

Appendix 1. Core Interview Questions List

Code	Questions	Objectives
	<ul style="list-style-type: none"> - What is your full name? - What is your role in the enterprise? - How long have your startup been operating? - Where is your startup headquartered? - What stage is your company at? - Can you give us a short introduction of you startup? 	To know the background of the startup and the respondent
	<ul style="list-style-type: none"> - How would you describe the current state of the Indonesian (sector) landscape? - Who do you think are the prominent players in the sector? 	General perception of the sector
Talent	<ul style="list-style-type: none"> - Please kindly elaborate the challenge you have/had regarding talent - Why do you think it could happen/ed? - What kind of support or improvement do you foresee will be helpful to encounter the challenges? 	To know the talent challenges their startup encounter/ed
Market	<ul style="list-style-type: none"> - Please kindly elaborate the challenge you have/had regarding talent - Why do you think it could happen/ed? - What kind of support or improvement do you foresee will be helpful to encounter the challenges? 	To know the market challenges their startup encounter/ed
Regulation and government-related environment	<ul style="list-style-type: none"> - Please kindly elaborate the challenge you have/had regarding talent - Why do you think it could happen/ed? - What kind of support or improvement do you foresee will be helpful to encounter the challenges? 	To know the regulation and government-related environment challenges their startup encounter/ed
Startup facility	<ul style="list-style-type: none"> - Please kindly elaborate the challenge you have/had regarding talent - Why do you think it could happen/ed? - What kind of support or improvement do you foresee will be helpful to encounter the challenges? 	To know the startup facility challenges their startup encounter/ed
Funding	<ul style="list-style-type: none"> - Please kindly elaborate the challenge you have/had regarding talent - Why do you think it could happen/ed? - What kind of support or improvement do you foresee will be helpful to encounter the challenges? 	To know the funding challenges their startup encounter/ed

Appendix 2. Respondent Transcript

Startup : Pijak Bumi (Interviewee 1)

Q	Mas Rowland berarti sangat terbuka untuk kesempatan ini ya?
A	Ya. Karena memang <i>stage</i> kita sedang di sana. Kita butuh <i>capital</i> . Bisa dibilang <i>demand</i> kita jauh lebih besar daripada <i>supply</i> beberapa bulan kebelakang, jadi kita selalu kehabisan barang.
Q	Sebelumnya pernah <i>fundraising</i> ?
A	belum. Kita <i>bootstrap</i> dan <i>grant</i>
Q	Tahun berapa itu yang <i>grant</i> ?
A	2016 akhir.
Q	Setelah itu belum <i>fundraising</i> lagi tahun ini?
A	Ya.
Q	Lebih ke <i>impact investor</i> ?
A	<i>Strategic investor</i> .
Q	Berarti <i>impact investor</i> -nya lebih ke <i>complementary</i> . <i>In the beginning</i> , ada <i>demand</i> dari mereka tidak kalau ini harus membawa dampak <i>social impact</i> dan semacamnya?
A	Belum sampai ngomong sedetail itu. Kemarin beberapa kali ketemu calon investor kita lebih ke perkenalan seperti profile usahanya dan foundernya
Q	Ini <i>basecamp</i> -nya kan memang di Bandung, tapi untuk pengiriman masih terbatas di Indonesia atau sudah ke luar negeri?
A	Secara ritel kita sudah ke 20 negara, mungkin lebih. Dan senin kemarin kita kirim ke Jepang, half container. Kalau lancar, Maret nanti ke Australia dan New Zealand. Mungkin kurang lebih <i>quantity</i> nya sama. Dan Februari nanti kita ada expo di Italy. Jadi tahun ini kita rencananya memang ke luar.
Q	<i>Collab</i> sama negara lain itu lebih ke <i>join expo</i> atau memang sudah ada <i>collaboration</i> sama <i>some parties</i> ?
A	Jadi, kalau di Jepang itu kita sempet dapat beberapa <i>buyer</i> dari Jepang. Kita kirim sampel dan selesai sampai di situ. Jadi tidak berkepanjangan. Dan ternyata begitu ngumpul dengan beberapa <i>trading company</i> yang sudah pernah ke luar memang seperti itu adanya. Mereka tiap bulan itu bisa ratusan sampel yang dikirim, tapi yang nyamperin ke negaranya hanya segelintir orang. September kemarin kita berangkat ke Jepang, kita undang para <i>buyer</i> itu datang. Hari pertama kemarin kita berangkat ke Jepang, kita datang langsung berebut. Jadwalnya sebenarnya akhir tahun kemarin sudah <i>ship</i> , tapi ternyata <i>warehouse</i> di Jepangnya belum siap. Jadi mereka <i>hold</i> dulu, baru minggu kemarin kita kirim. Sekarang sudah dalam perjalanan.
Q	Negara apa selain Jepang?
A	Eropa dan US sedikit. Rata-rata sih Asia dan Australia.
Q	Kalau dari Mas Rowland lihat dari <i>opportunities</i> yang ada, semuanya sudah sesuai ekspektasi Mas Rowland atau belum? Seperti contoh-contoh kasus yang tadi. Kan kita tidak tahu kalau harus tiba-tiba datang ke Jepang dulu terus baru dapat orderan.
A	Dari awal itu sudah <i>one of my bucketlist</i> , jualan di Jepang. Produk apapun ya kalau itu sudah ada di Jepang itu berarti <i>quality</i> -nya secara internasional sudah <i>tier</i> satu. Karena di sana <i>using</i> -nya luar biasa panjang dan mereka <i>consideration</i> buat beli produk cukup <i>mature</i> jadi kita tembak yang paling tinggi, nanti kalau Jepang sudah oke, saya rasa ke negara-negara lain jauh lebih mudah.
Q	Tapi sewaktu kirim ke Jepang, ada regulasi yang perlu diikuti?
A	Untuk ekspor dalam <i>quantity</i> kontainer itu cukup panjang. Yang awalnya kita belum punya PT akhirnya bikin PT, terus PTnya ada izin ekspor. Teknisnya cukup ribet. Tapi <i>so far</i> aman, kita bisa kejar segala birokrasi yang tadinya agak ribet ini terkejar. Beres semua. Jadi tinggal menunggu <i>feeds back</i> setelah sepatunya sampai. Akhirnya mereka minta sample lagi kan, masukannya cukup ekstrem. Ngomongin teknis ya, jadi kalau sepatu di Indonesia bagus ya, sampai di sana ada *pensil di balik sepatunya. Dilingkarin

	merah. Jadi kayak wah challenge baru nih . Jadi akhirnya kemarin ikut QC. Terus kita habis dua hari untuk QC doang.
Q	Menurut Mas Fales sendiri, sektor yang Mas Fales tekuni sekarang ini kayak gimana? Kalau dari kami, kami lebih tertarik melihat <i>sustainiblity</i> dan <i>green</i> -nya.
A	Aku sempat ngobrol dengan beberapa desainer dan pelaku industri yang memang udah lama ngomongin <i>ethical products</i> . Kita sepakat sekarang itu lagi di tahap tren. Jadi tren-nya memang <i>tote bag</i> , bawa tumblr, itu lagi tren. Belum jadi <i>lifestyle</i> . Dan Pijak Bumi sendiri dapat <i>advantage</i> karena kita sudah mulai duluan 3.5 tahun yang lalu, belum <i>se-hype</i> sekarang. Jadi kita mendahului momentum dan sekarang pas ternyata sekarang lagi tren. Jadi ke depannya <i>fully</i> jadi <i>lifestyle</i> dan di negara-negara maju lain sudah seperti itu kan. Dan Indonesia ya potensial untuk jadi <i>lifestyle</i> .
Q	Kalau <i>how potential</i> [..] juga susah kan.
A	Aku kalau baca data, kita suka ada <i>games</i> gitu di <i>instastory</i> kita terus kita juga pernah bikin kuesioner dan mereka ngasih <i>feedback</i> gitu seberapa <i>sustainable</i> sih kalian. Tapi ternyata positif, <i>mostly</i> . Mereka kalau tidak bawa tumblr udah malu gitu. Sudah pakai sedotan <i>stainless</i> . Padahal perlu berapa kali pakai sedotan <i>stainless</i> itu kan agar <i>impact</i> -nya sama. Jadi ya hal-hal kecil itu pun ternyata tertular bagaimana keadaan kita ya merasa oke kita punya <i>impact</i> mengubah <i>mindset</i> .
Q	Tapi kalau dengan konsep <i>sustainable</i> , terutama di bidang <i>fashion</i> , itu kan jadinya jualan lebih mahal kan. Ada mengalami kesulitan ngga?
A	Pasti. Di <i>stage</i> awal kami, itu edukasinya susah. Dan teman-teman yang sudah di industri yang lebih <i>mature</i> pun banyak kasih saran “ngga usah lah pakai konsep-konsep <i>eco-friendly</i> , desainmu udah keren” dan itu <i>drawback</i> -nya materialnya susah didapat, itu pasti <i>challenge</i> bagi kami. Tapi ada <i>calling</i> buat kita pengen terus bawa itu. Ternyata, kalau kalian tau sepatu *Oliberte, dia <i>the fastest growing shoes industry in history</i> , adalah sepatu <i>eco-friendly</i> . Walaupun dia tidak bilang bahwa dia <i>eco-friendly</i> . Dia hanya bilang <i>the most comfortable shoes</i> . Itu sih yang akhirnya bikin kita ingin pakai itu. Jadi kita ingin pakai pendekatannya Oliberte. Jadi sepatunya sendiri secara <i>function</i> harus jagoan juga, baru ternyata nilai plusnya <i>eco-friendly</i> . Udah gitu kita coba dengan riset kecil-kecil kita. Seperti kemarin kita mengeluarkan seri di mana kita nggak banyak ngomong tentang <i>eco-friendly</i> , ada sepatu kita yang ada <i>patchwork</i> , <i>patchwork</i> -nya itu gambar-gambar isu lingkungan lucu ada gambar hiu, hutan bakau. Eh ketangkep itu. Mereka <i>share</i> di <i>instastory</i> -nya bahwa ini peduli terhadap lingkungan berarti kayak oh dari gambar itu nangkap ya. Jadi ternyata pendekatan untuk <i>mainstream customer</i> seperti itu, dengan cara-cara yang lebih <i>fun</i> . Kita merasa berhasil. Mungkin ke depannya akan metode seperti itu yang bisa kita pakai.
Q	Ada kompetitor?
A	Ada. Bahkan aku punya sepatu luar negeri dari Paris, aku ngefans juga dengan sepatu ini. Terakhir dia mengeluarkan seri yang desainnya mirip Pijak Bumi entah kebetulan tapi bagi kami kayak senang, dulu ngefans sekarang niru ke kita pendekatan desainnya. Kalau lokal banyak, kok. Teman-teman yang akhirnya bilang <i>eco-friendly shoes</i> , positif-negative ya untuk kami.
Q	Tapi posisi mereka cukup mengancam atau tidak?
A	Sejauh ini belum. Lucunya, kalau di industri lokal itu kalau ada tren langsung dijual dengan lebih murah karena sejauh ini mereka belum berhasil menjual dengan harga yang lebih murah jadi harganya masih kompetitif. Jadi kalau dia jual dengan harga kompetitif dan <i>value</i> kita jauh lebih duluan dan lebih oke, kami tidak takut. Mungkin dia one day import dari China harganya jadi setengahnya itu mungkin bisa jadi <i>problem</i> kita. Karena di Ali-Baba pun sudah dijual.
Q	Ada tidak hal-hal yang ada di Indonesia sekarang yang pengembangannya itu sangat memengaruhi Pijak Bumi?
A	Satu tadi yang <i>eco-friendly</i> tren dan sneakers trend sih.
Q	Kalau di Pijak Bumi cara <i>engage</i> sama customernya gimana?
A	<i>Social media</i> sih. Dan kalau offline, nggak sering sih cuma itu metode kita untuk ketemu dengan <i>customer</i> . Kalau <i>offline</i> gitu aku ikut jaga <i>booth</i> . Senang aja ketemu dengan

	<p><i>customer-customer</i>. Kita selalu coba ikut <i>event</i>. Awal kita <i>start</i> itu kita selalu ikut <i>event</i> yang <i>craft</i> sebenarnya. Dan responnya di situ pembelinya <i>mature</i>. Bahkan kita ada jual lini produk kita harganya 1.8 juta, itu pembelinya 95% Ibu-ibu. Umur 35 atau bahkan 40 tahun ke atas. Mereka tidak banyak nawar langsung dipakai, cocok, beli. Bahkan beberapa curhat kalau mereka tidak suka desainnya, saya tidak pernah pakai sepatu seperti ini. Tapi saya suka ceritanya. Jadi dia beli. Sementara di <i>event</i> yang lain, itu kita dapat <i>new market</i> banget. Ada bocah kecil beli dan dia 'Kak tunggu ya masih belum di-transfer sama Mama'. Itu bonus lah ya, bukan <i>main target</i> kita. Hal-hal gini itu terjadi. Ternyata mereka tertarik dengan tren <i>sneakers</i> dan <i>eco-friendly</i>.</p>
Q	Tapi ada <i>gap</i> nggak sih antara Indonesia dan luar negeri dalam perkembangan bisnis?
A	Kalau dari industri sepatu secara khusus yang terjadi adalah Indonesia adalah salah satu pengeksport sepatu terbesar di dunia. Tapi ini isu kabar burung ya. Kayak Prada itu dibuat di Pasuruan. Bahkan ada satu, dulu aku pernah kursus desain di Singapore, pesertanya itu dia dulu punya <i>brand</i> juga. Dia basednya di UK tapi <i>brand</i> -nya sudah cukup besar. Dan dia bikinnya di <i>*around java</i> kan dia nggak tahu karena dia hanya desainer dan ownernya, karena yang mengurus manufakturnya adalah orang Indonesia. Dan dia bilang <i>around java</i> . Itu teknologi sepatunya sudah cukup <i>advance</i> . Secara teknologi dan secara bentuk itu sudah <i>advance</i> . Jadi <i>gap</i> -nya mungkin di situ. Jadi akses untuk kita dapat standar seperti Nike itu pasti butuh <i>capital</i> yang cukup besar. Sementara di <i>stage</i> kita dan bahkan <i>brand</i> Indonesia yang sudah besar pun ya gitu-gitu saja. Karena orang Indonesia terlalu <i>price sensitivie</i> , maunya yang murah. Padahal secara <i>capacity</i> membuat harusnya ada. Hanya <i>market</i> -nya di sini tidak ada. Jadi <i>gap</i> -nya sih itu
Q	Jadi aku bisa rangkum bahwa <i>gap</i> -nya itu yang menghambat pertumbuhannya adalah <i>dispertion of capital</i> ya, baik di antara pengusaha untuk punya teknologi produksi yang mumpuni.
A	Dan mungkin <i>branding</i> ya. <i>Branding</i> juga penting. Karena kita hanya produksi menikmati. Kita nggak pernah bisa bikin. Dan sepatu sendiri hanya segelintir yang bisa ke Jepang. Itu ada namanya Jalan Sriwijaya nama sepatunya, itu kurang lebih sudah dua puluh tahun yang lalu sudah tembus ke Jepang dan sudah punya loyal customer di sana. Dan setelah Jalan Sriwijaya baru Pijak Bumi lagi. Setelah dua dekade.
Q	Kalau masalah paten di Indonesia bagaimana?
A	Paten merek. Dua tahun kalau dari pengajuannya, itu belum tentu diterima. Kalau desain paten itu lebih ribet lagi. Desain paten dua tahun dan dalam dua tahun itu belum boleh rilis. Begitu itu rilis, itu sudah tidak bisa. Karena regulasinya kurang lebih seperti itu. Aku nggak terlalu mengerti. Dan dua tahun apa yang kita patenkan sekarang belum tentu masih related. Jadi menurut kita ngapain bikin paten
Q	Jadi kirim ke Jepang tidak pakai Paten masih tidak kenapa-kenapa?
A	Kalau merek kita pakai. Kalau desain kita belum.
Q	Tantangan lain yang lagi dialami Pijak Bumi itu apa?
A	Selain <i>capital</i> itu juga, HRD juga <i>lifetime problem</i> . Rekrutmen itu cukup susah buat kami karena kami beberapa kali tidak jitu dalam memilih tim member. Salah tim member efeknya panjang banget. <i>Emotional cost</i> -nya juga banyak, selain <i>financial cost</i> . Kita memang belum ada yang mastering di sisi recruiting jadi ya kita masih belajar. Kalau ada metode yang bisa dipermudah ya kita akan sangat senang.
Q	Posisi apa yang sering dicari?
A	Lebih ke operasional hariannya. <i>Operating</i> . Itu rodanya di situ kan.
Q	Itu apakah karena secara <i>quality</i> mereka tidak masuk atau secara <i>ability</i> tidak ada atau <i>personality</i> -nya?
A	<i>Personality</i> .
Q	Tapi secara <i>skill set</i> lengkap?
A	Lengkap. <i>Skill set</i> -nya bahkan orang-orang pintar. Tapi untuk <i>struggling</i> di <i>uncertainty</i> ini itu ternyata tidak semua orang. Bahkan ada yang secara teori amat sangat pintar tapi eksekusinya lama sekali.
Q	Kalau dari yang lain? <i>Market</i> mungkin?
A	Market sih sangat besar ya market Indonesia sendiri kalau kita <i>upgrade</i> aja 1% udah gila dan sementara kita sudah <i>go international</i> dan itu jauh lebih besar lagi. Dan tren dari <i>mainstream product</i> ke <i>green product</i> itu risetnya sudah 40% di Amerika, <i>shifting</i> -nya.

	Jadi untuk <i>market</i> kita cukup pede sih. Cuma memang <i>how to</i> -nya ini kita butuh orang. <i>How to tap in</i> ke US market dan yang bisa dipercaya. Sejauh ini banyak sekali email yang jasa-jasa itu sudah banyak kan yang mau manage brand kita di sana. Kita belum dapat yang klik sih.
Q	Itu nggak kliknya kenapa?
A	Karena tidak pernah ketemu orangnya <i>in person</i> . Dan mereka <i>mostly</i> adalah komersil produk saja. Jadi mereka yang pasti melihat ini sebagai produk yang dijualin saja. Secara emosional belum klik aja. Tim kita juga masih sedikit, jadi belum <i>invest time</i> ke situ sih
Q	Kalau dari segi infrastruktur? Secara fasilitas seperti yang ada di Bandung.
A	Pasti ada. Yang kita alamin adalah banyak. Sebenarnya material yang ada di Indonesia itu yang punya nilai jual ke luar negeri itu sangat besar. Kayak satu material yang kita pakai itu [...] tidak ada halusinogennya. Produk ini dibeli oleh salah satu <i>brand</i> terbesar di Jepang. Seratnya itu dipakai untuk interior mobilnya. Karena sudah ada regulasi sekain persen harus dari <i>natural fibers</i> . Yang terjadi adalah dia kirim <i>raw material</i> -nya saja. Material ini beredar di Indonesia. Dan <i>gap</i> -nya adalah susah diproduksi dengan <i>quantity</i> yang besar. Kemarin kita pameran di Jepang, salah satu perusahaan Jepang ada yang tertarik dengan material ini. Kita tidak bisa kasih <i>quantity</i> -nya. Dia mau <i>quantity</i> -nya super besar. Kita tidak bisa karena yang kita terima adalah dari <i>home industry</i> . Kalau ngomong industri besar, selesai. Karena dia ada infrastrukturnya yang bisa atau belum ketemu bahkan. Jadi aku banyak bersinggungan dengan para <i>researcher material</i> dari universitas juga. Itu materialnya gila-gila. Ada yang dari pelepah pisang dan segalam macem. Itu <i>looks</i> -nya benar-benar beda dan bagus banget. Terakhir selesai. Tidak bisa dijual. Jadi antara stakeholder satu dan lainnya, ekosistem di bisnis ini belum terbentuk dengan baik. Kalau nggak salah Taiwan dan Thailand itu pemerintahnya memberi surat, semua warganya menanam jarak dan nanti dipanen. Dan jadi pengekspor jarak. Dan di kita tidak pernah ada. Dan kita ke Jepang kemarin benar-benar—orang Jepang itu itu ekosistemnya sudah terbangun dari mereka kecil. Mindsetnya itu adalah ini piring makan kita, kalau bisa orang lain punya piringnya sendiri. Jadi mereka punya <i>blue ocean strategy</i> . Kayak sepatu kemarin pun, di toko A dan toko B yang menjual Nike yang sama, tapi yang satunya jual Nike yang merah dan satu lagi warna putih. Mereka bikin manufaktur. Dia tidak boleh cari pasar kaluar. Ada trading company nih yang membantu dia untuk cari pasarnya. Itu mereka kalau mereka misalnya mau ke Indonesia, itu di trading companynya barang-barangnya dikumpulkan empat barang di satu meja. Kalau ada satu toko lain yang mau ngambil, dia harus diundang. Jadi tidak bisa main di belakang layar.
Q	Kalau masalah birokrasi sempat bermasalah?
A	Untungnya waktu itu kita dibantuin.
Q	Tantangan biaya?
A	Kita sejauh ini ke luar negeri sendiri biayanya. Karena itu tadi ya ribet. Kalau ke pemerintahan, sempat propose ke pemerintah, ternyata regulasinya mereka tidak segampang itu. Mereka sudah punya anggaran untuk tahun depan. Yang mereka bisa bantu biasanya yang minor-minor. Itu kemarin kita ke Jepang akhirnya kita minta bantuan translator itu mereka kasih.
Q	Sebelumnya minta bantuan apa?
A	Dana sih. Di luar yang kita ikut (pamerannya) itu banyak sekali undangan yang mengajak kita pameran di luar negeri. Dari Inggris, New York, banyak lah. Dan mereka tiba-tiba datang, <i>approach</i> dan nelfon. Seantusias itu. Ternyata dengan keterbatasan kita, kita tidak bisa berangkat. Selain booth-nya mahal dan waktu itu kita belum punya <i>experience</i> juga. Jadi kita waktu itu menolak <i>opportunity</i> yang seperti itu. Cukup sering jadi ya sayang saja. Jadi selama ini kalau yang bisa kita kerjain sendiri ya kita kerjain sendiri. Pemerintah bisa support apa itu ya kita terima saja.
Q	Tapi dari <i>tax</i> dan beacukai gitu aman?
A	Belum ada kendala sih. Kewajiban kita untuk <i>tax</i> .
Q	Kalau dari segi <i>funding</i> ? Sudah pernah nyari <i>investment</i> belum selama ini?
A	Jadi ceritanya investor yang kita suka, mereka tidak suka. Yang kita tidak suka itu banyak yang datang. Bahkan nama-namanya itu cukup terkenal dan punya impact cukup besar di social media, tapi kitanya kayak bisa nggak ya kerja sama orang ini.

Q	Pertimbangan-pertimbangan <i>good collaboration</i> buat kalian itu kayak gimana?
A	Satu, visinya sudah sama. Kalau cuma nyari uang doang kayaknya kita <i>prefer</i> pinjam saja ke bank. Tapi kita butuhnya kayak <i>strategic investor</i> tadi. Jadi visi misinya sama. Kalau bisa dia memang punya pengalaman di <i>ritel industry</i> . Terus kalau dia impact investor itu juga jauh lebih bagus buat kita.
Q	Kalau mentor, memang perlu mentor di bagian mana?
A	Bisnis sih yang pasti. Karena bisnis itu tidak ada habis-habisnya. Jadi kalau ada tempat curhat untuk memberi solusi dan opsi gitu pasti kita senang banget.
Q	Tapi kalau misalnya nyari bantuan gitu pernah nyoba? Kayak akselerator, inkubator?
A	Sudah pernah. Instellar. Itu Cuma ada 6 bulan dan di dapur kita sendiri itu banyak yang dikerjain, kadang mentornya ini ada yang kitanya sibuk dianya kosong atau dianya sibuk pas kita kosong, belum ketemu waktu yang pas aja sih.
Q	Selain dari segi waktu, <i>experience</i> sewaktu di- <i>support</i> mereka bagaimana?
A	Nggak ada hal buruknya sih pasti. Selain ketemu teman-teman—kan biasanya satu <i>batch</i> itu banyak social enterprise jadi <i>support system</i> buat kita. Biasanya itu malah kayak—dan mereka kayak kurikulum kan dan kurikulumnya bukan <i>stage</i> yang kita alami saat itu. Jadi lebih kayak inkubasi buat kami. Jadi impactnya kadang-kadang tidak langsung. Jadi lebih ke pendalaman <i>mindset</i> -nya tadi.
Q	Pernah kepikiran nggak untuk benar-benar kolaborasi dengan negara lain?
A	Ada. Kita lagi menyusun sih sebenarnya dengan Jepang, salah satu <i>brand</i> sepatu yang udah dua dekade di Jepang. Pas di Jepang dia mengundang kita untuk makan siang dan kita ngobrol-ngobrol mau <i>feature</i> kolaborasi seperti apa itu masih dalam tahap <i>brainstorming</i> .
Q	Kalau memang kolaborasi, bagaimana tipe kolaborasinya?
A	Sejauh ini sih lebih ke <i>product collaboration</i> . Ke depannya ingin lebih dari itu dan memang ada misi antarnegara yang bisa kita bawa. Yang kita ke Italy bulan depan itu ternyata Indonesia dan Italy baru ada waktu <i>ship</i> beberapa sebelumnya. Mungkin itu salah satu pertimbangan mereka juga karena baru kontrak dengan Indonesia. Nanti Juni juga ada semacam pertukaran. Kader Taiwan, Jepang, dan Indonesia itu aka nada volunteer yang kurang lebih akan datang ke <i>social enterprise</i> yang ada di Indonesia untuk mereka belajar soal <i>how to make impact</i> . Dan itu menarik, itu pasti kolaborasinya bisa macem-macem, jadi tidak menutup akan di produk saja.
Q	Tadi yang mengenai <i>future collaboration</i> , Mas Fales membahas juga kerja sama dengan Jepang. Selain itu, Mas Fales berharap juga tidak sih ada ada ekspertis atau misalnya ada ahli retailer dari Jepang kita hadirkan di sini. Kepikiran juga tidak?
A	Sebenarnya sama dua Jepang itu ada dua agenda. Satu adalah <i>collaboration as product</i> dan satu lagi adalah kita sama-sama jadi saling <i>trap*</i> substantifnya. <i>Brand</i> di Jepang ini akan menjadi representatif Pijak Bumi di sana. Mungkin bisa jadi <i>inspector</i> untuk produk Pijak Bumi di sana. Dan memang ada rencana <i>open market</i> di Indonesia. Itu memang dia minta ke Pijak Bumi bisa bantu nggak untuk pendekatannya ke Indonesia seperti apa. Yang seperti itu yang sedang kita obrolin. Cuma memang cukup susah sih untuk produk Jepang masuk ke Indonesia karena sensitive di Indonesia. Teman-teman yang main di- <i>craft</i> ternyata banyak yang seperi itu. Jadi, asosiasi pengusaha Bandung, misalnya, mengajukan proposal ke pemerintahan untuk riset soal bambu nih Jepang. Itu banyak ternyata begitu kita ke sana langsung dapat <i>feedback</i> -nya yang benar-benar di luar kepala kita. Teman-teman <i>booth</i> kanan kiri itu ditanyain aja orang Jepang sukanya apa. Ternyata kebutuhan mereka dengan apa yang kita tawarkan kadang-kadang bisa <i>mismatch</i> dan itu kayak bisa diakomodir tinggal kita ubah polanya saja.
Q	<i>How important collaboration in your business?</i>
A	Di Pijak Bumi amat sangat penting. Kita ngomongin material yang kita pakai itu semuanya bisa dibilang hasil riset para <i>researcher</i> ini. Kita tidak pernah meriset dari 0. Kita hanya <i>adjusting</i> , kayak kita hanya butuh tali sepatu. Kayak rekayasa sedikit dari hasil risetnya dia. Kalau tidak ada mereka ya kita juga akan susah. Jadi <i>collaboration is one of the key of success</i> -nya Pijak Bumi.

Startup: parongpong (interviewee 2)

A	<p>Semuanya masih tahap introduction. Awal Parongpong sih kita ingin tumbuh tidak tergesa jadi kayak fondasinya dulu terus fasilitas apa yang mau kita <i>provide</i>. Baru di 2020 ini sebenarnya kita mulai berpikir untuk ekspansi. Akan ada beberapa fasilitas yang memang perlu kita punya mungkin bisa jadi fasilitas pertama di Bandung yang di level itu jadi kita memang sekarang sedang lihat-lihat peluang juga. Kebetulan banget, saya dan Mba Gadis itu sekarang mengerjakan ICVR (International Conference of Village Revitalization) di Belanda. Nanti September 2021 saya ketuanya, Gadis sekretaris terus memang yang mau kita angkat adalah isu bikin hubungan kerja sama (dari desa di Indonesia yang akan kita pakai sebagai <i>living lab</i>-nya Desa Parongpong) dan di Belandanya sekarang kita lagi cari koneksi untuk bisa tidak apa yang mereka terapkan di sana jadi pembelajaran buat di Indonesia dan yang kita kerjakan di Indonesia jadi pembelajaran juga di sana.</p>
Q	<p>Parongpong subjek yang pas banget buat kita ngobrol-ngobrol hari ini karena kalian juga sebelum kita <i>approach</i> malah sudah ada hubungan dengan bagian orang-orang Belanda dan yang mau disampaikan adalah jadi kita dapat <i>project</i> dari Kerajaan Belanda dan mereka ada kayak kementerian <i>Small and Medium Enterprises</i> itu, mereka mau mencari semacam <i>insight</i> dari startup di Indonesia kayak dari Parongpong. Mereka ini selain niatnya ke sini mereka itu punya <i>main sector focus</i> yang mereka benar-benar ingin cari insightnya di sini. Dan salah satunya adalah manajemen <i>waste</i>. Dan kita lihat Parongpong subjek yang pas banget dan menurut kita ini sangat baik untuk memberi <i>insight</i> ke mereka dan <i>in the future, collaboration</i> yang mungkin Mas Rendy bilang tadi tentang hubungan desa dan lain-lain itu mungkin bisa jadi salah satu bentuk konkretnya tapi mereka juga di sini menawarkan ke depannya kesempatan dari orang Belanda atau bisa mengirimkan ahlinya ke sini semacam memberi persiapan kepada orang-orang seperti Mas Rendy yang bekerja di bidang ini dan tekun untuk membangun ekosistem dalam bagian waste management. Jadi memang mereka sangat mencari <i>insight</i> tersebut biar mereka juga bisa <i>prepare</i> kira-kira orang siapa yang dikirim ke sini, kira-kira dana apa yang dibutuhkan, kira-kira <i>targeting</i>-nya di mana di Indonesia lebih tepatnya. Makanya hari ini kita ingin <i>sharing</i> hal tersebut dari Mas Rendy sebagai orang yang membangun Parongpong dari awal dan tau benar-benar bagaimana membangun perusahaan di bidang <i>waste management</i> karena aku tahu perusahaan ini memang berjalan tidak hanya <i>purely</i> dengan niat baik, semuanya pasti juga perlu manajemen uang yang baik dan lain-lain. Mungkin nanti kita bisa lebih dalam lagi pembicaraan, tapi kira-kira <i>briefing</i>-nya seperti itu. Makanya ini pas banget tentang kajian yang kita mau lakukan sekarang.</p>
A	<p>Kalau melihat awalnya tadi kan berarti Angin mendapat project dari Kerajaan Belanda, bentuknya berarti adalah kerja sama proyek. Tapi Angin sendiri ada entitas di Belandanya? Atau memang mereka cari?</p>
Q	<p>Mereka melakukan <i>outsourc</i>e ke kita sebagai penyedia informasi mendalam mengenai ekosistem di Indonesia seperti apa.</p> <p>Tapi nanti untuk project ini akan ada Angin Team yang dikirim ke Belanda. Jadi apa yang kita rangkum hari ini, bulan Februari tim kita akan ada yang pergi ke Belanda untuk langsung <i>sharing</i> dengan tim Belanda.</p> <p><i>Outline</i> ngobrolnya nanti masih general bagaimana <i>company</i>-nya. Saya juga sudah baca tentang Parongpong luas banget ya kayaknya. Setelah itu kita ngobrol tentang bagaimana <i>opportunity</i> sektor ini menurut pandangan Mas terus akhirnya kita masuk ke <i>challenges</i> sama interval <i>collaboration</i> nonstop. Jadi pertama saya mau tanya dulu, jadi kesimpulannya Parongpong ini belum pernah menerima dana dari pihak luar mana pun ya?</p>
A	<p>Belum. Sebetulnya kami keluarga sih. Gadis itu adik ipar saya. Jadi cukup <i>sustainable</i> karena Parongpong ini sebetulnya di-<i>running</i> oleh kami berdua. Terus <i>fully funded</i>-nya sama kita juga dan sampai hari ini mulai dari kayak mesin, lahan, fasilitas, operasional, segala macam kita kelola sendiri dan juga bisnis-bisnis yang mendukung Parongpong sih. Saya juga ada beberapa bisnis lain yang di awal mulainya sih <i>initial cost</i>-nya sih semua ditanggung sama bisnis-bisnis ini. Dan kita kan <i>start</i> dari 2017 dan 2017 itu fokusnya masih ke <i>sustainable living</i> tapi kayak baru punya farm doang, kebetulan keluarga saya bisnisnya memang pertanian organik. Terus dari situ pelan-pelan, di 2018 kita mulai masuk ke</p>

	<p><i>missionaries</i>. Ada beberapa teknologi yang akhirnya kita invest. Salah satunya <i>hydrothermal</i>. Setelah itu kita balik lagi ke basic, kita mulai fokus ke sampah organik, kita mulai mengembangkan produk komposter yang kita buat sendiri untuk dibagikan ke masyarakat. Tapi, sambil itu semua berjalan, sebetulnya kalau saya lihat enam bidang yang tadi di-<i>share</i>, hampir semuanya kita <i>tap</i> sih. <i>Finance</i> saya juga, <i>bisnis director</i>-nya perusahaan asuransi Manulife, jadi memang kita ada usaha untuk <i>convert</i> orang-orang dari ketergantungan ke BPJS terus dibawa ke <i>financial planning</i> yang lebih mandiri. Dan dari situ sebenarnya kita coba bikin program kayak—orang Indonesia masalah terbesar kan rokok salah satunya kalau dari kesehatan—dan mereka <i>spend</i> bisa 600-700 ribu per bulan dan terutama itu adalah menengah ke bawahnya terus saya berpikir ada tidak ya satu komitmen keuangan yang mereka <i>convert</i> dari <i>budget</i> rokok jadi <i>budget</i> investasi. Jadi sebenarnya kita lagi ada program stop merokok. Akhirnya itu bisa dipakai mereka untuk bikin rumah. Setelah itu, kita juga bikin rumah mikro yang akan launch di tahun ini dan itu dari material sampah yang dikelola sama Parangpong. Jadi memang kita mempersiapkan sekali <i>software</i> dan <i>hardware</i>-nya dan ini semuanya bentuknya masih eksperimen karena saya merasa ingin dia jalan dulu sebelum kita melibatkan siapapun. Entah dari investor entah dari pihak pemerintah. Jadi kita memang ingin buktikan dulu di skala yang kecil dulu, <i>prototyping</i> bahwa kita bisa bikin sistem yang berkelanjutan di Parangpong. Lalu orang menerapkan itu di <i>hardware</i>, Namanya <i>row house</i>, di rumah mikronya itu. Kalau membicarakan Parangpong dan <i>raw house</i>, itu kayak IOS atau androidnya adalah Parangpong dan <i>device</i>-nya atau <i>hardware</i>-nya itu <i>row house</i> karena sulit banget menerapkan pola hidup itu kalau <i>tools</i> buat hidupnya itu masih konvensional dan sekarang kita sudah masuk ke tahun ketiga ini sih rasanya lebih cukup matang. Ada tiga program yang kalau di pengolahan sampah yang kita kerjakan. Sampah organik itu dominan. Enam puluh persen keseluruhan sampah kita itu sampah organik, yang tadinya kami mau coba olah <i>hydrothermal</i> cuma ada keterbatasan kapasitas. Lalu kami percaya sebenarnya kayak kasusnya di Bandung 1.700 ton per hari ini harusnya tidak selesaikan oleh kami saja tapi diselesaikan oleh semua orang, tapi semua orang butuh <i>tools</i>-nya. Jadi kita bikin satu komposter mini 8 liter yang kita <i>launch</i> di Desember kemarin terus itu jadi plus edukasi ke masyarakat. Jadi kita mendatangi desa-desa terus rencananya ingin pendekatannya itu ibu-ibu arisan, ibu-ibu PKK, karena di mana-mana <i>eco warrior</i> itu sebenarnya ibu-ibu ya, mereka yang punya waktu, punya <i>passion</i>, mereka yang mikirin banget kesehatan keluarganya. Jadi kita ingin si kompos ini jadi <i>tools</i> untuk mengajarkan bahwa bisa sampah itu di pisah lalu yang organiknya urus sendiri lalu akan keluar pertanyaan organiknya akan diapakan. Kami berdua sedang fokus mau bikin namanya MRC (Material Recovery Centre) di mana MRC ini akan menampung dan mengelola sampah-sampah anorganiknya. Yang membedakan MRC dengan bank sampah adalah bank sampah itu orientasinya sampah menjadi berkah. Sedangkan kalau kami mikirnya jika kamu punya sampah justru kamu harus bayar, sehingga kamu ada kesadaran untuk tidak menghasilkan sampah sama sekali karena mengurus sampah itu mahal. Karena yang sebaik-baiknya adalah tidak menghasilkan sampah. Jadi <i>instead of</i> membuat mereka ingin membuat lebih banyak sampah, kita lagi bikin sistem di mana MRC ini menerima sampah-sampah yang memang spesifik. Contoh misalnya sampah <i>snacks</i> itu bank sampah biasa tidak menerima, sampah popok—sampah-sampah yang mereka tidak bisa olah itu yang akan diterima di MRC. Nah MRC ini kan ketika dia jalan, akan jangka panjang. Akan ada porsi sampah besar yang tidak tahu harus diapakan. Sedangkan kalau membuat dompet dan tas, itu hanya menunggu waktu saja. Sehingga sekarang kami memikirkan produk apa yang melampaui umur penggunaannya, karena S1 saya arsitektur dan kami sebagai arsitek percaya bangunan itu harus melampaui umur penggunaannya. Jadi kita berpikir ‘oke masalah bangunan’. Jadi awalnya ada <i>row house</i> itu karena kita ingin sekali mengolah sampah plastik, misalnya dicetak lalu pakai CNC jadi <i>furniture</i>, sampah styrofoam yang sekarang kami pakai buat <i>microhouse</i> itu sebetulnya salah satu isu yang diangkat kenapa kita harus <i>full concrete</i> kalau ternyata styrofoam kita itu banyak banget yang tidak bisa dimanfaatkan dan styrofoam kan jika digunakan lagi untuk makanan itu susah. Tapi kalau dia jadi material bangunan sebenarnya kebutuhannya tinggi.</p>
Q	Itu pengolahan semuanya oleh kamu?
A	Parangpong. Parangpong pada prinsipnya Cuma berdua jadi kita sifatnya kerja sama. Jadi setiap kali kita cari partner, kita cari kepingan <i>puzzle</i> pelengkap itu kita selalu dapat yang pas gitu. Seperti waktu itu saat kita ingin mengolah Styrofoam itu kita kerja sama dengan

	<p>perusahaan—di Bandung Barat juga—namanya ‘B-Panel’ mereka memang spsialis mengolah material bangunan dari styrofoam. Jadi mereka yang produksi, kita yang jadi implementator dan juga memberi edukasi ke masyarakat karena saya percaya material ini itu baik, dia ringan, bisa menghemat <i>cost</i> karena transportasinya jadi mudah terus dia memanfaatkan bahan sisa, dia juga anti gempa. Tapi kenapa belum banyak yang pakai? Karena <i>economic of scale</i>-nya belum terkejar. Jadi ketika Parongpong ingin menyelesaikan masalah sampah kita itu mundur banget ke masalah riilnya itu sebenarnya apa. Makanya ketika pertama kali <i>start</i> Parongpong kita ingin fokus ke material residu. Jadi tidak ada yang namanya sampah sebetulnya. Yang ada adalah material yang terpakai dan tidak terpakai. Yang tidak terpakai ini lebih karena orang mungkin karena pertama mereka tidak tahu bagaimana cara pakainya, yang kedua mereka tidak kenal siapa yang membutuhkan. Dan di perjalanannya Parongpong kita sadar banyak material yang sama si A tidak ada nilai, ternyata sama si B jadi bernilai dan sebenarnya peran kami di Parongpong yang kecil dan baru mulai ini justru lebih netral untuk <i>matchmaker</i>-in semua orang. Jadi bisa dibilang ketika Parongpong menjalankan operasionalnya kita sangat di-<i>support</i> dengan teman-teman yang super spesialis seperti kita sedang perlu <i>microgreens</i>, kita kerja sama dengan mereka yang memang spesialis di <i>microgreens</i>. Lalu ketika kita membahas sampah <i>fashion</i> kita bekerja sama dengan <i>sustainable fashion expert</i>. Tapi target semua Parongpong di awal <i>pallet project</i> untuk menunjukkan bahwa yang tidak bisa diolah ternyata bisa, yang dikira susah ternyata bisa walaupun tidak mudah. <i>Zero waste</i> yang dikira orang-orang tidak mungkin sebetulnya bisa, asal semua <i>stakeholder</i>-nya itu tau material mana yang mereka butuhkan. Makanya MRC ini jadi penting sekali hadir bukan hanya sekedar mengumpulkan sampah lalu di-<i>press</i> dan dijual, tapi lebih ke bagaimana cara meningkatkan nilai sampahnya sehingga dia jadi material. Lalu pertanyaan berikutnya, kalau dia sudah jadi material bagaimana cara menjualnya lalu bagaimana supaya jadi <i>trend</i>, sehingga banyak yang butuh dan dia meraih <i>economic of scale</i>. Jadi memang panjang prosesnya. Cuma tujuan Parongpong yang ingin sekali kami lakukan ada membuat <i>living lab</i>, seperti <i>zero waste community</i> di Parongpong tahun 2002 yang orang bisa datang ke sana untuk melihat bahwa ternyata bisa hidup seperti ini dan setelah target itu tercapai, saya yakin sekali hamper semua aspek yang dikerjakan Parongpong adalah entitas bisnis dengan caranya masing-masing karena kami percaya sekali harus <i>people planet profit</i>. Apabila dia tidak seimbang, kami akan berkakhir menjadi <i>bitter people</i> yang cerita tentang kesedihan <i>palm oil</i> atau kesedihan binatang yang teraniaya tanpa tahu bagaimana bikin dia menjadi <i>sustain</i>. Makanya jika ditanya Parongpong saat ini ada beberapa yang mengajak bertemu dan tertarik untuk <i>invest</i> tapi kami bisa dibilang belum mengiyakan. Saya ingin membuat suatu bisnis yang simple banget praktiknya, sehingga kita bisa mengerjakan beberapa bisnis itu secara simultan tapi sebenarnya mereka mengerjakan hal yang sama karena saling terkait Jadi pengolahan sampahnya menghasilkan material buat <i>business property</i>. <i>Business property</i>-nya butuh orang untuk tinggal di dalamnya kan, orang yang buat tinggal di dalamnya bisa kita dapat dari mereka yang kita ajarin <i>tools</i> mengkompos. Komposter kita namanya Kompong. Tapi sebetulnya yang akan kita angkat ke masyarakat sebenarnya bukan si komposternya tapi memberi tahu bahwa ada komunitas Parongpong ini yang mengolah organik. Ketika udah lebih jago, kita menjadi nasabahnya MRC. Apabila sudah lebih jago lagi, kita berusaha untuk tidak menghasilkan residu sama sekali. Jadi bertahapnya itu ke arah sana.</p>
Q	Jika saya lihat sekilas Parongpong ini fokusnya lebih ke RnD di mana di bawah RnD ini bisa ke babak project yang sama bisa mengatasi satu bisnis atau dua bisnis sendiri-sendiri*
A	Yang harus bisa di scale up
Q	Saya ingin bertanya, untuk <i>waste collection</i> -nya tadi dibilang bahwa bank sampah pada umumnya setiap yang memberi sampah dibayar kalau kalian setiap yang memberi sampah yang bayar.
A	Di awal kita sebenarnya tidak punya sistem bank sampah jadi memang kerja samanya dengan korporat. Ketika sampahnya ingin kita olah mereka bayar. Ketika mereka bikin acara terus ingin <i>zero waste</i> , mereka bayar. Kalau kamu menghasilkan sampah yang sedikit biaya yang dipakai untuk mengelola juga lebih sedikit sehingga orang punya keinginan untuk sesedikit mungkin. Ketika nanti dia jadi MRC, ketika orang bisa mengubah sampah menjadi material, misalnya dia kasih styrofoam dalam kondisi bersih dan dikasih plastic yang sudah dipilah sesuai kategori, kami melihatnya itu sudah bukan sampah lagi, tapi itu material. Nah

	<p>ketika sudah menjadi material kita akan beli. Namun percuma kita beli kalau ternyata murah banget, Misalnya kita fokus pada kardus sedangkan kardus berapa sih sebetulnya nilai jualnya. Mungkin tidak bisa menutup kasir kami atau supir kami dan segala macam. Jadi memang menurut saya MRC ini harus punya kriteria material yang cukup tinggi sehingga orang pun menyadari bahwa mereka bukan sedang memberi sampah mereka ke orang, tapi saya sedang memberi material yang saya tidak pakai. Dan itu sebenarnya yang ingin kita terapkan karena bank sampah sendiri mungkin tidak akan sustain kalau cuma mengandalkan bantuan pemerintah atau sumbangan individu biasanya makanya banyak sekali bank sampah yang tidak bisa berjalan di jangka panjang karena orang tidak merasa dapat benefitnya. Bank sampahnya sendiri mungkin sampah yang mereka terima kualitasnya jelek, sehingga proses sorting dan mengolahnya repot. Tapi yang ingin kami coba—sebenarnya ini menarik sekali karena saya yakin di negara besar tidak ada yang namanya bank sampah karena semuanya <i>centralize</i>. Jadi konsep bank sampah menurut saya menarik sekali untuk di-share ke pihak di luar sana yang merasa <i>waste management</i>-nya sudah lebih <i>advance</i> tapi kenyataannya tetap ekspor plastik ke negara dunia ketiga, menurut saya ketika dia jadi MRC, hubungan kerja sama bisnis yang ngejanya itu <i>hyperform material</i> bukan transaksi sampah.</p>
Q	<p><i>Opportunity</i>-nya aja apa saja? Bagaimana <i>current condition</i> dari <i>this sector</i>? Karena sampah kan masih kelihatan <i>crowded</i>. Terus <i>current competitor</i>-nya itu siapa?</p>
	<p>Kalau di industri ini sebenarnya kalau industrinya adalah pengolahan sampah, kompetitornya tidak banyak sama sekali apalagi yang punya sistem mandiri. Parangpong sendiri kan cita-citanya tidak ingin orang mikir sampah sampah itu bisa jadi transaksi. Inginnya adalah lebih banyak orang yang menilai bahwa ini adalah material yang akhirnya bisa diolah. Yang seperti itu tidak banyak sebenarnya. Kebanyakan perusahaan lain yang fokus di <i>waste management</i> akhirnya membereskan sampah orang yang benar-benar sampah orang. Jadi kalau masalah kompetitor tidak terlalu banyak menurut aku sendiri terus kalau dari pengalaman, selama hampir dua tahun ini kami tidak pernah marketing. Pasti <i>client</i>-nya yang datang ke kita karena kebutuhannya tinggi banget buat korporat yang bertanggung jawab secara <i>environment</i>. Apalagi sekarang, yang pertama secara branding bagus, yang kedua regulasi semakin ketat. Kayak pabrik-pabrik, mereka didesak sama pemerintah untuk mengurus sampahnya sendiri. Tapi pemerintah juga belum memberi solusi seperti ini caranya (misalnya mengurus limbah cairnya). Tidak memberi infrastruktur. Jadi dari situ saja sebenarnya kelihatan bahwa ini belum option banget sebenarnya.</p>
Q	<p>Tapi kalian sama <i>company-company</i> itu <i>agreement</i>-nya lebih ke <i>long-term agreement</i> atau per project?</p>
A	<p>Ada yang per project. Kalau yang <i>long-term</i> kebanyakan mereka <i>subscribe</i> buat kita angkut sampahnya. Tapi pas kita angkut sampahnya kita pastikan sampahnya, sudah kita petakan dan kita sudah bisa bilang ini outputnya A, B, dan ini C. Jadi kita bukan angkut sampah terus di kitanya jadi sampah lagi.</p>
Q	<p>Jadi kolektif sampah tidak ada kesulitan ya?</p>
	<p>Kalau konteksnya Bandung sebenarnya tidak banyak. Justru beberapa yang minta ke kita itu di luar Bandung. Bahkan di Jakarta pun ada yang mau diurusnya sama Parangpong. Sebenarnya timbul pertanyaan juga di kita, sebetulnya yang mengaku pemain di bidang ini itu banyak sekali. Apakah mereka tidak mampu <i>serve</i>? Kita tidak paham. Tapi kelihatan dari situ bahwa sebetulnya kebutuhan untuk orang-orang dapat <i>input</i> dan ide mengelola sampah mereka terutama yang spesifik itu sebenarnya tinggi sekali. <i>Short-term project</i> itu justru di internal. Tapi hubungan sama korporat justru kita menolak banget yang hanya kelihatan keren di acara ini ada Parangpong. Kita selalu bilang bahwa dari awal kalau kalian tidak ada keinginan untuk beneran memasukkan sistem yang kami tawarkan sebagai bagian dari SOP, sebetulnya kalian 1) kondisinya tidak akan berubah, jadi begini terus. Kita selesai, program ini pun selesai 2) sebenarnya tidak ada impact. Karena jadi image saja. Sedangkan kami percaya sekali <i>any kind human activities taking resources but creating no values is always</i>. Ada beberapa kali ada yang 'kita mau CSR. Boleh tidak kita <i>showcase</i> mesin hydrothermalnya di pinggir jalan nanti orang bisa melihat kita mengolah ini' terus saya bilang bahwa setelah itu secara operasional kalian akan terapkan dan mereka menjawab mungkin <i>next</i>-nya itu akan dilakukan. Itu biasanya kita tolak. Dan sebetulnya strategi jual mahal seperti ini</p>

karena kami self-funding sangat bisa kami lakukan. Jadi kadang-kadang ada yang datang terus kerja samanya tidak terlalu jelas kita bilang kita punya 5M-nya; *Man, money, machine, material, method*. Semuanya ada di Parongpong jadi *with or without you* kita bisa kerjakan ini. Tapi jika kita kerjakan dengan kamu dan kamu tidak melakukan secara *long-term*, yang terjadi kamu hanya mendapat image. *And what's for us? What's in for the environment?* Tantangannya sebetulnya itu. Kalau ditanya apakah ada kompetitor, jika yang kami lakukan, saya rasa belum banyak. Hampir tidak ada. Tapi kalau misalnya *image* yang dimunculkan di masyarakat bahwa banyak sekali pegiat lingkungan, itu banyak sekali. Kita buka Instagram dan ketik *zero waste* misalnya. Itu banyak sekali yang mengaku. Tapi pas kita cek, mereka tidak punya plan panjangnya seperti apa. Terus kadang-kadang ada yang keburu terkenal terus malah kita sudah keburu engage sama ini dan kita tidak sanggup mengerjakan terus jadinya kita lagi yang membereskan. Dan sejujurnya, dilema yang berikutnya adalah kalau kita menerima *funding* dari mereka yang menghasilkan sampah banyak sekali secara tidak bertanggung jawab juga tidak *fair* karena buat mereka kan ini uang kecil. *Impact* kurang baik yang mereka lakukan itu tidak sebanding dengan yang mereka sumbangkan. Jadi selain kita tidak mau yang *short-term* hanya untuk piasan, kita juga tidak mau yang sudah jelas-jelas perusahaan yang kita tahu cara kerjanya lalu mereka ingin terlihat bahwa misalnya mereka menghasilkan botol plastik tapi mengatakan juga menyelamatkan lingkungan, menurut saya itu tidak logis. Jadi kalau mereka tanya bagaimana mereka punya *impact* buat lingkungan, saya akan bilang stop bikin *single use plastic*. Sanggup tidak bisnis mereka bertahan tanpa menghasilkan *single use plastic* sama sekali karena ketika bicara AMDK, keuntungan paling besar dari keseluruhan bisnis adalah menjual kemasan gelas. Yang paling kecil Cuma di sedotan. Kadang orang minum setengah dibuang. Itu untung mereka yang paling besar. Kalau dicompare dengan galon mereka jauh sebetulnya. Walaupun kita tahu semua fokusnya hanya jualan galon setiap orang akan bawa tumbler. Yang tidak kami ladinin juga perusahaan rokok. Apapun urusannya walaupun cuma bikin lari atau acara music kita tidak mau. Terus batu bara sama yang urusannya dengan dunia malam yang dekat dengan prostitusi dan obat terlarang. Kita beneran tidak *entertain*. Dan menurut saya tidak apa-apa karena apapun yang kita lakukan kecil-kecil sebenarnya jadi contoh untuk siapapun yang melihat kami. Makanya salah satu proyek yang pernah kami kerjakan adalah mengubah puntung rokok menjadi asbak. Itu kalau mau dapat sponsor dari rokok mereka akan sangat senang. Tapi kita tidak lakukan itu, justru itu hanya semacam *ironic* saja bahwa sebetulnya yang kalian anggap sampah itu bisa jadi produk. Tapi 1) ini bukan solusi. 2) Kita tidak encourage orang. Ada satu *case* juga yang kita lumayan belajar banyak. *Campaign* kita yang paling viral itu sebenarnya yang spanduk pemilu. Itu jadi *trash bag*. Nah itu sebenarnya viral banget, tapi di situ saya agak sedih. Kita itu banyak banget, kita pernah bikin *plastic recycling*, kita punya mesin yang mengolah sampah apapun, kita bikin lomba mikro yang dari material sampah, tapi orang tertariknya sesederhana itu. Tapi akhirnya kami belajar bahwa ternyata sebagus apapun ide yang kita punya, kalau orang merasa tidak menyelesaikan masalah mereka, *they don't care*. Tapi waktu pemilu itu, 1) panas karena Cuma dua kubu. Jadi semua orang sudah muak dengan pemilu. 2) mereka sendiri sadar mereka setiap hari nyetir dan jalan kaki melihat wajah orang-orang ini dan frustrasi. 3) sebetulnya tidak ada yang cukup *bold* untuk bilang kita sebenarnya tidak perlu materi *campaign* dicetak seperti ini dan disebar-sebarkan ke banyak orang terus waktu itu kami jadi berpikir jangan-jangan efek paling baik dari *campaign* spanduk pemilu itu adalah untuk mempertanyakan nanti di 2024 megecek mereka yang paling banyak mengeluarkan budget untuk ngeprint dan segala macam yang mengotori kota sebenarnya menang atau tidak. Harusnya kita ngobrol dengan media dan designernya pemilu ini untuk beneran megecek worth it tidak budget segitu. Bagaimana kalau ternyata *impact* yang kita bahas bukan mukanya banyak banget di mana-mana tapi mungkin dengan budget yang sama mereka bisa support buat lingkungan, kesehatan, dan lain-lain karena menurut saya ketika orang berlomba-lomba menghabiskan budget bukan buat ngeprint, tapi buat bikin kegiatan yang keren-keren atau bikin *campaign* yang bagus-bagus terkait lingkungan orang akan lebih *respect*. Jadi selama Parongpong mengerjakan usaha-usaha untuk membereskan isu-isu lingkungan ini kita jadi mengerti sebenarnya masalah utamanya itu bukan sampah. Masalah utamanya itu sebenarnya orang. Mau sebagus apapun fasilitasnya, mau kita punya mesin kayak apapun, namun manusia-manusianya tidak mengerti dan tidak ada yang mau memberi tahu, hakekat sesungguhnya problemnya apa, tidak akan selesai. Kita semua

	<p>memilih jalur untuk misalnya memakai sedotan. Kan sebenarnya sampah yang paling banyak ada laut itu bukan sedotan, tapi puntung rokok. Kan itu bukan plastik. Dan itu sama seperti kemari nada viral di Thailand orang-orang bawa <i>plastic bag</i>, pakai keranjang, atau apapun. Perhatikan apa yang mereka belanjakan, di trolinya. <i>Water bottle</i> dan tisu yang pakai <i>packaging</i> plastik. Jadi orang tidak paham sebetulnya <i>problem</i> kita apa. Segitu Australia sudah kebakaran seperti itu, mungkin masih tidak sadar. Apapun yang kita lakukan ini, maksudnya Belanda-Indonesia (atau sebaliknya), kalau saya beneran ingin melihat sebenarnya <i>problem</i> utama kita apa. Dan ketika kita bikin ini jadi bisnis not to monetize that problem, tapi kita <i>create this business to solve</i>. Makanya saya suka banget dengan Burgreens dengan semangat yang ‘makan daging bukan berarti orang jahat, tapi makan sayur lebih baik’. Dan itu menurut saya <i>good campaign</i> yang ketika orang <i>engage</i> merasanya enak, servisnya bagus. Bisnisnya beneran jalan dan di pengolahan sampah menurut saya belum ada yang melakukan bisnis pengolahan sampahnya dengan pendekatan seperti itu. <i>Shortcut</i>-nya pasang foto paus menelan plastic lalu bikin semua orang merasa bersalah dan hari itu mereka berhenti memakai <i>single use plastic</i>, mungkin hari itu saja. Tapi itu sama saja menyuruh orang pergi ke gereja dan orang shalat karena dikasih tau ada neraka. Padahal hakekatnya manusia harus ibadah. Hakekatnya manusia harusnya <i>zero waste</i>. <i>Zero waste</i> itu biasa saja, normal, tidak ada keren-kerennya. Sekali lagi yang saya sadar adalah sebenarnya pasar kita mungkin bukan menengah ke bawah. Mungkin yang memang harus kita <i>engage</i> adalah menengah ke atas.</p>
Q	<p>Tapi tadi kan sudah banyak <i>mention</i> tentang <i>collaboration</i>. Kalau saya <i>assume</i> ini Parangpong mencari <i>company</i> yang <i>impact oriented</i> kan. Mungkin di <i>in the future</i>, kalian melihat yang <i>feed the most dengan value</i> kalian itu investor yang seperti apa?</p>
A	<p>Kita akan sedih sekali apabila kita cuma menjadi bagian dari CSR. Yang kedua proyek-proyek yang sifatnya <i>short-term</i>. Kebetulan mereka sedang menerima <i>funding</i> terus misalnya waktu itu kita sedang tidak <i>concern</i> di isu makanan tapi mereka tidak ada pilihan <i>startup</i> yang bisa komit terus mereka mengarahkan Parangpong untuk fokus ke makanan saja ya padahal mungkin masalah terbesar di area itu bukan itu. Jadi ketika bikin program-program atau komitmen yang tidak logis, selagi usahanya untuk menyelesaikan masalah kita sih kita akan senang banget kita ketemu investor yang juga sadar itu adalah masalah dan hal tersebut juga yang ingin kita bereskan. Salah satu pendekatan kita di awal kenapa kita tidak mau <i>charge</i> per kilogram—standarnya perusahaan pengolahan sampah seperti itu—ketika klien saya adalah tiga orang lalu mendapatkan sepuluh juta dari sepuluh kilogram masing-masing saya akan takut banget besok tiba-tiba sadar bahwa bumi itu sudah mau hancur jadi bulan selanjutnya hanya lima kilo saja, saya akan takut karena tadinya saya dapat tiga puluh juta, saya dapat dua puluh lima juta. Kalau sampah selesai, saya tidak ada pemasukan lagi. Itu kenapa saya curiga kalau masalah sampah itu tidak selesai karena ada orang-orang yang diuntungkan karena adanya sampah. Dan kalau saya berkolaborasi dengan mereka yang diuntungkan dengan adanya sampah dan takut problem itu selesai berarti mereka adalah bikin bisnis itu to monetize problem. Kalau kami, pendekatan awal kenapa kita bikin fasilitas sistem subscribe karena kapasitas mesin kita terbatas, kapasitas MRC kita terbatas, kapasitas produksi komposter kita pun terbatas, sehingga saya akan happy sekali—awalnya sepuluh kilo (3x)—apabila jadi lima kilo (3x), artinya saya bisa dapat tiga klien lagi. Yang akan <i>subscribe</i> dengan biaya yang sama karena kita pernah ada komitmen sampah kamu segini berapa kilo bayar segini. Tapi saya jadi <i>partner</i> kamu untuk pengolahan sampah. Kita <i>engage</i> harganya segini tapi kamu mau sampahnya berapa pun saya akan seserius itu komit menyelesaikan masalah sampah kamu. Sampai akhirnya mereka sudah bisa mengurus sampah sendiri full sudah tidak sama Parangpong lagi. Kita sudah dapat satu <i>success story</i>, kita <i>move to other project</i>. Tapi kan sebenarnya selama kerja sama itu berlangsung, kita sudah dapat sales. Niatnya sebenarnya seperti itu.</p>
Q	<p>Kalau tantangan lain selain dari sisi investornya itu kan. Tantangan lain yang sering dialami apa?</p>
A	<p>Regulasi tidak terlalu menjadi <i>concern</i> kita. Tapi penetapan regulasi dan lain-lain itu memudahkan Parangpong juga.</p>

	<p>Misalnya baru-baru ini di Jakarta ada diet kantong plastik. Tapi sebenarnya yang paling banyak pakai plastik itu di pasar. Regulasi yang menguntungkan kita sebenarnya itu pas awal kita mulai Parongpong. Di Bandung itu ada tiga hotel yang kena denda gara-gara mereka ketahuan buang sampah ke sungai. Padahal mereka bayar ke tukang sampahnya. Dari situlah ketahuan banyak tukang sampah yang bahkan tidak bertanggung jawab ke TPS. Itu kalau yang menguntungkan ya. Kalau <i>challenge</i> dari regulasi sih tidak ada. Dulu kita pikir kita tidak boleh mengolah sampah popok karena PP 101 itu B3 tidak boleh. Tapi ternyata dicek lagi, popok sama pembalut sudah bukan B3 lagi. Mungkin pemerintah pun <i>give up</i>, kayak ini kalau di B3-in ya tidak ada solusi. Sebenarnya, justru tantangan itu adalah dari janji-janji palsu menurut saya. Misalnya ada entitas yang bilang sampah kalian kami olah gratis. Kalau di Bandung itu ada Kang Pisman: Kurangi, pisahkan, manfaatkan. Itu Kang Pisman sudah berjalan dari tahun 2005 dan di mana-mana orang telah mengangkat isu ini sudah 14 tahun dan kalau kita pergi ke sungai-sungai di Bandung selalu ada kayak ‘Dilarang buang sampah di sini’ Perda 2005, tapi kita disuruh menilai, TPS 3Rnya tidak ada yang jalan. Mesin-mesin disumbangkan dari tax kita, tapi tidak jalan. Terus yang paling menarik, di Jakarta itu pernah seperti ini: mereka beli semacam tempat sampah dari Jerman, kalau tidak salah 9.5 milyar dananya, setelah dicek barangnya sama kayak kita jual di ace hardware. Yang menariknya lagi barang ini itu tidak <i>compatible</i> sama mesin sampah kita yang ada di Jakarta, sehingga tidak terpakai. Tapi jika ditanya 9.5 milyar, mungkin Parangpong bisa bikin hydrothermal berapa biji yang kapasitasnya besar sekali. Sementara setiap bulan, biaya buang sampah Bandung saja itu 150 milyar. Jadi salah satu <i>challenge</i> menurut saya adalah apa yang dilakukan Parongpong ini begitu ideal dan begitu pas, harganya, metodenya, strateginya, sehingga akhirnya orang-orang yang beneran mau beresin masalah ketemu sama partner untuk beresin masalah. Karena sekarang, pilihan itu tidak ada. Kenapa kami bikin ini? Karena waktu kami mencari seperti yang ingin kami lakukan, tidak ada. Jadi akhirnya kita pikir, kalau tidak melakukan apa-apa masalah kita tidak selesai. Ya sudah kita bikin saja agar masalah kita selesai. Dunia ini tidak butuh lebih banyak orang menyelamatkan dunia, justru lebih banyak orang yang <i>doing what they do and do it very good</i>. Apapun yang mereka lakukan. <i>For the sake of his own good</i>. Salah banget menurut saya kalau berpikir kit aitu kurang orang baik. Sebenarnya tidak. Tapi orang-orang baik ini mungkin pernah melakukan hal baik tapi berhenti. Terus tidak konsisten. Padahal sebenarnya cukup membereskan urusan dirinya sendiri. Makanya, Parongpong itu suka ditanya kalian mau membereskan masalah sampai Indonesia atau ma uke masyarakat. Waktu itu kita berpikir kita tidak punya <i>resource</i>-nya untuk melakukan itu. Dan banyak juga teman-teman yang sudah terjun ke masyarakat. Ada yang saya lihat di <i>facebook</i>-nya setiap hari banget pergi ke sungai terus live. Tapi sekali lagi, <i>impact</i>-nya bisa sebesar apa? Karena, sekali lagi, bukan plastiknya yang salah, tapi yang memakainya. Harusnya jangan di buang ke situ. Buat apa kita benci plastik? Kalau tidak ada plastik, industri kesehatan tidak ada infuse. Orang-orang yang operasi mungkin tidak ada yang selamat. Terus orang lupa bahwa pertama kali plastik itu diciptakan untuk menyelamatkan hutan. Orang terlalu banyak memakai kertas, sehingga kita harus cari solusi yang lebih murah, yang lebih bisa dipakai berkali-kali, dan lebih fungsional. Tapi kemudian orang memperlakukan plastik seperti daun pisang. Ada beberapa bisnis yang tidak mau kita lakukan juga, misalnya menerima dana buat <i>vipe plastic, waste</i> katanya. Tapi sebenarnya memproduksi <i>single use</i> yang lain untuk dapat margin dari penjualan yang banyak karena barangnya kecil-kecil. Jadi dia harus jual banyak banget untuk balik modal. Sebenarnya itu bertentangan dong sama <i>sustainability</i> karena mereka seharusnya consume less. Buat apa kita bikin produk yang membuat orang harus belanja banyak. Lalu salah satu juga yang kita tidak tertarik untuk lakukan adalah misalkan mengangkat isu tentang, misalnya <i>plastic straw</i>. ‘<i>Plastic straw is bad</i>, maka belilah <i>stainless steel straw</i>’ tapi kalau <i>sales</i> bulan ini tidak sampai 1000 kita tidak bisa bayar pegawai. Berarti artinya dia harus bikin produknya banyak. Padahal yang Namanya <i>stainless steel</i>, proses pembuatannya pun tidak <i>eco-friendly</i>.</p>
Q	Tapi kalau di Parongpong pernah ada masalah dari <i>monetizing</i> -nya itu? Karena sebenarnya <i>waste</i> itu kan profit marginnya kan <i>low</i> . Pernah ada masalah tidak dalam <i>managing money</i> ?
A	Kalau <i>invoice</i> ada. Ada juga yang belum bayar. Sejujurnya, selama masih dalam tahap <i>prototyping</i> ini semuanya masih oke dan juga ketika kita <i>handling</i> proyek benar-benar se-

	<p>transparan <i>cost and fee</i>. Jadi kita tahu bahwa kamu punya proyek seperti ini, costnya segini, <i>fee</i> kita segini, terus kalau mau di-<i>repeat</i> nanti kita obrolin lagi. Mungkin Parangpong bisa diterjemahkan sebagai bisnis konsultan karena S2 saya MBA sebenarnya jadi kita bisa konsultan tapi pendekatannya adalah <i>sustainability</i>, karena kalau mereka tidak <i>people planet profit</i>, biasanya tidak bisa memahami apa yang berusaha kita coba terapkan di-<i>culture</i>-nya. Tapi di sisi lain, kalau mereka mendekati Trihader* yang lain mereka bisa bangkrut karena mereka tidak peduli <i>sales</i>-nya berapa, kamu mau bayar gaji bulan depan pun, kalau saya bilang nggak ada plastik, nggak boleh plastic. Sekali lagi, pasar untuk tim seperti kami yang satu sisi bisa <i>put ourselves in their shoes</i> itu penting banget karena sebetulnya bisnis yang mendukung Parangpong itu kita punya pangan, papan, sandang, <i>finance</i>, agrikultur, produksi juga. Jadi ketika kita mendekati klien kita bisa mengerti apa yang paling bisa kita reduce dari proses keseluruhannya. Kalau pun tidak bisa kita olah lagi beberapa material, kita bisa bikin material-material yang tadinya cuma kebuang jadi produk lain yang sebenarnya tidak mesti mereka kerjakan. Contoh misalnya pabrik sepatu, mereka punya sisa-sisa material <i>synthetic leather</i> yang sudah tidak bisa diapa-apakan, tapi kita bisa matchmaking dengan program CSR yang pernah punya kerjasama untuk bikin tas sekolah pakai material spanduk. <i>Synthetic leather</i>nya jadi bisa dipakai terus bisa di-<i>monetize</i>. Yang paling bisa di-<i>scale up</i> itu sebenarnya MRC dan Pong-pong. Pong-pong itu kita baru start 30 November. Itu baru sekali di-<i>launch</i>. Sekarang kapasitas produksinya 100/minggu. Salah satu yang sekarang lagi coba kami terapkan selain penjualan <i>door-to-door</i> jadi <i>tools</i> edukasi buat Ibu-ibu adalah ke pemerintah, sebetulnya. Sebelumnya kami tidak pernah mau ke pemerintah karena kalau main pemerintah, sekarang itu penunjukkan langsung itu di bawah 200 juta. Di atas 200 itu sudah tender. Jadi menurut saya banyak sekali area di luar Jawa yang ingin terlibat di usaha untuk Indonesia bebas sampah ini. Ada satu kasus yang sedang kami kerjakan di luar Jawa, kita kompetenya dengan tim yang mau bikin Waster Energy Facility. Padahal waster energy facility sejujurnya, belum ada yang benar-benar terbukti. Investasinya sebenarnya tinggi sekali. Jadi saat saya <i>pitching</i> ke tim suksesnya saya cuma bilang kalian tidak mau selama junjungan kalian ini menjabat punya <i>impact</i> terhadap pengolahan sampahnya? Area itu 50 ribu kepala keluarga saja, berarti sekitar 250 ribu penduduk terus sampahnya itu hitungannya masih kilogram/hari. Jika kalian <i>waste energy</i>, <i>initial cost</i>-nya tinggi sementara kalian tidak tahu <i>maintain</i> fasilitasnya itu seperti apa, siapa yang di-<i>training</i> untuk <i>running machineries</i>-nya dan segala macam. Tapi bagaimana jika saya bilang dengan budget hanya 10 M, kita bagi komposter ke seluruh penduduk yang ada di situ karena ada program pemerintah, subsidi dari pemerintah sekitar 75% misalnya, sehingga orang hanya mengeluarkan 25%, reduce waste 60%.</p>
Q	Kalian banyak program-program gitu, untuk masalah patennya sederhana atau tidak?
A	Sebetulnya komposter sih saya rasa tidak ada paten. Kebanyakan partner kami sudah berpaten. Jadi kita tidak manufaktur mesin kita sendiri
Q	Itu pernah ada pemasaran tidak? Bukan membicarakan <i>talent</i> yang cocok untuk mengelola itu. Di sini kan ide pengolahan limbah belum terlalu banyak.
A	Mungkin yang belum kita temukan itu limbah cair dan <i>fabric</i> . Cuma <i>fabric</i> sebetulnya, Parangpong saat ini menerima <i>funding</i> dari Pemerintah Jerman untuk <i>fiber-to-fiber recycling</i> . Jadi bagaimana membuat sistem dari kain diolah menjadi kain lagi. Dan sejujurnya kalau di Indonesia menarik sekali peluangnya karena 80% yang beredar di Indonesia itu polyester. Dan <i>fiber polyester</i> itu 1) Parah sekali ke lingkungan 2) semakin sering dicuci, airnya ke mana-mana. 3) lebih mudah diolah menjadi <i>fabric</i> lagi dibanding <i>cotton</i> . Sebenarnya pertanyaan besarnya juga adalah lebih baik pakai baju <i>polyester</i> atau <i>cotton</i> ? Kalau kulitnya sensitif harus pakai <i>cotton</i> . Yang orang lupa adalah satu kaos <i>cotton</i> itu sekitar 2700 liter air untuk satu kaos saja, itu seperti minum tiga tahun. Kita secara perusahaan tetap akan tap sampah-sampah yang orang belum bisa olah karena menurut kami pasar yang memungkinkan untuk <i>project</i> -nya launch itu justru yang itu.
Q	Tapi kalau <i>talent barrier</i> -nya kenapa? Apa karena memang level pendidikannya tidak ada atau kesulitan dalam mendapatkan talent orang untuk mengolah itu bagaimana?
A	Kalau itu bukan orang, itu mesin. Fasilitas kalau kita mau bikin <i>value</i> untuk <i>fiber recycling</i> , kita harus punya <i>textile factory</i> . Jadi kerja samanya harus sama perusahaan tekstil yang besar.

Q	Tadi yang disebut nggak masalah infrastruktur ya? Itu bagaimana?
A	<i>Machinery</i> -nya yang biasa belum ada. Kalau <i>expert</i> -nya kebetulan ketemu terus. Kalau misalnya tingkat pendidikannya tidak ketemu, sebenarnya kami ketemu banyak sekali orang yang punya inovasi besar sekali. Tapi itu biasanya masalah infrastrukturnya atau <i>machinery</i> -nya. Kalau misalnya pemerintah sendiri, masalah infrastrukturnya bukannya tidak ada hanya management yang baik. Biasanya di- <i>launch project</i> yang bombastis lalu tidak diurus.
Q	Berarti kalau di <i>area west</i> ini sebenarnya orang dan talet yang <i>capable</i> banyak. Tapi secara fasilitas dan infrastukturnya yang tidak memadai.
	<p>Bisa dibilang begitu. Sebetulnya kalau kita ngomongin <i>waste</i> di desa itu jenisnya banyak banget dan setiap <i>waste</i> itu tantangannya beda-beda. Kalau tadi kita ngomongin <i>fabrics</i>, mungkin masalah utamanya adalah <i>overproduce</i>. Talentanya ada, tapi kalau banyak sih tidak. Tapi fasilitas itu kenapa sampai hari ini belum ada karena butuh <i>skill matchmaking</i> yang oke banget yang bisa meyakinkan ke <i>textile factory</i> dan karena belum ada pemainnya sebetulnya, kalau kita fokus di sini kita jadi kolektor bawa sampahnya ke kalian, kalian <i>produce</i> jadi tadinya linear, jadi bisa <i>circular</i>. Parongpong kalau berbicara soal <i>fabric waste</i> yang aktif kalau secara <i>campaign</i>, yang aktif bikin <i>fashion revolution</i> di Indonesia mungkin kita. <i>Fashion revolution</i> Bandung yang pertama itu tahun 2018, terus 2019 kemarin kita bikin, terus April ini kita akan bikin yang ketiga dan <i>fashion revolution</i> ini isunya adalah <i>fiber fest fashion</i>, tapi pendekatan yang kami lakukan adalah beneran untuk melihat, sebetulnya selain untuk edukasi konsumen untuk <i>reduce</i> juga edukasi pembuat <i>problem</i>-nya untuk punya fasilitas pengolahannya sendiri karena justru peluangnya di situ. Di luar yang beginian tidak jadi peluang karena pemerintah sudah punya fasilitasnya. Tapi di Indonesia itu jadi sesuatu yang menarik karena pemerintah belum ada dan itulah yang membuat orang-orang bisa kaya banget jualan air di dalam botol plastik karena sampai hari ini kita ke toilet kita tidak bisa minum airnya. Jadi, menurut saya jika ditanya apa peluang di Indonesia, apa pun yang belum disediakan pemerintah yang harusnya untuk kesejahteraan masyarakat itu sebenarnya adalah peluang dan sekali lagi itu juga masalah kalau bukan kita yang terjun ke situ untuk membereskan tidak bakal ada karena buat orang tidak terlalu menarik. Contoh kenapa perusahaan pengelolaan sampah yang lain tidak terlalu tertarik bikin komposternya sendiri karena marginnya tipis. Tapi untuk kami yang ketemu UKM yang bisa mengerjakannya dalam jumlah besar dan pelan-pelan bisa di <i>scale up</i> menarik sekali. Nilai proyek komposter 10M ini buat kita seru. Sekali lagi, kalau dari sisi investor bukan perkara berapa besar saya masukin dan berapa besar dapat, tapi dari yang saya masukin berapa besar impactnya. Jadi proyeknya mau kecil mau besar <i>sebenarnya it's okay</i>. Balik lagi ke pertanyaan, investor apa yang kita tidak terlalu ingin adalah investor yang mengejar <i>number</i>. Karena jika mengejar <i>number</i>, kemudian saya cerita tentang ada proyek komposter 10M, 10M itu kecil dan inginnya 10 trilyun. Kalau kita bicaranya uang tidak ada endingnya. Salah satu industri yang saya tekuni dan saya tahu uang muternya besar sekali itu insurance. Orang sudah menjalani Manulife dua tahun, itu gajinya bisa 800 juta dalam sebulan dan itu masuk akal sekali kalau kita lihat perjuangan dia, apa yang harus dia bangun. Tapi jika dia melihat itu sebagai <i>impact</i>, banyak juga yang sudah tertolong oleh dia. Ketika kita membawa ini ke ranah Parongpong, sejujurnya saya tidak pernah melihat Parongpong sebagai <i>bread and butter</i>-nya saya. Itu salah satu kenapa saya merasa tidak <i>fair</i> kalau ada investor misalnya teman atau keluarga atau bisnis yang beneran ingin bisnis terus masuk ke kita, itu <i>face</i>-nya akan beda karena buat kita Parongpong itu bukan <i>bread and butter</i>. Tapi sebenarnya, apapun yang Parongpong lakukan lalu untuk mencapai tujuan itu jadi harus ada bisnis yang <i>men-support</i>, bisnisnya pasti jalan. Dia akan putar untuk <i>expand</i> dirinya sendiri tapi ya berhenti di situ. Apakah kami akan mengambil persenan dari situ? Of course. Tapi yang lebih utamanya adalah dianya harus jalan, kayak sosial UKM. Seperti Muhammad Yunus/Tinus, fokusnya di koperasi, kalau saya percaya sekali untuk solve problem itu by doing business. Karena bisnis itu perlu di-<i>scale up</i>, kita perlu stabil, kita perlu <i>cost</i>-nya rendah, kita perlu Namanya baik. diperlakukannya benar-benar seperti sesuatu yang akan sustain. Selama kami mengerjakan pengolahan sampah ini, banyak sekali komunitas yang otaknya sebenarnya duit banget. Nah saya ingin membalikkan itu. Kita justru perusahaan yang sebenarnya ini tidak bagus untuk dibicarakan ke investor ya, sebelum saya membuka proyek-proyek Parongpong untuk menerima <i>investment</i> sih kita selalu percaya tujuan perusahaan Parongpong itu bangkrut karena suatu hari nanti semua orang sudah bisa mengolah sampahnya sendiri, tidak perlu lagi ada perusahaan pengolahan sampah yang Namanya</p>

	Parongpong. Tapi entitas yang diciptakan sama Parongpong, sampai kapan pun orang akan tetap butuh komposter karena orang makan dan makan menghasilkan sampah organik sampai kapanpun akan membutuhkan MRC karena bayar parkir saja dapat kertas. Tidak mungkin kita tolak. Saya pribadi percaya sekali kalau kita fokus bikin bisnis kita bukan untuk <i>monetize problem</i> , justru ketika masalahnya selesai dan tujuan kita semakin dekat ke situ perusahaannya malah semakin besar.
Q	Terus kita juga ingin bisa di-share, tadi kan ada banyak juga bilang <i>collaborate</i> dengan Dutch ya.
A	Belum banyak juga. Belum berjalan. Kita pernah punya konsultan <i>microgreens</i> itu daRI Belanda.
Q	Terus kalau ke depannya, kira-kira kalau dari pihak luar kayak <i>type of collaboration</i> yang benar-benar <i>fix you guys most?</i>
	Sebenarnya kita ingin bisa membuktikan sistem yang kita bikin tentang <i>waste management</i> itu bisa jalan di luar jangkauan kami. Apapun yang kami kerjakan benar-benar sustainable di mana pun. Sehingga ketika masalah di Parongpong selesai dan udah oke banget, kami akan <i>monetize</i> dengan cara kita akan bikin Parongpong di Bali, Malang, Belanda. Kita akan jadi pihak yang membuat orang yang Cuma punya niat baik bisa bikin yang kami bikin. Kalau Belanda menarik banget, kita ingin banget bikin rumah apung. <i>Microhouse</i> kita kan karena dari styrofoam bisa terapung dan kita pernah ada <i>pilot project</i> di—secara konsep-Banjarmasin yang kerjasama dengan UII, dipresentasikan di Turki waktu itu dan buat saya menarik negara-negara dan kota-kota besar ini untuk bisa punya rumah mikronya dan jangan salah, orang Belanda itu salah satu orang paling tinggi di dunia tapi mereka yang paling demen dengan <i>microhouse</i> , setelah itu orang Australia.
Q	Yang pertama tadi, ICVR itu, bagaimana bentuk kerja samanya?
A	ICVR itu sebenarnya mereka fokusnya adalah membuktikan bahwa pulang ke desa itu sebetulnya produktif. Jadi seperti kami sendiri kan tinggal balik ke desa tapi desanya bukan yang balik lagi tidak mengerti apa-apa. Desa jaman sekarang kan sudah ada internetnya, terus sebenarnya bisa bikin produk-produk yang sampai ke mana-mana. Salah satu pendiri ICVR ini itu Singgih, yang bikin sepeda bambu, radio kayu. Mas Singgih ini yang bikin pasar pabringan.
Q	Apa itu?
	Pasar Pabringan itu sebenarnya tadinya adalah tempat pembuangan sampah liar terus sama mereka dibuat satu sistem warga ikutan jualan terus mereka <i>zero waste</i> banget karena semuanya pakai bahan yang bisa dikompos terus mereka menyertakan harga jualnya dengan bikin konversi sendiri Namanya 'poin pring'. Untuk saya Mas Singgih itu menginspirasi karena sebenarnya desainer produk terus dia bisa bikin desa yang akhirnya produknya itu—mungkin satu-satunya desainer Indonesia yang bisa masuk ke Museum of America—dan dia sebenarnya membuktikan bahwa bisa lebih dari sekadar jualan produk. Dia menggunakan <i>tools</i> produknya itu untuk—kalau kamu suka banget sama produk sepeda bambu saya kamu harus ikut <i>workshop</i> , untuk mengerti tentang bambu dan sepeda ini. Workshopnya itu harus di desa. Jadi awalnya seperti itu. Saya pertama kali tahu ICVR ini di Yamaguchi. Yamaguchi itu punya masalah karena mereka abandon school, karena kalau di Jepang kan populasinya turun, sehingga desa di Jepang itu punya masalah sekolah itu hampir setiap tahun ditutup. Nah mereka seperti ingin mengangkat lagi anak-anak mudanya untuk pulang ke Desa dan memanfaatkan sekolah-sekolah ini. Itu salah satu contoh ICVR yang diterjemahkan ke isu yang kontekstual di Jepang. Saya sendiri tidak tahu kalau desa di Belanda ada problem apa yang bisa di- <i>solve</i> , tapi yang menarik kemarin adalah orang-orang Indonesia ini datang ke Jepang untuk <i>solve problem</i> orang Jepang, sementara kita selama ini tau yang Namanya funding dari Jepang, apa-apa dari Jepang. Biasanya orang Jepang datang yang bertanya kita ada masalah apa agar dibantu. Menarik sekali karena baru beberapa bulan yang lalu itu ada tim professor dan korporat dari Yamaguchi, mereka kemarin yang terkena tsunami, mereka itu bisa belum pulih. Salah satu problem yang tidak bisa mereka selesaikan adalah pengolahan sampah. Dan mereka itu kembali lagi ke 0 seperti kita, mereka tidak punya pengangkutan atau semacamnya karena habis kena bencana. Orang-orang Jepang ini pergi ke Indonesia, Parongpong, untuk cari tahu solusi tentang waste management. Dan itu

	<p>untuk saya, saya bikin Parongpong itu setelah ke Kamikatsu. Kamikatsu itu berhasil mengolah sampahnya sebesar 80%. Dan sekarang orang Jepang datang ke Indonesia untuk bertanya bagaimana cara kita mengedukasi masyarakat untuk mengurangi sampah. Karena orang Jepang itu awalnya tidak ada yang namanya reduce. Dan mereka melihat usaha reduce di Indonesia itu tinggi banget dan menurut saya yang akan menarik banget untuk studi ini adalah ketika kita bisa menemukan sesuatu yang buat kita di sini sebetulnya normal, itu di sana adalah sesuatu yang ‘wah, kok bisa sih’. Dan menurut saya, bank sampah itu adalah salah satu konsep yang orang Bule tidak mengerti.</p> <p>Salah satu MRC program yang nanti kita terapkan adalah kerja sama dengan pegadaian, kerja sama dengan bank, untuk bikin dia jadi e-money. Jadi kalau kita menerima <i>cash</i> mungkin tidak terasa. Tapi kalau jadi poin yang ditaruh di e-money, bisa dipakai untuk bayar parkir, bayar apapun. Sebenarnya itu yang ingin kita bawa. Jadi apakah nasabah kita tidak dapat <i>benefit</i> dari usaha dia mencoba mengolah sampahnya sendiri, dapat <i>benefit</i> tapi kita <i>elevate</i>. Tidak hanya sekadar bawa pakai mobil terus menerima berapa rupiah. Itu repot sekali. Memang harus kita bikin jadi alat tukar baru. Dan akan menarik sekali dan berhubung juga Parongpong punya beberapa teman-teman yang satu pikiran. Mungkin nanti e-money ini bisa kayak e-money benerannya Parongpong yang bisa dipakai makan di Burgreens. Itu yang sebenarnya kita pikirkan. Mana yang bisa di <i>scale up</i> dalam arti menerima <i>funding</i> untuk kita besarkan sebetulnya justru karena kita punya beberapa proyek kita tinggal lihat mana yang paling menarik untuk teman-teman lakukan itu yang kita <i>scale up</i>. Sekali lagi, karena kami Cuma berdua, fleksibel sekali. Itu yang membedakan dengan mereka yang sudah keburu besar dan gendut untuk tiba-tiba masuk terus kayak ini apa. Kalau pun diterima, akan maksa. Dan buat mereka kadang-kadang jadi beban juga karena uangnya sudah diterima tapi kemampuannya belum ada. Itu yang tadi Mbak Gadis bilang beberapa malah balik ke kita. Harusnya memang dari awal mana yang mau kita kerjakan, mana yang paling mudah, paling menarik, karena sekali lagi benar ini <i>blue ocean</i>. Ide apapun yang kita lontarkan ke sini sebenarnya secara organic akan <i>survive</i>.</p>
--	---

Nama Start-up : ewazte (interviewee 3)

Q	
A	<p>Kalo melihat sistem yang ada sekarang memang susah banget untuk kita bisa masuk di projectnya investor. Meet the hyper 04.37 terus hyper disruption terus menguasai market. Kita minta 2 pilihan itu mereka bisa kasih 6 pilihan asal bisa nguasain market dulu. It's imposible gitu untuk impact entrepreneurship. Karena we're not kind of like a ecommerce atau online shop agent yang seperti itu yang mudah aja oke technology. Buat. selesai. Gitu sih. Kita simplifice seperti itu.</p>
Q	<p>Berarti expectation impact investor is to high ya kalo dibilang ?</p>
A	<p>Ini bukan impact investor. Ini yang conventional investors. Jadi kalo melihat dari feedbacknya aja kalo kita bikin itu agak sulit kita menerka berapa besar disruptionnya atau berapa besar pertumbuhannya. Karena apalagi di ewazte management ini bukan yang kita mengekstra atau mengorganisir offlinenya dengan teknologi kan bukan seperti gojek atau grab. Ini kan ada online offlinenya, offline dan onlinenya juga gitu. Dan ini sifatnya lebih ke social impact kalo ewazte management. Tidak semudah itu. Tapi dari investor yang menghubungi kita atau saya pernah ketemu juga ya tolong kamu liat itu deh kawasaki itu gimana. Kamu tiru saja strukturnya. Kemudian periksa datamu. Maksudnya diliat bukan ditiru. Tapi diliat strukturnya terus dia pinginnya yang kayak kawasaki structure is that. Kan berbeda – beda kan. Ada yang mau 06.46. angin aja punya struktur yang berbeda. Jadi dia mintanya yang kaya kawasaki gitu. Nah aku juga belajar 06.54. itu juga masuk di impact startup agak sulit. Karena ada numbers yang kita ga bisa seheboh itu. Tidak bisa sehype itu. Gitu. Karena ini sifatnya bukan sprint. Ini marathon. Long termnya mungkin aku bisa bilang superloker gitu. Ini</p>

	bukan yang kan ada yang bilang idea ini kita investor ini 07.27 - 07.30. bahkan 07.33 dalam 7 tahun, 10 tahun. Iya itu bisa ecommerce. Bisa gojek atau grab. Ini impact gak mungkin seperti itu gitu dan dari temen- temen yang bergerak di bidang yang sama kurang lebih ya mereka maksain. Jadi terkesannya bagi investor ngada – ngada. Mana bisa. Jadi seperti questioning. Serious lo? 7 tahun untuk membersihkan sampah misal atau menyejahterakan masyarakat kecil? Empowering women di sektor ini atau di agritech kita akan bikin technology di pertanian biar bisa lebih baik lagi? Itu kan sulit untuk 7 tahun 10 tahun.
Q	Ewazte ini startup yang gimana sih?
A	Ewazte itu aplikasi untuk orang bilang pasti mikirnya gojek untuk sampah. Fokusnya hanya di pengambilan ya tapi evaluasi selama 3 tahun ini orang.. sorry bukan evaluasi, cara berpikinya orang melihat ewazte itu bukan ngurusin sampahnya. Which is collect collection. Dan yang paling mudah diterima di masyarakat adalah sampah. Saya gak mungkin ngomong o ini ada cartridge printer yang harus diberikan kembali setelah digunakan. Kita berikan kembali kepada manufacturenya HP untuk dijadikan .12.27 kan. Terlalu ribet ya. Sirkulan ekonomi untuk menjadikan barang ini masih bisa di reduce. Masih bisa di manufacture valuenya. Kita terlalu ribet. Jadi oke 12.40 recollect the trash and u feel happy the benefit of the game and the great environment. Udah that's the important thing. Jadi ewazte collection
Q	Setelah di collect nanti dikasih sama yang kerjasama sama ewazte gitu?
A	Iya. Partnernya ada yang recycle business unitnya seperti danone dia punya riset 13.13 unit. Kita juga memberikan.. itu yang sampah plastik. Kan berbeda – beda. Ada yang kertas ada karton, ada kaleng, gelas, dan lain - lain
Q	Berarti nanti pemilah sampahnya dari ewazte atau dari customer dalam kondisi terpilah?
A	Customer sudah memilahnya. Justru permasalahannya kan ada di sumber. Ada di hulu bukan di hilir.yang kita beresin di hilir. Dari pemerintah, comunity atau gerakan sosial yang ayo kita bersihin sampah itu di hilir. Sumbernya tu di hulu.akan terus begitu ketika kita tidak berpikir untuk membereskan di hulu.
Q	Berarti ewazte banyak kerjasama sama government, sama communities gitu juga ya?
A	Lebih ke B2B. Sama government juga itu kan kita ada 3 ada C2B, B2B sama government. jadi sifatnya kalo government kita lebih ke 14.43 ini konsepnya ya jadi 14.51 kita memberikan aplikasi atau dashboard kita untuk mereka gunakan. Jadi 14.58 gitu lo.yang tujuannya mengefisiensikan interupt mereka. Karena ini kan ada interupt 15.07 ya 15.09. jadi mereka bergerak berdasarkan tong – tong sampah yang sudah penuh saja. Efisiensi waktu, tenaga, uang, orang juga.
Q	Berarti government sebagai customer ya?
A	Iya itu tapi itu kan the big productnya untuk ke15.27. tapi kalo untuk fokus sekarang di B2B sama C2B
Q	Berarti ewazte ini sudah berdiri berapa tahun ya?
A	Kalo ide 2017, 2018 Ptnya. Jadi ide sampai MVP itu di 2017 terus kemudian karena banyak investor yang compare. Kita coba wah ini kalo beneran masuk, uangnya gabisa nih pake personal. Yaudah kita buat PT di tahun 2018 Februari

Q	Emang investor yang sering engage sama ewazte investor apa aja?
A	Rata – rata dari luar. Yang Indonesia Cuma 1. Karena mereka kan lebih.. jadi gini. Karena websitenya. waktu itu kita ada website Cuma aku 16.43 terus aku buat cuman kayak coming soon atau masih under construction. Dan itu simpen aja. Kita pake bahasa inggris jadi orang – orang kenalnya pake bahasa inggris. Jadi mungkin investornya banyak lebih tau mencari ewazte management Indonesia constructed dari situ kali. Sama juga ada di 17.04 kan juga ada aku masukin semua disitu. 17.08 itu bee trash tapi mungkin mereka nyari dari situ. Sampe akhirnya tertarik. Oiya sama pertama kali kita present itu di singapur di Inofest inBound. Disitu mungkin exposurenya udah lumayan terus kita bikin MVPnya dan internal problem.
Q	Selain dari SG, ada lagi gak yang dari overseas? Kalo dari indonya sendiri mas?
A	Cuma satu kalo indonesia. Rata – rata luar. Ada yang dari prancis, tapi dia tinggal di malaysia. Terus dari singapur dia citizen singapur. Terus ada malaysia juga ada. Seinget aku ada jerman, ada dubai juga kalo gasalah. Tapi yang intens itu singapur yang paling intens. Tapi kaloyang mau langsung 18.54 kalo jadi temuin orang gue di Indonesia gitu. Ada punya orang Indonesia. Kayak temennya atau gimana gitu. Jadi setelah aku liat di bluebird apaa gitu. Ada datanya ada nama dia. Apa grup gitu. Indonesia Cuma 1.
Q	Itu dari impact investor atau conventional investor?
A	Aku gatau juga. Tapi kalo mereka udah approach setidaknya mereka tau dong di social 19.43 ini urusannya dengan environment. Sustainability. Harusnya mereka lebih paham dong ini bukan tanam duit langsung hypergrows. kuasai pasar
Q	Ada gak some investors yang dia kayak gak peduli. Udah lah terserah kalian pendapatan berapa yang penting i wan't that's impact happen?
A	Rata – rata ya tetep sih namanya bisnis tetep ada return. Meskipun kecil tapi ada impactnya. Jadi udah gapapa saya kasih sekian tapi BEPnya kapan? Minimal BEP nya aja deh. Ada yang gausah untung tapi BEP aja. Tetep profit tapi bukan prioritas kan. Yaudah BEP aja deh. Rata – rata sih BEP aja gitu yang paling rendah. Yaudah yang penting ada return of investmentnya berapa gitu. Itu bukan yang hyper ya tapi ya. Ya ada aja. Udah baguslah.
Q	Apasih opini dan understandingnya mengenai impact investor?
A	Bagiku yang pertama dia harus tau ini permasalahannya sebesar apa dan ketika mereka invest ini akan menyelesaikan seberapa besar porsi dari porsi yang besar ini gitu. Jadi misalkan this is big problem to invest this gak mungkin 100%. Itu pun perlu waktu kalopun dikasih 1 billion gak mungkin kita langsung membereskan 100% masalah itu. Tapi kan yang penting kan gradually harus ada dampak yang cukup signifikan. Kecil tapi signifikan. Dan itu bisa gak di kolaborasikan dengan Academy Business Government. Media untuk membuat impact ini lebih besar lagi. Karena urusan sampah ini gak mungkin ada startup oh langsung selesai semua kan gak mungkin juga seperti itu. Ini baru sampah ya. Baru waste management. Ada lagi dari situ kan ada water dari waste water ada polution. Itu masuk semua sebetulnya. Bikin limbah 23.11 – 23.12.
Q	Milestone untuk ngukur impact investor itu apa aja sih?
A	Yang pasti selain dia tau posisi dia sebagai investor. Oke dampaknya ini dia mengetahui dan bisa memberikan akses ke big business yang memerlukan pencerahan mengenai itu. Karena kan kalo ewazte itu kan lebih kayak gini. Sampah yang dihasilkan atau limbah yang dihasilkan kita bawa kembali. Ke pabrik tersebut. Jadi

	kalo pabrik tersebut memproduksi. Kemudian kita ambil dari customer kemudian kita ambil lagi ke mereka nah itu yang kita perlukan itu sirkularnya itu. Semua problem itu lah collection. The all problem is collection. Ada juga pengelolaannya. Iya pengelolaan ada yang berhasil kan tinggal di.. misalnya swedia, dia sudah berhasil mengolah tapi Indonesia belum berhasil mengelola. Nah ngelolanya aja gabener collectionnya juga gabener. Udah otomatis double problem.
Q	Itu collectionnya problemnya karena apa? Karena masyarakat nya ya?
A	Jadi seperti ada un tag market gitu. Kalo dalam bahasa marketing itu untag market gitu. Ada layanan yang mereka tidak bisa jangkau sehingga akhirnya mereka membuang sampah.
Q	Sejangkau itu maksudnya bagaimana?
A	Gak terjangkau sama layanan public. Mereka gak terjangkau. Kita kan bikin di kota. Coba yang di slum area. Ini hasil riset ku semoga tidak meleset. Di daerah alas sebutan musa aku gabisa bilang para 25.35 tapi dari situ itu ada yang pemerintahnya hanya punya 5 tong sampah. Gak ada truk juga. Adapun truk 5 itu tahun 86 kalo gasalah. Terus udah truknya gak dianggarkan, tempat sampah gak dianggarkan terus berharap apa? Kalo yang udah dianggarkan aja masih ada yang untag masih tidak bisa dijangkau cuman ya sudah tadi ya tidak dianggarkan. Tidak dirawat pulak
Q	Jadi masalah waste ini dari masalah untag government atau masyarakatnya ga aware gitu?
A	Problemnya menurutku gak melulu bisa disalahkan ke masyarakat. Kalo kita ke singapur, otomatis kita gak buang sampah. Kita gak meludah. Tapi di jepang itu cari tempah sampah susah banget. Tapi kok bersih. Nah ini beda khas lagi. Karena mereka dari kecilnya 2 -4 tahun mereka diajarin karakter kan. You have to responsible untuk kebersihan ataupun ini kan mereka bangun udah pasti bersih – bersih kan. kebiasaan mereka sampe umur berapa gitu. Jadi anak kita tumbuh yaudah besar ya harus lu buang. Harus lu simpen sampahnya. Tapi begitu kita masuk singapur, ini sistem. Begitu masuk gabisa tuh buang ludah sembarangan, makan permen karet, buang permen karet. Kan sistem. Nyampe Indonesia, sistemnya gak ada yang berjalan, punishment gaada, reward pun gaada. Yaudah buang aja toh juga ga ketangkep. Adanya gimik – gimik pemerintah. Operasi tangkap tangan buang sampah gak ada. Gak berjalan lagi maksudnya. Ada kemaren pas 27.47. setelah CFC gak ada lagi
Q	Berarti intensi pemerintah dan usaha pemerintah untuk fokus waste di Indonesia masih kurang ya effortnya?
A	Untukku pemerintah memang sebaiknya ya regulator. Singapur aja memberikan kepada swasta untuk pembersihan koleksi sampah itu sebagai operator. Kalo emerintah juga yang menjalankan ya tau sendiri kan. Beda kebijakan ya beda lagi nih nanti. Kalo swasta setidaknya kita bisa kolaborasi sama pemerintah. Ya gitu lah lebih baik bisa kolaborasi sama pemerintah. Karena gamungkin menyerahkan semuanya kepada pemerintah. pemerintahnya menjadi regulator menghimbau kepada masyarakat, tapi sekali lagi himbauan itu hanya sekedar himbauan. Sulit untuk masyarakat kita bersih itu adalah bagian dari hidupnya. Agak sulit. Jadi kotor itu lah normal.
Q	Pernah gak berhubungan dengan governmentnya sendiri dan menemukan kayak masalah regulasi ini dan mas ngerasa akhirnya gue nih yang ngerasain yang kayak wah ternyata sulit juga. Casenya mas gamal dengan pemerintah mengenai sistemnya
A	Aku belum pernah head to head sih. Tapi pun kalo head to head. Ya sekali lagi aku gabisa menyalahkan mereka karena mereka ya kita sudah melakukan yang harus kita lakukan. Mereka sudah buat Uunya itu pun di push tahun 2008 buat UU nya. Tentang persampahan yang selama ini kita tidak punya UU persampahan. Jepang sudah 100

	tahun sudah 1 abad mempunyai UU nya kita baru 2008 kemarin. Jadi sekitar baru 12 tahunan. Dan itu pun belum dijalanin loh. Belum diimplementasiin.
Q	Tapi kalo government udh mulai ini sih kalo sependangan mas gamal. Kayak udah mulai kolaborasi belum sama waste startup gitu? Atau mereka masih independently ?
A	Ya aku liat DKI mereka sudah banyak mengundang startup –startup yang terkait dengan problem di Jakarta. Kemarin aku dateng di Jakarta Smart City mereka seneng dengan adanya kolaborasi jadi 30.58 mereka kolaborasi dengan startup – startup yang ada. Tapi kan itu yang sudah besar. Sedangkan yang kecil apalagi kita nih sosial impact ditambah lagi pengadaan seperti transportasi kan juga ga murah ya. Kita misalkan pas beli trukatau nyewa truk. terus persoalan pertama lahan sih. Aku juga sampein ke 31.32 lahan. Jadi pointnya kalo liat mereka sudah mengajak, mereka sudah mengajak. Tapi apakah mereka sudah tau kondisinya kita in struggle ya gatau. Oh taunya sudah jadi. Sudah unicorn atau sudah 31.45 ayok kolaborasi. Gitu. Jadi sulit juga bagi mereka untuk offer look dari atas yang kecil – kecil kan susah. Yang gede – gede aja.
Q	Berarti dari segi fasilitas infrastruktur juga masih kurang memadai ya untuk dukung waste?
A	Iya wajar karena jakarta sendiri pun mungkin punya tempat tapi sempit dan sulit mencari tempat. Dimana pengelolaan sampah. lah wong di bantar gebang aja tahun 2000 ini kemarin bilangnya 2020 nambah lagi 2021 udah gak bisa. Nambah lagi 2002. Ini nambah terus.2030 ini kemarin dapet data lagi 6 meter keatas 3 tahun lagi. Berarti sekarang tahun 2020 3 tahun lagi 2022.jadi gimana nih? 6 meter keatas atau 2022? Saya gatau sih yang paling cepet mana. Emang kalo posisi sekarang sudah critical. Harus dibangun ITF Intermediaries Treatment Facility. Jadi seperti insenerator, sebesar mall jadi langsung buang , bakar, jadi energi . ini critical ya untuk jakarta. Sekarang kasusnya adalah ini bantar gebang sudah tidak menampung lagi. Bukan hanya bantar gebang. Depok gabisa, bali gabisa. Jawa barat aku gak pasti belum dapet datanya lagi. Tapi yang itu pasti tu kayak depok aja udah gabisa. Jogja juga. Jadi systemic aja. Kena semuanya.
Q	Motivasi awal untuk mencari impact investor itu apa sih?
A	Ya ini kan seperti kita perlu bensin dan juga ini aku juga bilang ke investor. Ini kita seperti telur sama ayam mau yang mana duluan nih? Telor duluan atau ayam duluan? Kan gini, kita mau mulai kita butuh investor. Ternyata investment butuh tracktion. Jadu bukan suatu yang kita bisa mulai oh ecommerce yaudah bikin aja dari wodpress nanti bikin tokopedia.co. bikin aja dulu, taroin jualan – jualannya. Pake template. Dah atau temen aku waktu itu bikin bridestory dia bilang yasudah gw cari vendor. Cari – cariin. Taro situ. Liat google analitics setiap harinya. Bikin google ads. Facebook ads. Apapun itu di marketingin. Ini kan gabisa. Kita ada collection. Kita ada pengumpulan juga. Terus kita ada yang bekerja untuk ambil juga. Bukan yang base on technology doang. Karena ada offlinenya tadi. Jadi sulitnya dimana tadi telur sama ayam ya sulit untuk bilang.ya kita butuh ini tapi kita juga butuh tracktionnya gitu jadi both sides bener. Tinggal siapa yang mau mengalah.
Q	Pengalaman selama ini sama investor berdampak gimana?
A	Positif sih. Rata – rata positif
Q	Positif tuh yang kayak gimana?
A	Mereka sangat mendengarkan, mewilling to help. Sangat – sangat ingin membantu. Persoalannya bisa jadi bola panasnya kan bukan di mereka tapi di kita. Internal kita juga banyak masalah. Jadi ini awalnya kita ber5 2017. Sampai jadi MVP. Terus 2017 akhir kita sisa 2. Aku sama CFO. 2018 kita bikin PT saya dan CFO. CFO ini

	<p>perempuan. Ibu-ibu umur 40 tahunan tahun. Saya masih 36. Terus 2019 di awal. Sisa saya doang. Iya tapi semua itu natural. Bukan yang dibuat – buat. Jadi shift happens. Shift happensnya juga loh kenapa jadi begini ya? Banyak yang gak diduga – duga kan. Padahal tuh mereka tuh wait and see sebenarnya investornya. Jadi kalo tadi balik ke pertanyaan, mereka baik – baik. Sangat mendukung sekali. Bahkan mereka mau memberikan CTO. Ketika kita berdua tuh kan CEO dan CFO. 38.10 officernya. Padahal waktu itu begitu MVP kita jadi. Di takedown kan. Tapi kan 38.15 di aku semua kan. Nah karena di takedown, otomatis aku gabisa ngapa – ngapain. Aku tau IT tapi aku gabisa mengkoordinir secegang ini. Dan mereka menawarkan. Nih saya bantuin tapi saya dikasih berapa persen. Gitu. Tapi CTONya dari mereka. Nah itu saking begitu baiknya jadi aku jadi ngeri. Ya karena ada bahasanya kan karya anak bangsa. Lah ini nanti mereka mengklaim. apaan yang kodingini gw. Singapur. Gitu.nah ini tadi semuanya di tiiiit gitu lah</p>
Q	Sekarang ewazte timnya berapa ya?
A	Sekarang ada 2 orang yang bantu
Q	Berarti yang full time Cuma 1 ya?
A	Iya 1, aku doang. 1 orang bantu ini CTO 1 lagi VP community officer. Jadi sebenarnya kalo aku kasih highlight juga sedikit. Not problem investor. Ini semua internal problem di ewazte yang membuat mungkin agak sedikit keteter ya. Mungkin kita sudah bisa execute di 2019 mei.
Q	Mas sendiri ada gak pengalaman gak enak sama impact investor?
A	Untuk sampai saat ini masih tergolong positif semua sih. Bahkan mereka excited. Kalo yang dari Indonesia, sepertinya visinya visi founder baru, terus mereka lagi mencari startup yang unik di bidangnya. Mungkin mereka gak pernah terpikirkan sebelumnya. Terus mereka mungkin riset. Aku ketemu terus mereka tertarik. Bahkan mereka juga sampe saya cariin CTONya. Jadi kok jadi mereka yang semangat ya? Yang Singapur sampe nyariin CTO. Kalo yang singapur CTO temennya. Kalo yang Indonesia kemarin dia yang mau nyariin. I can find CTO for you gitu. Kita yang jadi gagap ya. Rata – rata baik sih. Karena mereka tau oh indexnya speerti itu ya oke mau gak 41.15. kayak gitu lah bahasa kasarnya.
Q	Itu kan dari impact investor, kalo investor pada umumnya gimana?
A	Belum pernah ketemu. Karena gaada yang tertarik kan kalo Indonesia. Bahkan paling positifnya how much do you need.
Q	Kalo bad experiencesnya?
A	Ada yang jadi ewazte dijadikan alat untuk politik. Gua akan invest lo, tapi lo tolong bantu channel meeting ini dengan ewazte. Program ewazte bisa jalan. Dan program dia dicantolkan disitu. Jadi misalnya saya akan membersihkan kampung ini. Gitu. Tapi karena aku ada background politik juga, jadi hmmm i know. Jadi kalo menurutku waktu itu oke bagus. Tapi kalo menurut ku iya kalo jadi. Kalo gajadi? Invest gw ditarik dong. Oh mas gajadi mas. Itu kalo kita bagusnya jadi. Terus terburuknya. Lah ini udah jadi tapi gak invest juga. Gimana coba? Ya misalnya dia jadi. Dia jadi presiden lah atau jadi gubernur. Terus kita tetep gak diinvest juga. Tetep gak dilanjutin. Oh maaf mas ini dananya kan ini ya agak sedikit anggarannya. Jadi mohon maaf gabisa nih. Cuma bisa 100 juta bisa ga? Misalnya kan gabisa. We're just tools fot kampanye. Kan jadi ok. Itu investor tanda kutip. Bahkan itu ngomongnya bisik – bisik. Under the table.

	Nanti saya bisa kasih invest tapi kalo kamu. Nah tapi kalo kamu. Nah tadi tuh bahasanya di tiiiit gitu.
Q	Tapi kalo disekitar mas banyak gak yang maksudnya startup – startuop yang mereka dipersulit atau dipermudah karena governmental factors.
A	Aku belum liat sih kalo di Indonesia yang struggle dari bawah ya. Aku belum liat sih.
Q	Kan social impact ada measurementnya kan. Pasti itu ngefek tuh di reportnya nah proses reporting sama monitoringnya bagaimana mas?
A	Itu kan ada dashboardnya. Jadi kemarin tuh kita buat 3. 1 yang collections, 1 yang tukang ojeknya gitu ya. ibaratnya drivernya atau agentnya kita, sama dashboard kita. Jadi ini begining kita untuk melihat suku data berapa banyak, apa saja jenis – jenisnya. Terus berapa ton yang bisa kita selamatkan. Berapa liter yang kita bisa olah kembali. Misal limbah, oli bekas. Atau ban bekas yang bisa di recovery. Lebih kesitu. Jadi 46.13 dari perusahaan itu mendapatkan oh i got my items back gitu. Tapi kalo dari sisi masyarakatnya iya clean air, fresh environment. Sangat big data. Jadi gini, aku belum pernah menemukan data yang valid dan sai. ketika ada data yang gini. 64% itu sampah organik. How do you make sure it?
Q	Ini data yang dari collecting ya?
A	Dari 47.09. bahwa 0,07 itu perkilo itu dihasilkan oleh zat manusia, sekian ratus ribu ton tahun sekian. Sejuta ton sekian. How do you knows that? Yang terbakar sekian persen, sampah organiknya sekin persen, plastiknya berapa persen. How do you measure? Nah itu yang kita mau berikan data. Jadi big datanya kita bisa data itu semua. Valid data. Selama mereka buangnya lewat ewazte ya. Gitu.
Q	Kalo yang non impact investor apakah sama juga ?
A	Kurang periksa mbak. Karena memang outcomenya kan itu ya. Karena kita kan mau udara yang lebih bersih, kita mau 48.16 lebih sehat. Lebih bersih. Itu kan outcome dari semuanya. Kalo misalkan ewazte ada di Jepang, gak laku. Lah wong bersih. Lah kan buat apa? Kita sudah bisa menghirup udara bersih dan yang segar. Nah tapi di Singapur menarik. Ketika aku present di acara inofest itu. Mostly singapur pertanyaannya seperti ini. When you gonna 48.47 in singapore? Loh kan singapur udah bersih pak bu. No no you wrong. Pulau sembakau, jadi bantar gebangnya mereka untuk membuang sampah itu out of space di 2035. Aku bar kebukanya gitu. Oh 2035 mereka sudah tidak ada tempat lagi. Iya. Kecuali mereka reklamasi pulau baru. Daripada mereka reklamasi pulau baru, mendingan bikin apartemen baru. Atau bikin tempat judi baru. Yang menghasilkan revenue baru. Ya kan. Ketimbang mereka harus bikin pulau hanya untuk membuang sampah. Dan mereka bukan bentuk sampah ya. Tapi mereka bentuknya udah 49.35. kan dogenerator kan, dibakar. Digenerator. Itu yang aku agak cukup kebuka sih. Ohternyata mereka lebih genting. waktu itu ya. Tapi Indonesia lebih genting.
Q	Kalo kita boleh tau, itu mas kira – kira dapet berapa ya financial 50.18 you got?
A	Kita kan 50.23.
Q	Kalo yang dari impact investornya mas?
A	Lah kan sama sekali belum, aku belum ada investment sama sekali.

Q	Tapi baru engaged doang gitu ya?
A	Iya. Jadi semua itu dari duitku semua. 50.42. jadi pas ber5, nah ini menariknya. Ber5 itu, 3 orang itu ya semangatnya sama, visinya sama. Tapi begitu ayo kita buat PT, ayo kita patungan. Gak ada yang mau. Trus kalo pun, oh yaudah gue bayarin deh Ptnya. Oh yaudah. Tapi kita mintanya rata ya 20%. Sorry ?. ya disitu oke, disitu ada pintu keluar, exit ya disitulah pintu keluar kalian. Jadi akhirnya sekarang mengandalkan aku doang. Aku yang mengandalkan diri aku sendiri.
Q	Jadi kayak baru engaging gitu ya sama impact investor ya. And so far ini good ya
A	Engga dong. Baru 6 baru dari 2017 ya. 2017 juli. Karena aku april meinya itu dari singapur udah itu banyak kontak dengan investor. Yang paling intens
Q	Jadi kalo menurut mas sendiri this waste in sector ini gimana current conditionnya?
A	Udah dijawab tadi semuanya
Q	Sebenarnya banyak yang belum keurus gitu kan? 53.15 – 53.19
A	Semua di hilir bukan di hulu. Semua investment. Cob cek semua investment. Semua di hilir. Semua gerakan pasti di hilir.
Q	Itu berarti kira – kira menyebabkan kurangnya di hulu tu cuman karena itu doang ya? Susah diukurnya untuk investor? Atau apalagi?
A	Connection. Kalo misalkan setidaknya mereka tau. Oke ini aku bagi ada 3. Mereka yang sudah paham yang hijau. Mereka sudah paham mereka sudah pilah tapi kan mereka sakit hati. ini kan programnya dari aku sendiri waktu diawal – awal aku bikin ide ini kan karena aku sendiri. Aku sudah pilah tapi kok masuknya ke kantong sampah yang sama? Ini yang jadi problem. Justru karena itu makanya aku. Kebetulan aku juga research smart city. Disitu ada waste management. Akhirnya jadilah ewazte ini.nah dari situ, kalo yang hijau sudah paham, ya mereka mungkin takut akan milah. Mereka kasih ke bank sampah kalo dekat. Kalo jauh apakah mereka rela untuk ngumpulin sampahnya, terus mereka bawa ke bank sampah atau naik angkot, naik bus, naik garb, turun. Nganterin sampahnya sendiri. Atau ada layanan yang jemput. Kan sakit hati. Kita udah pilah tapi masuk ke tempat yang sama. That's the problem.nah jadi kalo tadi masuknya gimana. Di waste sector. Datanya ya mereka udah tau kok milah sampah. 74% itu ada datanya. Mereka tau cara milah sampah. Mereka juga tau membuang sampah di tempatnya juga mereka tau. Persoalannya kan sistemny di lingkungannya yang jelek. Tidak membuat mereka i dont have any choice 55.17 botol diluar gaada yang ngambil nyampe sini. Akhirnya gw buang ke kali. Atau bakar. Gua timbun. That's the simple thing. Terus sama waktunya. 55.32. mereka rata – rata seminggu sekali atau 2 minggu sekali. That's the maximum. Jadi ketika mau buang sampah yasudah. Nunggu harinya. Aduh udah penuh nih. Udah bau. Yaudah buang aja bos. Perumahan ya bukan yang besar – besar gedung – gedung.
Q	Kalo buat ewazte ni berarti ada kompetitor – kompetitor 55.59 gak?
A	Kalo mirroring sama yang di US kan namanya rubican global. 56.09 mereka kan punya terangnya berbeda. Karena mereka punya banyak sektor swasta yang ngurusin sampah ini. Jadi mereka swasta semua. terus 56.22 juga dikuasain swasta. Jadi mereka berhak mencas sekian mereka sekian. bisa mahal bisa murah dengan swastanya. Itu berbeda
Q	Kalo di Indo gimana?

A	Kalo Indonesia ada lahan dibeli oleh pemerintah. Waktu itu di serahkan ke swasta untuk ngelola. Tapi karena swastanya gak becus. Banyak 58.47 gitu. Sekarang diambil lagi. Jaman ahok waktu itu. Udah diambil lagi. Oke gw yang urus. Sekarang mereka yang urus sendiri. Tapi masih 57.02. masih linear. Ambil, buang selesai. Ada yang mengelola. Yang mengelola paling gak banyak lah. Ngelola tuh ada yang kompos kan. Ada yang recycling. Itu gak lebih dari 30% lah. Apalagi kompos – kompos itu kan 57.25.
Q	Berarti yang masih head to head sama waste itu masih pemerintah ya?
A	Ada startup. Tapi kan bisnis modelnya juga beda – beda. Dan mereka kalo aku liat mereka fokusnya adalah recycling. Jadi lebih ke hasil akhirnya jadi apa. Outcomenya jadi apa. Eh ini sampah ini bisa jadi ini loh. 57.56 bisa jadi uang loh. Nah dari situ mereka malah mengajarkan matrealialistis. Jadi mereka tuh bersih bukan karena mereka sendiri. 57.10 -57.15 Kumpulkan uang ke bank sampah. Dan Bank sampah jadi gak sustain. 58.19 – 58.21. aku udah ke Bank sampah 58.27 di Makassar. Sudah ke bandung, jogja. Mereka tidak bisa apa – apa kalau tidak ada kebijakan apa – apa dari atas. Dari pemerintah daerah.
Q	Kebijakannya belum ada ya sejauh ini?
A	Bukan. Mereka tidak bisa apa – apa. Jadi kalo bergerak sendiri mandiri banyak yang collapse. Ketika tidak ada kebijakan yang spesifik. Oke nih nanti sampahnya kita beli gitu. 58.55 itu di makassar seperti itu. Maka mereka bisa hidup. Tapi di Bali tidak. Jakarta tidak. Apakah jakarta membeli sampah plastik dari bank sampah? Engga. Jadi kalo kebijakannya berubah ya tinggal mereka itung hari aja.
Q	Dan secara kebijakna juga lemah banget ya disini ya?
A	Karena ini kan soal habits. Shifting habits ini juga ga gampang. Makanya aplikasi wazte itu dibuat untuk checking the lifestyle. Checking the habits. habitsnya kita udah biasa milah, terus bukan masuk ke TPA udah. Itu udah simple habits yang menurut kita, oke. Dipilah dan dimasukkan ke tempat sampah. Habbits simpel aja itu dulu. nah untuk simpel ini kan ketika kita ambil di 1.00.04 udah pada tepat untuk naroknya. Udah kita transport lagi ke bisnis partner kita. Dan permintaan itu lucu - lucu juga sih ada yang minta foam susu, foam susu mba. Bukan limbah sih jadi itu kayak ada foam susu aja. Foam susu diminta buat makan ternah sapi. Terus ada juga sampah makanan diubah jadi energi. Banyak. Orang – orang yang membutuhkan resource ini yang kita targetkan. Dan banyak. Ketimbang mereka harus ambil dari raw material atau raw resorces. Ini kita ambil resource yang harusnya dibuang jadii tidak layak dibuang. Bisa digunakan kembali. Ada umurnya kembali gitu. Sekarang ada kulkas gak di rumah? Ada kan? 1.01.08 dimana buangnya? coba yang pop up pertama kali apa? Kan rusak nih, oke beli baru. Nah yang rusak ditaro dimana? Oke diperbaiki. Kadang – kadang biaya perbaikan, sama beli baru, mirip – mirip.diloakin kan?nah sekarang siapa yang mau bawa gerobak sebesar itu untuk lemari es 2 4 pintu? Nah itu salah satu sistemnya kita bekerja sama dengan 1.02.17. atau produserny samsung, LG. Kita kembalikan ke mereka. We bring this to you. and lu manufacture ulang atau lu perbaiki. Dengan komponen – komponen mereka. Oh rusaknya A B C ya kita punya apa apa. Kan tinggal dipasang – pasang. Dijual lagi 1.02.44 mau lebih murah lagi. ada lagi. Nah ini ada lagi second dari secondary market yang masih bagus. Itu juga kita 1.02.56 disitu kan. Nah ini yang tidak dilihat oleh startup – startup lain. Mereka hanya fokus di recycling, fokus di outcome dari sampahnya. Oh kita juga fokus ke outsome sampahnya. Tapi kan we're not doing that. Partner kita yang lakukan. We just collect. So i think connect.
Q	Kalo misalnya mas tuh impact investor, terus ketemu sama entrepreneur yang sama kayak mas, what kind a recommendation you gonna give to them?

A	This is good question, tapi susah juga aku jawab dari sisi mereka. Kalo untuk impact investor khususnya di waste management. Ini ada 1.04.48 – 1.04.51 transparan karena sulit bagi investor bagi to 1.04.58 marketnya gitu.gimana sih pasarnya? Atau kayak apa sih masalahnya? Itu agak sulit didapatkan informasi – informasinya. Jadi bukannya bertebaran oh ecommerce. 1.05.14 kita bisa langsung tau ini kondisinya seperti ini. This is black industries. Semuanya value check sampahnya dikuasai oleh mafia sampah.
Q	So is that another challenge as well for..
A	Yap. Ini yang tadi sebelumnya aku belum mention juga sih. Tadi juga rada 1.05.43 sih. Tapi dikuasai oleh mafia
Q	Can you elebrate further about mafia sampah ini? Maksudnya bagaimana cara mereka beroperasi?
A	Jadi mereka seperti broker. Kan kalo kita berpikiran. Maksudnya gini. Buat apa ada pemulung? Apakah mereka membersihkan sampah? No. Mereka hanya memilah, mengambil sampah yang penting. Contohnya plastik, kaleng, kaca, kertas, atau karton. Oke 4 itu kemudian mereka jual ke pengepul kecil. Pengepul kecil jual ke pengepul besar.pengepul besar jual kepada 1.06.31 pabrik. Nah this yang very challenge itu ada broker dinamakan mafia. Mereka bisa bilang oh iya harga perkilonya sekarang 4000. Besok bisa bilang wah turun nih 2500 harganya, padahal mereka tidak melakukan apa – apa. Jadi agak membingungkan posisi mereka ini kok bisa ada disitu. Gimana ya ? nah ketika ada jual beli sampah itu lah. Berarti ada transaksi. Mafia itu yang mengontrol harga. Kita sebutnya IASG Indeks Harga Sampah Gabungan. Jadi ada harga sampah. Mereka punya ya naik turun dan mereka bisa bilang iya 6.500 hari ini.besok wah.. kita marketnya lagi buka 1.07.43 kan wahh turun nih harga plastik bos. Tahan dulu tahan dulu de. Wah jual jual jual. Karena misalkan pabriknya lagi memerlukan sampah A,udah tuh. Demand lagi banyak. Supply dikit. Yaudah diatur permainannya aja. Nah mereka bermain disitu. Seperti kemarin cina udah gak menerima import sampah. Udah. Pusing tuh plastik.
Q	Kalo jadi impact investornya mungkin mereka kurang tau ya masalah begininya ya?
A	Iya .. jadi jawabannya aku 1.08.50 meneliti 10 tahun juga di mafia bu. Makanya kalo 1.09.00 di industri recycling atau manufacture ini dibuat undang – undangnya, peraturannya, disahkan oleh menteri perindustrian. Bahwa ini adalah industri recycling, 1.09.17. kalo yang nguasain 1.09.20 yasudah. Sekarang ni, ini ada mulai sedikit war. Perang antara anies gubernur DKI sama menteri perindustrian. Tapi 1.09.38 baru bilang kita tolak plastik. Kita menolak plastik. DKI sudah menolak plastik. Ya artinya harus bawa tas keranjang sendiri gitu. Kemenperin baru saja kayaknya 2 hari yang lalu. Harusnya gubernur lebih detail lah karena itu plastik masih bisa digunakan. Didaur ulang dan lain – lain. Ya ada benarnya juga. Plastik ga salah. Yang salah itu treatmentnya. Kita kan manusia hanya. Ya kan gaada masalah dengan sampah. Yang masalah kan kita mengelolanya seperti apa. Kenapa finlandia aman – aman aja? Kenapa mereka bisa 1.10.29 sampah? 1.10.31 -1.10.36.
Q	Kalo dari perang anies sama kemenperin itu dari sisi apa mereka perangnya? Bisa diceritain?
A	Kemenperin kan industri yang mengelola plastik. Kan gini kan kalo cocacola. Ada orang yang minum pepsi di kantor ya dipecat. Jadi gambaran aja ya. Nah mereka akan bilang hai karyawan – karyawan ku minum cocacola sepuasnya. Kita harus banjiri market dengan produk cocacola kita. Kita sebagai produsen plastik, banjiri seluruhnya dengan plastik kita. Kan gitu.terus tiba – tiba ada payung. Ada kebijakan yang oke larang plastik. Ribut kan industri. Industri yang membuat plastik kan. Waduh gimana ni. Orang jualan kita jualan plastik.terus kalo aqua gimana? Produk mereka juga plastik. Nestle? Apalagi? Banyak kan mereka jual plastik. Harusnya gausah

	sekalian.pake gelas aja jualnya. 1.12.10. oke gak tuh di jaman dulu? Teh botol gelas. Ribut nih. Kayaknya industri ngomong ke mentri. Jangan dong itu kita hancur lebur nih.
Q	Respon kemenperinnya?
A	Ya bilangannya kan diplomatis lah. Harusnya lebih bijak karen plastik itu masih bisa digunakan dan di daur ulang lagi buat kebutuhan. Buat lain – lain
Q	Tapi dari kemenperin sendiri udah ada belum kebijakan – kebijakan yang memperingan atau memperketat dari waste dan lain – lain?
A	Ya konsep bisnis produksi sebener – benarnya. 1.13.15 sebesar – besarnya. Perusahaan waste ya urusan pemerintah. Kan ada undang – undangnya. Buang aja. Nanti kita ambi. Kita taro di bantar gebang. Selesai. Jadi ya 1.13.29. iya dong. Tugas saya hanya membuat dan menjual. Tugas anda yang ambil.
Q	Tantangan lain yang dialami oleh ewazte ada lagi gak? Terutama di internal company ya maksudnya dari eksternal gitu
A	Kalo menurutku aku banyak kenal yang bagus. Cuma kalo mau narik orang yang bagus kan juga harus1.14.27. agak sulit.kemarin itu menurut aku talent gak terlalu lah. Cari talent ya dibanding cari founder. Karena ketika ber5 itu aku tidak menjual oh kita akan mendapatkan uang banyak dari ini. Engga engga gitu. Aku Cuma jual this is painkiller. Ewazte for painkiller in Indonesia. Waste management. Ini misi kita seperti ini. Kalo bayangin gak ewazte seperti apa? Dan mereka tertarik. That's it. That's simple. Tapi harus kita bangun ber5 kan kita bangun kita bikin. Posisi di MVP. Kita mau jalan. Kita punya investor. Nah mulai lah. Untungnya, belom sampe titik dimana investor udah 1.15.20. sehingga kata ibu. 1.15.29 – 1.15.30. talent.. iya oke aku sih gak terlalu masalah karena kalo ada dana itu kan bisa untuk cari orang. Kasarnya tinggal bayar.
Q	Kalo dari segi market kan udah dibahas. Infrastructure mungkin?
A	Infrastruktur di tempat pengumpulannya. Oya sama 16.10 sih. Kan kalo kita mau ngomong ideal ada IRP. itu kan juga gak mungkin lah ya startup punya IRP. shock juga kita bayar.
Q	Apa itu IRP?
A	Entreprise Resource Planning. Iya itu tadi maksudnya ada sistem, terus tempat pengelolaan sampahnya, terus transportasi, sebenarnya kalo transportasi kita maunya listrik. Motor listrik, mobil listrik, tapi dapetnya darimana juga. Atau pick up – pick up listrik gitu. Belum ada. Itu kalo dari sisi transportasi
Q	Tapi emang kayak advancement di sistem land sama transport ini memang sesignifikan apa buat pertumbuhan startup?
A	Jasi kan semua base on data gitu. Kita bisa dapet insight. Dari situ kita bisa liat dari kebiasaannya mereka. Itu otomatis kalo dapet insight based on data kita bisa bikin meraih 1.18.00 yang kita tidak bisa pastikan. Atau contoh yang paling simpel sekarang ini. ini akukaget. Aku buka google analytics dan mereka yang membuka ewazte itu 18 24 . pria. 24 35 perempuan. Yang kita bikin targetnya adalah ibu – ibu. Tapi ini kan kalo dari sisi digital ya. Kalo di offlinenya kan mereka belum tentu buka. Belum tentu buka, butuh riset, butuh 1.18.43 juga ewazte. Ya itu agak mungkin statistiknya berebeda kalo yang digital. Jadi lebih ke insight sih. Kalo pun ada pendanaan untuk bisnis 1.19.06 -1.19.09. mungkin juga kalo behaviournya singapur membuang sampah juga beda. Oiya yang tadi yang 1.19.22. mereka juga pingin ewazte itu dibawa ke negaranya. Dia di copy paste. Ketika berhasil, di copy paste ke Singapur, malaysia, philipine. Can we bring this to Singapore? Yes. Ofcourse. Malaysia? Yes. Kan kalo

	berhasil. Maksudnya ketika di validasi ya. Ketika di validasi, kita .. sekarang juga ada investor hongkong temennya dia yang wait and see. Jadi aku riset ternyata untuk electronic waste terbesar itu di Hongkong. Makanya mungkin mereka tertarik. Atau dari jalur electronic waste itu ada komponen – komponen yang bisa diatur ulang. Ntah di daur ulang atau di import.
Q	Tapi kalo ewazte sendiri suka ikut event – event gitu ga?
A	Pernah. Iya kayak kompetisi gitu kan? Pernah di 2017 itu di startup grand Free juara 4 waktu itu. Terus kalo tawaran – tawaran kalo untuk ikut kompetisi banyak. Tapi kadang – kadang kita gak lolos. Karena ya itu tadi, structurenya kita gabisa ikutin. 1.21.14 mereka kan ya standar la ya ada 1.21.19, terus the program, terus how deep market is, terus potential outcomenya seperti apa. Itu cara pandang mereka terhadap startup – startup yang hyper industri ya. Aslinya liat. Gabisa di 1.21.39. untuk mencapai seperti itu tu belum tentu di ekspektasi mereka belum tentu dapet segitu. Ketika ekspektasi mereka tinggi dan oh gabisa ya oh yaudah gabisa. Gitu kan. Nah akhirnya beberapa, mungkin 1 tahun terakhir ini mulai banyak undangan yang lebih ke impact.
Q	Jadi yang impact udh beda ya?
A	Iya dengan yang konvensional. Oh yang terakhir, eh yang terakhir ini aku dapet dari dubai. Isunya climate change. Nah aku di 1.22.28 nya. Are you startup 1.22.31 this problem? Please register terus nanti ikut gitu. Nah ini yang aku cari. Mereka lebih liat ke impactnya apa. Terus kalo konvensional itu market kan 3 biasanya. Founder berapa besar, market, sama solusinya apa sih. Ga jauh – jauh dari itu kan. Solusi itu gak penting. Bagi mereka finance projectionnya sama pengembalian 1.23.05. we don't care about your solution. We only care whose the founder? Howbig is the market? Terus berapa x ? pembagiannya?
Q	Kalo misalnya event – event kayak gitu ketemu di mana ya?
A	Gatau. Aku tiba – tiba dapet email. Sampe posisinya kemarin tuh aku kaget ada perusahaan IUT di Prancis. Mereka mengutus 2 pemuda pemudi itu masih muda untuk mencari cleantech sedunia. Dan mereka keliling dunia dalam 1 tahun mencari cleantech startup. Dan negara pertama yang dikunjungi adalah Indonesia country, Jakarta. Startupnya ewazte. Pertama kali ketemu oh orang Prancis dan mereka punya perwakilan disini. 1.24.10 Indonesia. Kemudian pertanyaan pertama, bagaimana kamu bisa menemukan ewazte? I don't know. When we search, ewazte pop up. Ya mungkin udah di index atau mereka search by dari infrabase mungkin atau e27 gitu. Gatau. Tapi akhirnya yaudah aku ceritain. Our startup
Q	Tapi kalo misalnya datang – datang ke event yang phisically gitu? Yang datang in person gitu. Misalnya acara startup kayak sharing – sharing gitu, how usefull is that?
A	Sering kok. Tergantung tema. Tergantung temanya apa. Misalkan kalo terakhir niPR kalo gasalah. Digital marketing... terus aku juga liat siapa yang isi acara. Oh ada sayur box kemarin. Pokoknya kalo aku melihat materinya menarik, aku datang. Itu juga ada kemarin kalo gasalah dari (ini kalo boleh di tit ya) MDI 1.25.52. mereka kasih materi, aku tertarik, aku datang tapi dia ngomong sendiri. Udah ngomongnya cepet, ngomong sendiri. Aku ga ngerti apa yang disampein. Pointnya aja engga. Tapi nyampur indonesia inggrisnya juga terlalu cepet, jadi ini ngomong apa ini. Jadi bukan kita pengen tau ini loh point – pointnya. Tapi mereka ih liat noh ngomong sendiri. Ya mereka nyampein informasi itu tapi kan kita gatau. Abis itu kayak aku langsung oke 1.26.43. langsung cabut.
Q	Tapi kalo misalnya join community itu gak ada ya?

A	Di tawarin di waktu itu plak and place waktu itu sempet minta sd kita juga. Tapi aku gak ngasih. Karena ternyata ada kompetitor gitu disitu. Jadi gini. Di based mereka itu 1.27.12 -1.27.14. plak and place punya batch pertama di bidang yang sama di 1.27.21 management. Tapi iya mungkin konsepnya sama tapi beda. Bisnis modelnya. Kita udah pernah ketemu startupnya waktu di Bali. Terus tiba – tiba 1.27.35. nelfon. Boleh gak minta 1.27.38nya? lah?kan aku jadi mempertanyakan itu. Maksudnya apa tiba – tiba nelfon terus minta gini? Apa mau nyontek apa gimana ya? Ya bagi kita kan ya ide ya ide. Tetep eksekusinya kita, tapi kan kenapa tiba – tiba nelfon. Tiba – tiba minta dikirimin is that gitu?
Q	Abis itu lainnya?
A	Blog71 kayaknya pernah deh.
Q	Yang jakarta ya? Terus kok gak join?
A	Iya. Ya kita waktu itu lebih pengen eksekusi gampangannya kan? Ketimbang kita kesitu. Kan semuanya di eksekusi di lapangan. Misalkan foundernya 5 deh, masih ada. Terus kita di blog71 atau 1.28.45 we doing all the stuff di offline semua.
Q	Ohh jadi karena semua PICnya disana jadi gak running dan jalanin bisnisnya jadi ya?
A	Iya. Siapa dong yang mau jalanin? Berarti harus hire orang. Kecuali bener – bener A kita hire terus timnya disitu. Terus kita bagi sales marketing disitu. Yang kantornya dimana gitu. Gak mungkin ber5 dibawah semua. Kita mau tesnya kan dibawah semua itu bukan diatas. Kalo diatas ya tadi Cuma platform. Kamu apa namanya startupnya? Tokopedia. Tokopedia oh yaudah 1.29.32 – 1.29.34. gak masalah. Kita bisa ngasih dari 1.29.38. – 1.29.41. bikin survei disitu. Itu kemarin salah satu bisnis yang. Kayaknya gausah ikut deh. Waktu itu ya. Kita liat masih terlihat menarik atau tidak
Q	Menurut ewazte, collaboration itu penting gak sih?
A	Sangat penting. Justru malah dari awal kita sudah. Ni Alhamdulillahnya ya kita lebih banyak didatengin kolaborasi dibanding 1.30.28. jadi mungkin mereka liat manfaatnya kan. Berarti nih kita, berarti mereka melihat manfaatnya. Kita juga senang, yasudah. Ayo gitu. Bahkan kita di push. Ayo mas. NBA mas. Kapan? Kita yang malah yang parno. Gak parno ya. Lebih ke kok jadi mereka yang emangat ya? Sedangkan di internal kita waktu itu ya banyak masalah ya. Ya kalo maslaah ya pasti punya masalah. Tapi kalo masalah ini wah ini kacau in kalau begini. Kalo PT tapi lu pada gamau patungan atau maunya sama 20% semua gabisa kayak gitu. Ya itu masalah – masalah kayak gitu.
Q	Terus kalo dari partner collaborating itu definisi good collaboration itu yang kayak gimana?
A	Karena Ini kan lebih ke service ya. Jadi mereka puas gak dengan jasa service kita. Kolaborasi kita di ewazte. Karena mereka juga punya 1.31.55 kan . mereka juga punya tujuan. Ya harusnya dengan ada ewazte mempermudah mereka atau engga. Gitu. Karena kita kan painkiller. Itu udah dari awal bilang this is painkiller. Apa jadinya 1.32.13. ewazte gitu dari awal. Jadi begitu kolaborasi, oke harusnya merek bilang this is painkiller for us. Gitu. Yang kedepannya otomatis ada dampaknya buat perusahaan itu, buat kita juga, buat yang lain.
Q	Kalo misalnya kolaborasi sama pihak luar negeri? Pernah mempertimbangkan gak?

A	Justru malah aku pinginnya disitu. Justru malah aku mikirnya ewazte itu di luar negeri dulu, karena mereka lebih paham kan cara 1.33.02., lebih paham ini loh keadaannya sekarang. This is climate crisis. We have to act now. Ketimbang kita mengedukasi orang – orangdulu. Ibu ini cara mengolah sampah. Gitu. Jadi dari awal tu kita maunya apa diluar dulu ya? Mereka kan lebih care, lebih paham situasi yang ini udah mendesak ini udah gabisa nunggu – nunggu lagi. Nunggu pemerintah lagi. Kiyta harus bergerak sekarang. Yang gitu – gitu kan udah bisa bergerak.
Q	Terus biasanya collaboration itu di bidang yang mana?
A	Chat ataupun bisa operasional, bisa di sisi mereka menaungi aja dari legalnya gitu. Atau bantuan funding. Atau koneksi dengan big company. Ak lebih senengnya 1.34.00 – 1.34.02. jadi kalo bisa kolaborasi dengan perusahaannya besar gitu. Kayak walmart atau PNG, unilever. Unilevernya europe. Karea mereka kan dampaknya lebih besar lagi. Otomatis. Unilever europe, it's europe. Mereka megangnya disitu. Dan secara geografi, kan lebih kecil di europe kan. Kita ngomong geografis ya. Tapi kan secara culture sudah ... maksudnya Indonesia ini dengan seluk beluknya sulit. Tapi ya itu tadi. Aku malah shooting startup kita emang buatnya di luar. Karenamkalo misal di singapur, jadi eaktu kita present dan aku ikut competition disitu, di Singapur, ada salah satu investor yang dia bilang lo buat di Indonesia dulu. Kalo udah bisa, baru lu keluar negeri gitu. Dia kayaknya waktu itu CEOnya apa gitu. Hook kalo gasalah. American.
Q	Ada tambahan lagi mungkin?
A	Gini. Ada gak ya 1 structure khusus untuk social impact? Yang menyediakan hyper – hyper numbers gitu, karena agak sulit. Bukan kita gamau ya, loh kalo sebesar itu, ya 1 billion market. 1 billion user. Seneng lah. Siapa yang gak seneng? Tapi ini. Ini social impact. Gak akan berbeda 1.36.45nya. maka disini aku buatnya agak custome nih. Begitu buat bisnis model, buatnya agak business model social impact. Bodo deh, pokoknya biknnya begini. Gak bisa kalo orangnya is a big market gitu. 1.37.02. 10% gitu gabisa. Ini bisnis modelnya, ini impactnya. Aku harus custome sendiri kan. Mungkin dari aku gitu. Apakah ada structure yang khusus untuk social impact? Karena banyak loh. Gak Cuma waste management kan.
Q	Berarti banyak banget startup yang ngalamin yang sama ya?
A	Iya. 1.37.26. coba gimana caranya menganyam. Berapa 1.37.31. bingung gak? pertumbuhannya 50x gimana menjelaskan itu? Apakah 7 tahun akan sekian user? Pusing gak> tapi dengan kau gatau bisnisnya seperti apa. Tapi pasti ada sedikit 1.37.56. soalnya ini Cuma segini in impactnya. Ini powernya ibu – ibu disini. Dijual. 1.38.04 – 1.38.06. atau kita bisa coba kitabisa.com juga di ini. Eh? Kitabisa.com pernah gak?
Q	Pernah. Dulu banget tapi.
A	Ya itu dan aku 1.38.29. ya aku sih udah beruntung banget bisa ditelfon. Aku gatau mungkin ada yang keadaannya tidak beruntung,. Yang aku juga gak tau seperti apa mereka selanjutnya. Tapi dulu temen – temen yang bergerak di bidang yang sama di startup wate management mereka udah jalan. Oke – oke saja. Tapi aku gak tau jalannya seperti apa. Bisnis modelnya seperti apa. Aku gatau. Tapi ya jalan. Ya itu. Itu point pentingnya adalah 1.39.03 culture.
Q	Oke kita note itu. Pasti kita masukin di our rekomendasiannya
A	Kalo di websitenya udah ada kan wah, khusus nih. 1.39.13 . kan enak tuh,. Ada gematik – gematiknya yang naah.. ini kita masuk – masukin. Menyelamatkan 10 ton sampah terbuang tiap harinya. Kan enak tuh.

Nama Start-up : furec (interviewee 4)

Q	Boleh dikenalin dulu mas tentang furec?
A	Furec itu adalah satu konsep yang kita perkenalkan untuk bagaimana bisa membantu menangani sampah plastik yang ada di Indonesia. Mungkin secara khusus tapi juga secara umum.
Q	Masu udah berdiri dari tahun berapa perusahaannya?
A	Mungkin gini, kalo furec ini udah sebagai konsep. Dimana kita memperkenalkan konsep ini sudah sejak tahun lalu. Dulu memiliki badan usaha atau memang tapi belum secara ormal mendirikan badan usaha untuk furec. Karena menurut kami yang terpenting dulu adalah bagaimana membentuk atau istilahnya membangun Kemnkum terlebih dahulu. Di belakang furec itu tentunya kami juga ada lagi 01.41. jadi kami juga didukung dari 01.48. di.. itu sebabnya kami tidak merasa urgent untuk segera membuat suatu 01.59.karena itu akan berlaku mudah. Itu yang fokus tapi bagaimana membangun 02.10 membangun momentum itu tadi.
Q	Perusahaan apa aja pak yang sudah mendukung furec?
A	Kalo dar grup perusahaan kami, itu ada 02.43 Indonesia, kamiada 02.47. ini yang 2 paling relevan ya untuk masalah sampah plastik. Tapi di luar itu kamu juga ada perusahaan2 yang bergerak di bidang perplastikan itu mereka juga berkepentingan tapi tidak secara langsung. Yang berkepentingan secara langsung itu adalah PT . 03.17 Indonesia daengan tokokemasan kita. Itu yang paling berkepentingan secara langsung.
Q	Sekarang konsep furec itu sampah plastik diubah jadi apa ya pak ya?
A	Jadi saya ceritakan mengenai konsep furec itu sendiri. Sampah plastik. Pertama kita harus kembali dulu ke sampah plastik nya dulu. Sampah plastik di Indonesia itu boleh dibilang masih beum terdaur ulang dengan baik. Dari seluruh sampah plastik yang ada hanya (ini data2 yang kami dapatkan dari berbagai sumber ya) hanay 10% yang bisa didaur ulang. Ini juag sempat disampaikan oleh 04.16 segala macam. Tapi angka 10% ini bukan yang jelek banget buat negara Indonesia. Karena kalo kita cek di Jepang, CIna. Sama. Jepang secara negara maju pun tingkat daur ulangnya juga Cuma 10%. Di Eropa mungkin sedikit lebih baik. Mereka tingkat daur ulangnya 30%. Kalo di amerika 04.51 sekarang kalo kita menyelesaikan masalah sampah plastik ini agar tidak dibuang begitu saja. Dan kita harus cari tau dulu apasih masalah penyebabnya yang didaur ulang hanya sekian. Sampah plastik di eropa kalo di amerika itu kebanyakan didominasi oleh yang namanya 05.21 atau secara ekmasan 05.24. jadi misalkna botol sedangkan kalo di Indonesia, cina, jepang, itu didominasi oleh yang disebut kemasan plstik fleksibel atau multilayer. Jadi kemasan yang dikit tapi berlapis2. Nah ini sebetulnya menyebabkan kesulitan tersendiri dalam daur ulang. Karena kemasan yang berlapis2 itu mengandung komponen2 plastik yang berbeda2. Sehingga tidak bisa didaur ulang begitu saja. Bahan plastik yang berbeda ini bentuknya memerlukan suatu proses daur ulang yang berbeda. Padahal itu sudah jadi satu dilaminasi istilahnya. Direkatkan menjadi 1. Jadi kompleks iuntuk mendaur ulang ini. Misalkan 1 lembaran plastik yang terdiri dari komponen A komponen B, C ini akan harus di pisah2kan terlebih dahulu. Perusahaan anlodaks sebuah perusahaan multinasional anlodaks company itu ada project beberapa waktu lalu di area sidoarjo Surabaya, itu unuk memisahkan lembaran plastik itu. Jadi komponen A B C itu dicoba dipisahkan sehingga bisa di daur ulang. Secara technical, bisa. Itu bisa dilakukan. Tetapi secara ekonomi tidak visible. Jadi yang jadi kendala. Kalo di Eropa karena mereka banyak memakai botol banyak yang memakai kemasan keras, itu umumnya terdiri dari 1 jenis

	plastik aja. Mau itu jenis 08.03, PE, tapi satu jenis. Sehingga mudah bagi mereka untuk mendaur ulang. Itu yang menyebabkan tingkat daur ulang mereka tinggi daripada Indonesia. Tapi kenyataannya misalkan di jepang sebagai negara maju juga, tapi di jepang lebih banyak menggunakan kemasan fleksibel atau multilayer yang seperti disini. Itu kenyataannya juga 10% terdaur ulang. Jadi memang kalo mau wujud kami adalah produsen kemasan fleksibel. 08.46 itu adalah produsen kemasan fleksibel. Tapi kalo kita mau jujur, .. dalam daur ulang sampah plastik .. itu adalah kemasan plastik 09.01 ya atau kemasan fleksibel packaging ini yang paling susah untuk didaur ulang.
Q	Ini yang kayak di snack2 itu kan ya pak ya?
A	Iya. Snack, detergen powder
Q	Iya maksudnya yang lunak2 gitu kan?
A	Iya sabun, itu yang sebetulnya susah. Kalo kita bicara misalkan kantong plastik atau kantong kresek sejujurnya ini sudah saya sampaikan berkali2 di pemerintahan, baik di level kabupaten, kotamadya, provinsi maupun pusat pun sudah saya sampaikan berkali2 di departemen perindustrian maupun departemen lingkungan hidup berkali2 saya sampaikan kalo kantong plastik atau kantong kresek itu bukan asalah. Karena itu 10.06. kita juga dalam projek2 kita yang sekarang masih berjalan. Kita juga wawancara misalkan 10.17. PPST3R itu jai suatu program dari PU kementerian PU untuk membuat semaca 1 waste collector di setiap kecamatan dimana nanti didalam waste collector – waste collector ini dia menarik fee dari masyaraat dari setiap rumah tangga dia menarik fee untuk membersihkan sampahnya tetapi fee nya itu mruah sekali, karena nanti dari sampah2 yang dikumpulkan itu kemudian sama mereka dipisah2 untuk kemudian dijual. Nah di TPS3R itu sudah cukup banyak ada di bebagai kota dan desa. Kalo kita wawancara mereka, setiap dari mereka selalu mengatakan salah satu sampah jenis sampah yang diandalkan mereka untuk ... anggaran mereka itu ada kantong plastik dan kantong kresek. Itu apa? Karena kantong plastik dan kantong kresek itu mudah sekali untuk didaur ulang. Sehingga nilai jualnya masih cukup baik, jadi kalo buka2an daur ulang, itu sangat membutuhkan bahan2 dari kantong kresek atau kantong plastik itu. Dan bank sampah mungkin bank sampah udah pernah denger dong? Kalo bank sampah itu kan programnya KLKK jadi kalo TPS3R itu kan programnya kementerian PU ya. Kalo yang KLKK kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan programnya adalah bank sampah. Karena apa yang sudah cukup banyak di hampir di setiap kelurahan itu sudah ada bank sampah. Coba kita wawancara mereka, kita yang mereka selalu paling mudah dijual itu apa ? juga kantong kresek dan kantong plastik. Nah jadi 13.25 kalo saya 13.25 secara terbuka juga kepada KLKK di forum2nya mereka bahwa mengurangi kantong plastik dan kantong kresek itu mungkin bukan solusi. Karena sekarang pun kantong plastik dan kantong kresek itu mayoritas sudah didaurulang dan mudah dicari orang. Dan takutnya dengan melarang kantong plastik dan kantong kresek, ini akan menjadi polemik karena industri daur ulang kan butuh bahan baku. Akhirnya muncullan 14.06 untuk impor sampah. Padahal harusnya udah dipenuhi dengan sampah dalam negri. Tapi industri daur ulang kita malah mengimpor sampah untuk industri bahan baku. Padahal kalo impor sampah, itu yang diimpor juga gak bisa dipilih2, kalo di tong sampah itu kan 1 isinya apa macem2, ada yang bisa di daur ulang ada yang gabisa. Jadi dari polemik nantinya malh khawatir rakyat gaada habisnya kan. Nah ini itu hal sampingnya. Kembali ke 14.48. tadi saya katakan jadi yang paling bermasalah itu adalah sampah plastik dari kemasan fleksibel atau multilayer ya. Tadi sudah saya jelaskan bahwa itu .. sehingga tidak bisa dibilang dan tidak mudah untuk di daur ulang karena kalo mau daur ulang itu harus memisahkan terlebih dahulu, dimana proses itu mahal.idea daripada furec ini adalah bagaimana kita menggunakan hanya bahan2 plastik yang bisa didaur ulang secara langsung tanpa harus dipisahkan. Sebetulnya ada. Jadi kalo dalam industri elastik, ada 2 jenis bahan namanya 15.57 – 16.00. 16.02 itu PT dan 16.07 itu PE. Nah 2 jenis bahan ini bentuknya nanti macem2, ad yang namanya

16.16. ada yang namanya 16.18 ada yang namanya 16.20, ada yang namanya 16.22, macem2 bentuknya, tapi jenis2 dasarnya adalah PT dan PE. 2 jenis ini sebetulnya walaupun dijadikan 1 itu bisa didaur ulang secara langsung tanpa perlakuan apa2, perlakuan khusus secara langsung. Bisa didaur ulang secara langsung... bukan dari mekanikal provided. Itu sangat mudah didaur ulang tanpa ada perlakuan apapun dengan biaya yang rendah. Biaya ekonomis. Jadi challenge kita adalah bagaimana kita mendesign kemasan fleksibel atau multilayer itu hanya menggunakan 2 bahan dasar ini. PT dan PE. Itu sebetulnya perusahaan2 multinasional maupun perusahaan besar2 itu sudah banyak yang tertarik dan banyak yang sebetulnya sudah sampai mulai merubah jenis2 kemasannya. Kita bekerjasama dengan mereka juga .. merubah dari yang sebelumnya tidak mudah didaur ulang jadi mudah didaur ulang. Tapi terus terang mereka dalam hal ini juga merubah spesifikasi atau merubah bahannya itu juga bukan kita aja juga dengan perusahaan2 lain. Semacam kita menerima 18.14 yang juga bisa membuat kemasan semacam itu. Karena sebetulnya itu bukan suatu teknologi baru, atau apa. Bukan. Bahan itu sudah ada sejak pertama kali kita mengenal plastik. Tapi selama ini kan kita tidak terpikir ke arah sana. Jadi kita yang kita untuk ajak ini adalah mindsetnya. Memang disitu banyak challenges2nya , technical challenges maupun human factor, dalam arti misalkan bagaimana kontraktor mesin menjalankan mesinnya. Ini kan behaviour atau kebiasaan2 yang mungkin harus diubah supaya material2 yang bisa didaur ulang ini bisa berjalan dengan baik. Itu technical dan mungkin behaviour. Tapi pada umumnya prinsipnya adalah semua consumer goods 7 yang berarti mau mengarah kesana. Baik yang lokal maupun multinasional. Ini sudah bisa terlaksana. Namun, yang jadi faktor kita kedua, kalau pun ide kita itu sudah berjalan. Katakanlah kebanyakan kemasan fleksibel itu sudah bisa diganti, dengan bahan yang bisa didaur ulang begitu. Tapi pada akhirnya tidak akan bisa 100% itu sudah saya sampaikan juga bahwa akan ada kemasan2 fleksibel tertentu bisa 20.15 obat2an atau misalkan susu bubuk yang susah untuk dirubah menjadi bahan yang mudah di daur ulang. Karena memang mereka membutuhkan satu perhitungan tertentu yang tidak bisa diberikan oleh PT atau PI. Harus menggunakan misalkan aluminium foil, atau jenis bahan yang lain yang gabisa didaur ulang. Ini akan tetap ada. Gabisa 100% diganti itu gabisa. Estimasi kami 70 80% kalo bisa 90% luar biasa. Katakanlah 80% itu masih visible untuk kita capai, tapi untuk diatas itu mungkin sudah cukup susah. Nah kalo kenyataannya nanti di lapangan pada prakteknya itu nanti misalkan akan tetap berjalan ada plastik fleksibel yang bisa didaur ulang dan kemasan fleksibel yang tidak dapat di daur ulang, ini problemnya nanti yang ada 21.23 adalah bagaimana konsumen membedakan, bagaimana masyarakat umum, bagaimana industri daur ulang, bagaimana para pemulung itu membedakan antara yang bisa didaur ulang dan yang tidak bisa daur ulang. Nah, disitu nilai tambah atau fungsi dari furec ini dilaksanakan. Dimana kita konsep kita adalah kita mensertifikasi produk2 yang menggunakan kemasan yang bisa didaur ulang. Kemasan fleksibel yang bisa didaur ulang. Dengan begitu, kalo kita sudah memastikan memang itu bisa didaur ulang, maka tentunya ada fee ya semua itu. Tapi dengan kita sudah memastikan itu, kita berikan mereka sertifikasi sehingga mereka bisa menggunakan logo furec pada kemasannya. Untuk menyatakan bahwa kemasan itu bisa didaur ulang. Dengan begitu harapannya masyarakat mulai dari rumah tangga maupun pemulung maupun bank sampah, maupun yang lain2 itu dengan mudah bisa membedakan mana yang bisa didaur ulang dan mana yang tidak bisa didaur ulang. Dan dengan mudah menjual ke industri kami. Jadi itu harapan kami. Pemisahan itu sudah bisa dilakukan sejak di level rumah tangga. Dalam menyampaikan ini saya selalu mengibaratkan kayak koran gitu, ke pas koran. Sampe sekarang pun di banyak kota di Indonesia, di berbagai daerah Indonesia. Saya kurang tau kalo di Jakarta, atapi di Surabaya di semua kota lah di Indonesia itu masih sangat umum orang mengumpulkan kertas atau koran bekas ya. Itu dikumpulkan di rumah, nanti entah sebulan sekali atau 2 minggu sekali itu ada tukang yang kita jual ke mereka. Mungkin bukan uang yang besar sekali, tapi ya daripada dibuang dan tidak jadi apa2 dan kita jual ke tukang 24.12. konsep pada hal yang serupa itu yang kita harapkan juga terjadi. Jadi kemasan2 fleksibel, kemasan multilayer yang berlogokan furec itu kemudian

	dikumpulkan di masyarakat untuk kemudian di jual mungkin ke tukang obe atau tukang sampah atau siapapun. Itu idea.
Q	Berarti sejaub ini furec ada membuat kemasannya gak atau yang kayak tadi baru sertifikasi?
A	Jadi kalo furecnya ini adalah sertifikasi. Furec sebagai sebuah organisasi itu fungsinya nanti sebatas sertifikasi
Q	Terus sejauh ini perusahaan yang sudah terverifikasi oleh furec ada berapa?
A	Nah justru itu challengenya kai. Karena untuk kans satu hal meyakinkan para perusahaan konsumer products itu untuk menggunakan produk yang di daur ulang itu mereka boleh dibilang milih2 participant. Tapi untuk menggunakan logo furec, bagi mereka tetap ada pertanyaan atau ada keengganan mungkin. Atau mungkin semacam keraguan, benefit apa yang mereka dapatkan dari itu walaupun ya oke maybe ini kan hal yang baik buat sosial kita. Tapi benefit apa yang mereka bisa dapatkan. Karena kan dalam sudut pandang mereka yang tentunya saya juga mengerti adalah kalo saya memakai logo furec berarti kan sama saja saya mempromosikan furec juga. Kenapa tuh saya harus memakai logo furec? Apa yang saya dapatkan dari memakai logo furec/ walaupun biaya daripada logo ini sangat sangat murah, 300.000 per item, saat ini kita masih save it. 300.000 per item perbulan. Kenapa kok perbulan? Karena kita secara rutin rencana kerja kami secara rutin setiap bulan kita akan mengadakan sentiv di pasar untuk memastikan tidak ada perubahan 27.06 akan tetapi nilai itu sebetulnya sangat2 kecil untuk (panggilan terputus) mengaa mereka harus mengeluarkan uang untuk sebuah logo ini, apa benefitnya buat mereka? Meyakinkan mereka untuk hal ini, ini yang sebetulnya masih menjadi dalil bagi kami. Karena masih harus membuat atau mencreate satu nilai untuk para produsen ini. Lah dalam encana kamisaat ini kami sudah melakukan uji coba eksperimen dengan KLHK di kabupaten malang ya. Jadi atas arahan dari KLHK Kementrian, kami diminta untuk berkolaborasi dengan dinas Lingkungan Hidup di Kabupaten Malang membuat semacam projek uji coba mengenai hal2 yang berkaitan dengan logo furec ini. Jadi ujicobanya itu istilahnya kalau misalkan logo furec ini diimplementasikan begitu, sejauh apa atau abgaimana respon masyarakat terhadap logo ini. Apakah masyarakat akan dengan antusias mengumpulkan sampah2 ini atau bagaimana. Kurang lebih begitu yang bikin kita evaluasi.
Q	Dengan dinas lingkungan malang ya pak ya?
A	Dengan dinas lingkungan hidup kabupaten malang. Jadi kotamadya malang. Malang kan ada kabupaten dan kotamadya. Kita yang kabupaten malang. Nah, dari itu nanti, dari eksperimen atau uji coba itu nanti, kami harapkan selesai di bulan Mei. Kalo kita sudah ada hasilnya, kami kan persetasikan ke KLHK lagi, nanti 30.17 harapan kami kalo semua berjalan dengan harapan kami ya. Itu kami bisa mendapatkan satu pengakuan atau satu verifikasi dari KLHK gimana rekomendasi ini berkaitan dengan Undang – undang yang sedang disiapkan KHK yaitu peta jalan untuk pengurangan sampah plastik. Dimana di Undang2 tersebut disebutkan 31.01 per 2022 atau 2023 itu perusahaan2 consumer goods itu kan 1 harus menggunakan kemasan yang bisa terdegradasi, tapi kan yang terdegradasi ini sebetulnya secara teknis tidak bisa dipakai sebagai kemasan karena tidak mengandung daya lindung. Kalo untuk kantong kreek bisa, tapi kalo untuk 31.38 tproduk tidak bisa. Terus dari situ dia akan kalo seumpama consumer goods company atau perusahaan produk konsumen ini belum atau tidak bisa menggunakan kemasan plastik yang bisa di urai, maka mereka punya kewajiban untuk mengumpulkan kembali sampah2 plastik yang ada. Sampah2nya mereka lah maksudnya dari produk2nya mereka. Memang disitu dalam Undang2nya tidak tersidak jelas itu nanti tolak ukurnya apa, terus controlnya bagaimana itu sama sekali belum jelas. Tapi kami mengharapkan kalo dari KLHK mengakui baha konsep yang kami cetuskan ini efektif, maka kami akan mengusulkan atau meminta bahwa logo furec itu

	bisa diakui oleh KLHK bahwa perusahaan2 yang mengadopsi logo furec ini sudah melakukan upaya mengambil kembali sampah2 mereka. Atau dengan kata lain jadi mereka sudah tiidak perlu pusing lagi untuk mengumpulkan sampah2 mereka, karena dengan logo furec ini merka sudah dipastikan sampah2 plastiknya dikumpulkan oleh masyarakat.
Q	Berarti furec ini fokusnya di malang masih ya?
A	Iya, eksperimen ini di kabupaten malang
Q	Tapi headquarternya dimana? Surabaya atau Jakarta?
A	Kantornya Di malang. Kalo Primatech beda 34.05 Primatech Indonesia pabrik kami di Malang kebetulan. Makanya kenapa diarahkan ke Malang karena kan relatif dekat.
Q	Udah pernah dapet grand gitu atau semacam mungkin bantuan pendanaan?
A	Ndak sih. Sebetulnya kalo secara dana, terus terang kami masih belum melihat adanya kebutuhan pendanaan atau bantuan pendanaan itu belum. Kenapa tadi saya sempet tanya impact itu tadi atau program impact dari angin itu tadi, karnea justru yang kami butuhkan saat ini adalah support secara untuk menggulirkan penggunaan logo firec ini. Kalo semakin banyak tekanan atau semakin banyak yang setuju dengan konsep ini, atau semakin banyak tekanan atau dukungan dari berbagai pihak, kan tentunya akan membuat perusahaan consumer goods atau perusahaan konsumen barang itu semakin melihat nilai daripada menggunakan logo furec ini kan. Ini jadi bantuan untuk membangun momentum itu yang kami butuhkan.
Q	Iya jadi kayak strategic support itu ya?
A	Iya, jadi kayak program impact itu mungkin ada kolaborasi dengan si A,B C yang mungkin bisa menjadi faktor pendorong juga untuk menggulirkan penggunaan logo furec, itu yang lebih kami cari saat ini
Q	Dukungan pemerintah terhadap waste management di Indonesia berarti sudah mulai bagus ya?
A	Kalo bicara waste itu kan sebetulnya banyak sekali ya yang.. sampah itu kan bukan Cuma plastik, sampah itu kan berbagai macam. Saya terus terang mungkin kurang lengkap pengetahuannya kalo bicarakan sampah secara umum,
Q	Klo untuk plastik?
A	Tapi kalo untuk sampah plastik kebetulan saya tau, jadi saya lebih bisa berkomentar gitu. Kalo khususnya untuk mengenai sampah plastik, kalo kita bicara industri daur ulang, sering ada stereotype di Eropa yang mereka gatau bahwa .. menurut persepsi mereka nih, Indonesia itu gak punya industri daur ulang, daur ulang plastik maksud saya. Indonesia itu kalo pun ada, Industri daur ulang plastik itu masih sangat primitif, atau masih sangat ketinggalan secara teknologi. Jujur itu semua salah, itu completely wrong. Karena industri daur ulang di Indonesia itu sebetulnya juga sama2 maju, cuman memang perlu suatu komprehensif approve yang tadi saya ceritakan panjang lebar tadi. Kita perlu suatu komprhensif approve untuk menangani sampah plastik ini. Misalnya kalo melarang kantong plastik itu kok kayaknya keliru gitu ya, padahal kalo kita bicara aja sama orang2 DLK di berbagai kabupaten di berbagai kotamadya, provinsi , sampelnya ya. Mereka tau kok itu semua bisa di daur ulang, tapi ya mereka sendiri juga bingung kenapa ada larangan menggunakan kantong plastik. Saya gak mau berkomentar terlalu jauh. Tapi intinya apakah itu kebijakan yang bener, mungkin itu bisa ditinjau ulang. Terus misalkan di sampah plastik multilayer ini bagaimana

	<p>penanganannya? Kalau sekedar dilarang, gabisa. Karena kita ke supermarket aja, kita lihat di supermarket itu semua produk olahan kemasannya fleksibel. Kalo itu mau dilarang, la terus ekonominya mau berenti apa? Kan gak mungkin. Terlalu risikonya terlalu besar ya buat ekonomi negara. Kalo mau diikurain ya mungkin bisa. Tapi alternatif 40.01 lain. Kalo kita pinjam... gini contohnya kenapa kok jepang, jepang kan maju, kenapa kok nyatanya di Jepang masih sangat dominan menggunakan kemasan fleksibel, karena di jepang pun mereka juga melakukan analisa itu dan kalo kita bicara secara seluruh aspek, kemasan fleksibel itu sudah lebih ramah lingkungan daripada kemasan botol misalkan git. Kenapa? karena menggunakan materi yang lebih sedikit. Dalam proses pembuatannya menggunakan panas yang lebih sedikit, menggunakan energi yang lebih sedikit. Da lebih ekonomis. Jadi kalo kita tinjau secara life cycle, itu lebih ramah lingkungan daripada kemasan botol. Kalo sekarang kita disuruh beralih jadi kemasan botol, lah justru itu tadi apakah itu langkah yang benar? Kita gabisa bicara oh sampah, ini sampah pembuat masalah. Iya. Memang kita harus akui sampah pembuat masalah. Tapi kalo kita semua ganti ke botol, kita akan menghadapi masalah yang lain. Penggunaan energi yang demikian besar. Belum lagi ada yang mengusulkan kita kembali ke kaleng. Kaleng itu dalam proses pembuatan kaleng itu polusinya sudah ya kita akan membangkitkan polusi yang dihasilkan juga dari proses pembuatan. Ini kan semua harus dimasukkan ke pertimbangan. Gak bisa kita bilang sampah plastik jelek. Jadi kalo dari semua, kalo kita analisa secara komprehensif, life cycle dari pada sebuah 42.09. itu memang kemasan fleksibel ini alternatif yang paling baik yang ada saat ini. Namun kenyataannya itu kan membuat sampah juga. Itu kan bagaimana kita ,enyelesaikan sampah plastik atau kemasan fleksibel ini. Nah itu yang harusnya bisa. Cuman ya saya kurang tau. Maksudnya kalo dibilang kebijakan2nya apakah sudah tepat begitu, saya kok masih belum yakin. Tapi kalo dibilang ide2 privat di sektor swastanya apakah penanganan ini sudah berjalan? Sudah sekali. Dan teknologi yang dipake juga bukan teknologi yang akal2 lah. Teknologi yang dipake boleh dibilang teknologi yang sudah cukup advance.beberapa aspek lebi advance dari pada yang dipake eropa atau amerika. Jadi ya lebih pada approachnya, lebih pada pendekatannya. Lebih jadi perhatian lah.</p>
Q	Tapi untuk PT dan PE tadi tida digunakan masyarakat luas atau itu karena memang secara harganya dia lebih tinggi atau gimana?
A	Tatakan bakso itu semua kan sudah menggunakan PT, tapi kan kita bicara mengenai kemasan fleksibel, itu gak ada karena teknologi. Karena jaman dulu, mungkin teknologinya belum sebagus sekarang, jadi untuk misalkna perlindungan2 yang bisa diberikan oleh plastik PT maupun PE itu belum bisa menyamai dari jeni2 bahan yang lain. Dan kemudian otomatis kan yang digunakan dari bahan lain duluan. Lah rang sudah terbiasa pake bahan itu. Terus sekarang muncul teknologi baru misalnya PT yang sudah bisa melindungi sama seperti bahan yang lain gitu. Untuk merubah orng dari yang sudah terbiasa pake 1 bahan ke bahan lain kan juga kalo gak ada 45.46 kan orang juga gak mau.
Q	Kalo dari segi infrastruktur sendiri ada gak hambatan2 yang cukup menghalangi?
A	Kalo infratraktur, saya bilang soft infrastructure, artinya yang kaitannya jadi bukan hard infrstructure, jadi soft infrastructure. Jadi, ke arah regulasi, karena kalo kita lihat di undang2 kebanyakan undang2 yang mengatur masalah lingkungan hidupitu jujur masih banyak sekali yang green area. Nah green are ini menyebabkan para pelaku ini jadi bingung gitu loh. Karena apa yang harus dilakukan ini jadi serba gajelas. Lah disitu tentunya ini akan masalah umum lah bagaiman oknum2 begini dan begitu. Nah ini sedikit banyak menghambat karena orang yang mau masuk ke industri daur uang akan jadi berpikir 2 kali 3 kali. Karena industri daur ulang itu dikenal sebagai industrinya preman. Preman dalam arti mereka yang berani untuk berhadapan dengan para penegak hukum gitu. Karena semuanay serba gajelas, banyak aspek2 yang grey area. Yang

	dibilang salah ya salah, dibbilang bener ya bener. Ini membingungkan para pelaku usaha.
Q	Ini grey area ini karena belum diregulasi atau regulasi yg ada itu terlalu general atau misalkan memang ada beberapa yang tidak..
A	Regulasinya itu tidak ada satu tolak ukur yang jelas. Misalkan saya kasih contoh. Bahwa ini bicara limbah B3 ya. Limbah B3 kalo itu diolah oleh sebuah perusahaan. Perusahaan A menghasilkan limbah B3 gitu kan. Terus perusahaan A ini mengelola limbah B3 itu sehingga bisa digunakan kembali. Tetapi tidak dijual, hanya digunakan internal oleh perusahaan itu sendiri. Nah kalo kita baca Undang2nya, melalui hal itu, kalo prosesnya out proses tertutup, maka itu tidak memerlukan izin. Kalo proses itu terbuka, maka memerlukan izin. Lah proses tertutup dan proses terbuka itu apa. Ini kan tdak pernah mengerti dan tidak pernah diberi pengertian dan kalo kita tanya ke yang bersangkutan gaada yang bisa jawab. Jadi tiap pejabat bisa memberikan jawaban yang berbeda. Bingung jadinya kita. Padahal satu sisi kan kita dari perusahaan ada arahan juga dalam Undang2 itu bahwa setiap perusahaan harus berupaya akti untuk mengurangi limbahnya. Lah sekarang kita ingin mengurangi limbah kita dengan cara mengolah kembali limbah B3 ini gadijual loh ya. Kalo dijual oke pasti. Tapi ini limbah b3 gak dijual tapi dipake sendiri ini harus pake izin. Gimana? Izinnya seperti apa, izin limbah B3 aja ada macem2. Ada izin pengelolaan, ada izin pengolahan. Pengolahan dan pengelolaan aja udah beda. Penggunaan, ini izinnya gapernah clear. Itu contoh aja. Banyak sekali yang seperti itu. Saya kasih contoh lagi. Air kotor itu kan masuknya ke 50.44, jadi kalo di perusahaan daur ulang itu sampah2 yang dari TPA itu kan harus dicuci dulu kan, ada 51.03 kan. Lah mesin penyuci itu pake sabun. Sabun yang dipake itu ya sabun manusia bukan sabun 51.15. itu kan kalo dalam industri umum atau di perumahan kan itu kan masuknya Amdal dalam arti ini kan waste atau limbah rumahtangga. Bukan limbah B3. Tapi ini kalo dari Industri daur ulang, itu sering disebutkan bahwa itu jadi limbah B3. Jadi air bekas mencuci sampah2 dari TPA itu yang mana air itu dicuci pake sabun tapi sabun yang dipake adalah sabun cuci baju itu dibbilangnya itu B3. Nah ini sebetulnay yang jelas bagaimana ?
Q	Klasifikasinya belum jelas ya?
A	Ya segala aspek kalo menurut saya sosialisasinya juga kurang. Pejabat aja bisa brbeda2 penjelasannya, ada mngkin dari undang2 nya sendiri juga mungkin kurang spesifik. Tapi secara keseluruhan masih banyak yang uri2an
Q	Preman itu maksudnya dari masyarakat atau dari pejabat atau dari..
A	Semua terlibat dalam ini. Kalo ibu tau 53.15 di cikarang atau di kalo di Industri di Jakarta ya seperti di karawang itu preman2ny disitu yang menamakan dirinya karang taruna itu sangat pasti meminta paksa semua sampah2 dari pabrik2. Karena pabrik2 53.47 dikelola, yang masih bisa dimanfaatkan menjadi nilai ekonomis. Itu rahasia umum, kalo di Jakarta lebih lagi parahny.
Q	Kalo dari segi sisi regulasi ada penambahan lagi gak pak?
A	Engga
Q	kalo misal dari segi infrastruktur, fasilitas dari pemerintah udah oke ya berarti?
A	Di kota2 yang saya tau sih sudah lumayan baik ya. Misal di Surabaya. Saya ga mau komentar yag di Jakarta, tapi kalo yang saya tau di surabaya, Jawa timur. Banyak kota2 yang saya kunjungi itu sudah okelah

Q	Tentang masalah tenaga kerja, kalo dari pengolah sampah itu tantangannya di bagaimana?
A	Ya lebih mengubah kebiasaan itu aja. Karena kan misalkan ibu biasa pake iphone terus misalkan sekarang harus berubah pake android kan tetep ada berubah kebiasaan
Q	Kalo misal dari segi funding pak? Sulit atau mudah?
A	Karena kalo dalam bayangan kita yang da saat ini, saya gabisa bilang pasti, tapi yang ada dalam bayangan kami saat ini dana yang dibutuhkan untuk menjalankan furec ini sebetulnya tidak perlu terlalu besar. Jadi kalo dana yang dibutuhkan tidak terlalu besar ya harusnya tidak terlalu sulit untuk mendapatkan funding, terus terang kita saat ini belum terpikir untuk mendapatkan funding dari luar, karena dari grup perusahaan kami juga mencukupi. jadi lebih banyak di human capitalnya, mungkin peralatan lab juga. Tapi ya kita ga bicara uang yag puluhan atau ratusan miliar begitu ya. Paling ya 10 miliar itu sudah jalan dengan baik.
Q	What kind collaboration yang bapak expec?
A	Penggunaan logo furec ini jadi lebih meluas, leboh trendy, lebih.. yang ingin kita bangun budaya masyarakat juga adalah it's cool to be 58.38.
Q	Kolaborasi apa yang dibutuhkan oleh perusahaan2 seperti bapak gitu?
A	Kalo dari belanda sebetulnya, kalo dari pemerintahan belanda, saya kurang tau akses yang mereka miliki ya. Dan bagaimana cara kerja disitu. Bmaksudnya bagaimana menghubungkan antara swasta dan pemerintah disana ya. Tapi yang juga saa ingin tau, sberapa besar pengaruh mereka terhadap perusahaan2 misalkn tadi saya sebut 59.47 kan banyak perusahaan belanda juga yang multinasional.
Q	Namanya apa tadi?
A	anglodutch itu maksudnya peruahaan inggris dan belanda
Q	Jadi kayak bagaimana hubungan antara government dan bisnis di belanda gitu?
A	Iya, jadi misalkan mereka juga bisa mendorong para perusahaan yang asal usulnya darisana untuk menggunakan furec atau ikut secara konkrit berpartisipasi dalam mengembangkan konsep furec ini.
Q	Berarti lebih ke market expantion sama strategic ya pak ya ?
A	Iya betul.
Q	Ada tambahan lagi gak pak?
A	Gak sih, menurut saya tadi saya sudah menjelaskan yang selengkap2nya. Harusnya udah.
Q	Pernah ikut program2 tertentu gak?
A	Jadi gini, intinya kami sudah. Organisasi furec ini terus terang ini bukan organisasi non profit. Kita tetep harus butuh biaya. Kami tentunya harus bisa menghasilkan keuntungan untuk kepentingan kami selanjutnya. Karena tentunya kami juga sudah ada perkembangan2 selanjutnya, Cuma mungkin belum bisa saya siapkan. Tapi tetep

	perkembangan kami akan tetap pada pengolahan atau pengelolaan sampah plastik. Tapi itu untuk kedepan . mungkin saya belum siap untuk saat ini.
Q	Tapi kalo misalnya program2 entrepreneurship?
A	Gak, sorry tadi saya jelaskan itu dulu karena jadi karena kami ini bukan 1.04.04, kami terus terang harus kayak mengikuti antusias atau semacam perkumpulan2 itu, itu kami juga harus sedikit hati2 karena ya mau jujur ya kan banyak pelaku usaha diluar sana yang juga ya istilahnya mengambil keuntungan dari situasi dan kondisi gitu, jadi misalkan kami selalu diundang untuk ADUPI. Asosiasi Daur Ulang Plastik Indonesia. Ya kami dekat, kami berkomunikasi dengan erat dengan mereka, tapi sampe saat ini kami masih belum mau secara terbuka atau secara konkrit jadi anggotanya adupi kami belum. Terus misalkan yang 1.05.18 macem2 soalnya program...

Nama Start-up : Medup (interviewee 5)

Q	
A	Sebenarnya kita melihat challenge dari segi bisnisnya adalah sekarang banyak milenial start up yang masih atau yang sudah bermain di medicine. Kayak misalnya halodoc, halodokter, sehatku, idokter yang mereka fokusnya 00.26 consultation sama dokter. Nah kita melihat pasar lain disana sebenarnya jadi makanya yang kita lakukan adalah kita langsung masuk ke rumah sakitnya. Jadi karena kita melihatnya sekarang kalo di pasar health di Indonesia sendiri ada 4 yang lumayan besar menurut analisa saya. Jadi yang pertama halodoc untuk sekarang sudah dibelakangnya ada gojek, terus kemudian halodokter kemudian ada sehatku kemudian ada idokter yang ke empat itu hampir semua fiturnya sama. Jadi 4 startup itu yang mungkin sekarang besar karena ya mungkin pertama capital kemudian yang kedua dibelakangnya juga cukup besar juga. Pemain – pemain industri kesehatan lama juga. Jadi mereka memberikan fitur yang hampir sama gitu basicnya di konsultasi kemudian di artikel, kemudian di sistem googling dan sebagainya. Medup kita disini mencari silsilah lain yang mereka tidak bermain. Nah untuk pasar healthtech sendiri sebenarnya selain teleconsultation kayak misalnya medup ada yang lain juga yang di Indonesia cukup banyak juga adalah 02.02 services terutama misal homecare, kemudian ada memanggil dokter ke rumah, memanggil perawat ke rumah segala macam. Dan juga marketplace kesehatan jualan obat, jualan vaksin segala macam. 02.23 – 02.24 di Indonesia sendiri masih seperti itu pangsa pasarnya.
Q	Udah berapa lama mas berdiri?
A	Kalo saya di healthtech sendiri sudah sejak 2016 akhir november. Tapi kalo medup ini baru sekitar 1 tahunan karena kita waktu itu sempet ada 02.51. saya kan hampir sekitar setahun tapi di 02.55 tidak cocok. Akhirnya kita pipot kita rebranding lagi jadi medup. Terus saya mainnya di kedokteran gigi jadi sebenarnya kalo kita lihat uniknya di healthtech ini bisa marketnya itu lebih spesifik justru lebih bagus contoh misal kita kedokteran gigi, kedokteran gigi ini sebenarnya kita bisa explore banyak lagi tidak hanya masalah teleconsultation tapi kayak misal di kedokteran gigi dulu startup yang saya bikin adalah saya bikin semacam 03.34. jadi semacam 03.36 jadi itu sebenarnya bisa sangat potensial sekali di dunia kedokteran gigi atau mungkin di dunia kerja di dunia saraf, segala macam. Itu potensinya masih sangat besar karena alat – alat kita di dunia sekarang kan semuanya hampir mostly masih dari luar dan misal memang makanya potensial tech ke depan kan masih sangat maju kalo misal kita melihat sedikit 04.06 ini mereka sudah mulai masuk ke biotechnology segala macam, dulu Alhamdulillah kita pernah 04.13 – 04.15 itu salah satu juaranya dia bikin semacam USG tapi bisa dikontrol lewat HP. Jadi pangsa pasarnya sendiri – sendiri sih

Q	Tadi mas sempet bilang kalo misalnya di healthtech itu agak beda dengan yang di sektor lain ya. Semakin spesifik malah marketnya semakin besar. Bener ya ?
A	Semakin spesifik akan semakin dibutuhkan.
Q	Berarti justru kalo general – general gitu tuh malah gak bisa kena ke semuanya gitu kali ya ? semakinmas buatnya spesifik malah.. kok bisa gitu ya mas ya ?
A	Contoh kita melihat misal medup tadi kita ambil pasarnya pasar pangsa kronis, yang itu kita melihat bahwa kalo misal kita dengan halodoc nih, halodoc ini kan semua pangsa pasar penyakit bisa masuk. Kalo kita sebenarnya pangsa kronis. Nah pangsa kronis itu sendiri ternyata kalo kita liat lebih dalam lagi lifestyle orang make itu lama karena contoh orang kena jantung itu mungkin bisa sampe 5 tahun – 10 tahun. Tapi mungkin kalo orang kena flu mungkin Cuma 1 – 2 hari. Nah market – market kayak gitu yang mungkin kenapa di healthcare lifetime penggunaannya itu bisa lebih panjang. Kan kalo di healthcare kan smeakn parah penyakitnya atau semakin spesifik penyakitnya penggunaannya pasti akan lebih panjang. Itu yang menurut saya unik sih kalo di health care
Q	Mas udah pernah fundrais belum ya sebenenrya ?
A	Kita sebenarnya lagi fund raising ini mbak karena kan so far medup udah handle 2 rumah sakit di Jogja di 2 rumah kait kita sudah handle 8 poliklinik di RS 06.23 kemudian ada 4 poli di RS 06.27 itu total pasiennya sudah hampir sekitar 1000an lebih. Kita handle pasien kronis kayak SID, jantung, paru, saraf,
Q	Itu berarti fund raising buat apa? Sid ya?
A	Iya kita lagi cari sid funding
Q	Kalo boleh tau skeitar berapa mas?
A	Kita sekarang lagi expand sekita 175.000 USD
Q	Udah ada approach investor – investor itu belum?
A	So far sbeenrya kita ada beberapa visi yang tertarik, Cuman karena memang kita belum ada sid funding jadi visi menunggu smape kita dapet sid funding.
Q	Terlalu awal ya berarti ya ?
A	Iya kemarin AJWC kemudian ada 07.18 juga sudah tertarik dengan konsep segala macemnya cuman karena memang mereka butuh action yang lebih. Makanya kita harus cari sid dulu untuk 07.30 action itu sih
Q	Walaupun sejauh ini belum ketemmu sid investor juga?
A	Iya kita belum menemukan angel investor dan sidnya makanya kan kita juga sebenarnya apply ke 07.38 juga sih kalo ga salah
Q	Terus itu dari investor – investornya masih belum 07.47 karena memang belum connect belum tau nyarinya dimana atau karena masih susah nganuin yang sevisi sejalan gitu ?
A	Kalo ini pengalaman pribadi kami sih lebih ke saya kurang tau juga ya . mungkin ya itu belum klop karena mostly investor yang saya temui pasti sudah langsung memikir

	bahwa konsep kita samadengan halodoc, halodokter, segala macam. Kalo misal kita review lagi ini knsep ini sangat beda. Konsep ini kan kita 08.22 ya. Insyallah fiturnya seperti ini gitu tapi kan kita bawanya society 5.0, mungkin 08.27 lebih ke nama – nama besar di healthtech itu yang masih menjadi momok sih.
Q	Dianggap sama gitu ya ?
A	Iya itu yang kami alami sekarang, jadi makanya harus bener – bener mencari investor yang memang punya visi misinya jauh ke depan
Q	Sejauh ini investor yang mas temuin mereka impact investor atau investor biasa ?
A	Kita sudah 08.59 sih kalo yang untuk angel yang memang personal gitu kita baru 1 2 tapi itu juga belum
Q	Berarti 1 2 itu tuh investornya mereka memang investor biasa atau impact ?
A	Impact itu maksudnya gimana ?
Q	Menurut mas, impact investor tu yang kayak gimana ?
A	Impact investor maksudnya investor yang gak hanya uang gitu maksudnya?
Q	Jadi kalau misalnya dari definisi kami smenetara ini, impact investor adalah investor yang mereka tuh fokusnya tuh bukan sekedar di profit dari suatu company mereka juga ada impact juga yang lebih mereka pantau
A	Iya itu yang kita cari sebenarnya jadi kita tidak hanya mereka naro uang terus untung gitu, tapi karena konsep ini juga kan akan panjang sekali jadi kita pingin impact investor itu sih mba.
Q	Berarti yang selama ini mas temuin masih investor yang biasa ya ?
A	Iya.
Q	Mas sempet ikut program – program luar negeri kan ? yang PBB sama google ya? Boleh diceritain gak mas?
A	Iya, yang WSIS itu kita dapat penghargaan dari PBB jadi kita tahun lalu 2018 itu kita dapet penghargaan dari PBB untuk kategori IELT dari sekitar 90 projek di seluruh dunia. Jadi konsep yang kita bawa ini kita dapat nomor 2 dari seluruh dunia. Jadi itu penghargaan dari PBB jadi PBB kan melalui 11.09 tiap negara itu apply konsep segala macam nah kita apply kemudian kita dapet masuk ke 11.19 terus kita masuk ke 5 besar
Q	Itu mas dapet channel daftarnya darimasna?
A	WSIS kita dapet dari Komoninfo kebetulan.
Q	Emang ada koneksi kesana atau iseng – iseng aja?
A	Enggak, 11.34 itu kan setiap tahun selalu ikut WSIS. Awalnya saya nge search dari beberapa kayak misal tahun sebelumnya igrow pernah dapet penghargaan 11.48 segala macam dan WSIS ini kan ternyata 11.51 dengan kemkominfo karena kan itu eventnya IPU. IPU kan kemkoninfonya PBB

Q	Terus disana selain lomba, ada apa lagi ?
A	Disana sebenarnya langsung penghargaan, kemudian discuss tentang potensi healthcare anatar negara seperti apa kemudian ada beberapa seminar – seminar juga workshop tentang mengembangkan ICP di setiap negara
Q	Jadi mas dapet akses seminar – seminar gratis? Mentoring juga ?
A	Lebih ke workshop bukan ke mentoring. Karena kan yang isi sama – sama juga proyektor sama dari government
Q	Membantu gak tu mas?
A	Cukup membantu untuk exposurenya sih mba, jadi waktu itu kan memang 13.12 sebelumnya kan sudah collapse. Kita kan medup itu waktu awal – awal kan bikin 13.17 segala macam terus pas 13.21 kita bawa ke 13.23 akhirnya kan 13.24 itu dan Alhamdulillah ketika kita masuk ke rumah sakit – rumah sakit kita diterima dengan tangan terbuka. Karena kita udah dapet penghargaan PBB
Q	Udah kayak 13.37 gitu ya mas itungannya? Terus yang google?
A	Iya. Itu tahun 2017. Sebenarnya konsepnya mirip. Kita masih di healthcare juga itu dulu kita lomba kita juara di Asia Tenggara jadi kita mewakili Asia Tenggara untuk kompetisi di San Fransisco itu lombanya yang ngadain Stanford, Harvard dan 14.12 University.
Q	Wah, mas bisa dapet berangkat lomba sampe kesana dapet darimana mas?
A	Saya sering nyari si lebih tepatnya. Nyarinya bisa lewat koneksi atau lewat startup – startup sebelumnya yang pernah ikut lomba sejenis segala macam. Terus kalo yang google ini karena dia punya cabang istilahnya punya kayak cabang di Asia Tenggara itu kayak kebetulan di Universitas Brawijaya. Jadi waktu lomba Asia Tenggara itu kita di malang terus kita dapet juara 1 dari se ASEAN. Terus kita mewakili ASEAN ke US
Q	Bagaimana mas melihat sektor healthcare di Indonesia ?
A	Sektor healthtech makin hari makin banyak inovasi yang dibuat. Kebetulan saya juga masuk di grup healthtech juga. Kita kebetulan 15.29 – 15.32. kita 15.34 juga dan banyak sekali skripsi kayak dipetakan juga sebenarnya contoh kayak misal on demand solution, telemedicine, online course segala macam sudah banyak di petakan juga dan harapannya sebenarnya dengan adanya asosiasi healthtech ini untuk sebagai salah satu perkumpulan agar bisa mendorong pemerintah juga terutama karena salah satu painpointnya healthcare yaitu terjadinya regulasi painpoint healthcare disitu. Jadi dengan adanya asosiasi healthtech ini harapannya kita bisa gathering kemudian perkembangan industri kesehatan dan juga perkembangan teknologi di Indonesia seperti apa.
Q	Terus sekarang potensinya lagi gede atau gimana?
A	Lagi gede mbak. Kemarin sebelum pak 16.40 lengser juga beliau bilang bahwa 2020 ini sktor pendidikan dan kesehatan yang paling tinggi karena itu juga angkanya luar biasa tapi saya gak tau spesifiknya berapa. Kemarin terakhir sekitar 32,5 T kalau tidak salah. Jadi angka healthtech di Indonesia tu besar sekali.

Q	Tadi mas sempet cerita ada kompetitor – kompetitornya kayak ada hlodoc, sehatqu. Nah ini mereka semua berdiri sendiri atau ada backingannya ?
A	Mereka itu jadi kalo klikdokter itu belakngnya kalbefarma. Terus sehatqu itu sinarmas, halodoc itu ada gulite, halodokter ada 17.34. kalo saya tidak salah begitu. Jadi petanya mereka sudah cukup besar dibelakangnya, jadi saya melihat mungkin 4 startup ini akan berkompetisi dengan fitur yang sama diantara mereka. Makanya potensi ke depan carilah bisnis healthtech yang memang mereka gak main.
Q	Berarti kalo mau masuk di yang ini udah susah banget ya mas ya?
A	Iya menurut saya pribadi susah. Dan mereka itu empat – empatnya punya fitur yang hampir sama dan mereka juga fokusnya di 18.13 yang sama. Jadi kalo misal kita membuka hal yang seperti itu juga mungkin agak susah. Bukan tidak bisa cuman agak susah. Kecuali memang punya capital yang besar juga untuk ini. Soalnya kan prinsipnya kalo misal untuk bikin bisnisnya kan kita harus buat bisnis yang vertikal. Kalo yang horizontal udah ketutup kita bikin 18.40 yang vertikal. Gimana caranya membantu yang 4 ini
Q	Berarti sejauh ini dari healthtech semua pada menghindar dari 4 yang disini ya?
A	Iya kalo saya melihat atau terkadang mereka spesifik ke satu face. Kayak misal diabetes aja atau jantung saja atau mungkin malaria saja. Biasanya kayak gitu. Mungkin konsepnya mirip cuman mereka spesifik ke satu 19.05. ada salah satu startup susutannya dokter nipo di Surabaya dia fokusnya ke khusus untuk diabetes kemudian khusus untuk gula darah. Fiturnya sama ada konsultasi juga ada artikel juga tapi spesifik ke diabetes.
Q	Tapi kalo dominasinya 4 player ini bene r- bener Cuma backingan doang atau mereka ada kekuatan di sisi lain ?
A	19.45 to market sih mba sebenarnya. Jadi kalau halodoc kan mereka first to marketnya mereka melewati 19.51. karena kan mensa belakangnya. Dari mensa apotikenter kemudian di gandeng gojek akhirnya nah baru setelah dia running di 20.08 kan baru masuk ke konsultasi telemedis.kalo halodokter dulu first to marketnya dengan artikel. Dia 20.16 artikel setiap hari luar biasa banyaknya sampe 18.000 user 20.21 segala macam hingga akhirnya kan dari itu dia bisa membentuk komunitas dan komunitas ini diarahkan untuk bikin telemedisi juga. Jadi sebenarnya untuk halodoc dan halodokter itu lebih ke kerena mereka first to marketnya maksudnya market paling pertama di waktu itu ibaratnya kayak gojek dan grab. Kalo misal dari sehatku itu kan baru saja tahun kemarin itu sih saya melihat kalo sehatku karena ya dari sinarmasnya pingin bikin. Kalo yang klikdokter sempet diawal – awal saya melihat perkembangnya diawal – awal biasa cuman ketika kemarin sekitar pertengahan 2019 itu saya baca di tech indonesia kalbe menyuntik 250 Milliar kalo ga salah untuk perkembangan klikdokter untuk bisa lebih cepet.
Q	Oh langsung melejit mereka ya
A	Iya, jadi saya melihat dari kacamata saya pribadi sih kalo halodoc dan halodokter memang karena mereka paling awal. Jadi user enggagementnya lebih banyak juga. Kalo dari 21.32 mungkin fiturnya epat sasaran kemudian kalo yang dari klikdokter dan sehatku selain fiturnya tepat sasaran juga, mungkin juga karena mereka capitalnya gede
Q	Tapi mereka ber4 ini udah mendominasi berapa persen pasar?
A	Kalo saya lihat di survey terakhirnya 22.00 itu di tahun 2017 22.03 gak dapet 22.04 terakhir tapi di tahun 2017 itu mereka sampe 14% dari pengguna internet

Q	Masih belum terlalu tinggi ya mas berarti?
A	Itu untuk hanya konsultasi ya. Maksudnya untuk spesifik telemedisi. Jadi di healthtech itu kalo sesuan 22.25 itu ada 2 market. Jadi 14% dari pengguna internet menggunakan internet untuk telekonsultasi dengan dokter kemudian 51% menggunakan internet untuk mencari informasi tentang healthcare. Jadi mungkin bisa dikatakan pangsaanya 14% bisa juga dikatakan pangsaanya 51% .
Q	Tantangan yang dihadapi oleh startup healthtech di Indonesia apa?
A	Kalo saya melihat mungkin kalo misal kita mungkin infrastruktur ya. Jadi pertama kali jelas mungkin regulasi harus segera di matangkan segala macam. Terus yang kedua mungkin infrastruktur masing – masing orang healthtechnya ini juga mungkin perlu ditingkatkan skill digitalnya juga. Jdi biar mereka gak kaget dan mereka gak lambat mengikuti teknologi. Soalnya dari casenya juga banyak rumah sakit yang sbenarnya belum siap secara 4.0 . jadi mungkin ini juga harus mulai dikembangkan. Kemenkes sendiri pun juga untuk sekarang menggemburkan 4.0 ini baru – baru sekarang ini. Jadi kemenkes juga bikin sendiri aplikasi namanya sehatpedia, itu mirip banget dengan halodoc, halodokter. Terus mungkin tantangan ke depannya juga mencari market yang future. Yang mungkin di masa mendatang kita bisa pake brainstorming dari apa yang sudah ada di luar negeri termasuk di Indonesia. Sama mungkin kita sudah mulai harus mempersiapkan society 5.0 itu tadi sih. Yang sama banget dengan apa yang di slide yang mbak kirim tadi itu kan itu untuk healthspesifiknya adalah ke remote care. Nah itu sbenarnya yang kita lakukan di medup. Jadi kalo healthcare, remotecare, dan medical device itu lah yang kita lakukan di medup hari ini.
Q	Kalo dari regulasi kan ada yg perlu dimatangkan, itu dimatangkan di bagian mana ya? Soalnya setau saya healthtech Indo malah terlalu ketat regulasinya sekarang denger – denger
A	Mungkin contohnya, sebenarnya sekarang kan sudah mulai ya mba ya. Dulu kan misal kayak rekam medis kayak gitu kan belum harusnya seperti apa. Atau mungkin kayak dari spesifiknya saya kurang memahami juga. Spesifik tenaga medis misalnya farmasi mungkin punya sendiri. Contoh yang mungkin saya tau di farmasi kan salah satu regulasi atau etika medis yang dilakukan kan tidak boleh mengobati diri sendiri. Nah itu kan kalo kita pake halodoc mungkin kan kita mengobati diri sendiri juga. Nah yang kayak gitu kan itu crash 25.54 farmasi punya etika seperti ini tapi mungkin demannya orang ya kalo bisa gaperlu ke dokter. Itu kan masih ada hal yang tidak match gitu. Kebetulan teman saya dari farmasi juga melakukan hal ini sebenarnya mbak, jadi masih belum klop gitu lo antara inovasi tapi juga regulasinya ini masih belum klop seperti itu. Itu contohnya di farmasi ya di obat.
Q	Belum klop itu karena gak nyambung, masih belum tepat sasaran atau dari regulasi lebih lambat daripada perkembangan healthtect?
A	Mungkin kalo menurut saya ya itu tadi, regulasinya kurang bisa cepat menangkap 26.41 dari masyarakat.
Q	Berarti regulatornya bukan sekedar nangkap startup punya, tapi punya masyarakat mereka juga masih missed ya?
A	Iya, karena mungkin dulu contoh orang farmasi kan orang beli obat ya ke apotik segala macam, langsung ketemu kemudian dijelaskan minumannya ini mbak. Kemudian dosisnya sekian 27.02 itu diserap semua dengan sistem gitu
Q	Tapi sejauh ini tidak ada penolakan ya dari rumah sakit dan pihak – pihak tertentu itu terhadap masuknya healthtech ke rumah sakit dan ..

A	Kalo sepejalanannya saya sekarang sih mereka tidak menolak asalkan memang tetap sesuai dengan etika medisnya sih mba. Maksudnya kerahasiaan data segala macam itu mereka tidak menolak. Karena mereka sebenarnya sudah memahami bahwa kita harus berubah segala macam. Tapi mereka kadang lebih memikirkan bahwa ini nanti menjaga etika medisnya seperti apa terus kemudian kerahasiaan data segala macam. Lebih fokusnya kesitu sih, jadi tidak menolak secara inovasinya tapi lebih ke berhati – hati ke masalah etika di kesehatannya sendiri
Q	Tapi kalo misalnya dari segi politik ada gak pihak – pihak tertentu yang masih mendominasi pasar dan sekmen ini ?
A	Kalo politik menurut saya sendiri sih sebenarnya belum ada ya kalo sekarang. Soalnya misal kemenkes sendiri pun mereka membuka seluas – luasnya untuk startup – startup itu bergabung dan kemarin terakhir kalo gak salah kemenkes menggandeng hampir 10 startup itu sudah MOU juga dengan dokter terawan kalo gak salah. Jadi menurut saya kalo dari sisi politik sih sepertinya belum ada dan smeoga tidak ada.
Q	Soalnya misal kalo gini – gini ada dominant playernya kan makanya healthtech indo itu paling kayak gak kesentuh gitu lo mas dulunya
A	Iya, ada kok beritanya di skeitar November 2019. Kemenkes menggandeng beberapa startup juga
Q	Terus tantangan kedua mas, dari infrastruktur. Infrastruktur apa aja yang jadi tantangan ?
A	Mungkin salah satunya infrastruktur. Pertama dari SDMnya juga mbak. Contoh dari SDM yang mungkin paling keliatan adlah SDM di bidang ITnya sendiri. Sekarang di rumah sakit – rumah sakit kalo kita ngeliat SDM IT itu jarang sekali. Mungkin hanya S1 2 dan itupun sebenarnya mereka fokusnya bukan untuk membuid sistem. Jadi lebih kepada hal – hal yang itu sudah lalu. Nah itu mungkin perlu dipersiapkan bahwa sekarang rumah sakit – rumah sakit ini juga perlu ada tenaga – tenaga IT yang mempuni karena rumah sakit ini sistem pelayanan yang cukup kompleks. Pelayananana yang cukup urgensitasnya tinggi. Dan dengan adanya digital itu bisa termudahkan lebih efisien dan lebih efektif itu dari sisi SDMnya. Karena kami melihat sekarang pun tidak semua rumah sakit punya IT resources yang bagus. Hanya rumah sakit – rumah sakit yang memang bagus yang tipe A tipe B yang mungkin punya investor ID yang bagus. Itu yang pertama. Kemudian yang kedua. Mereka juga harus mulai melek tentang skill digitalnya sih mba. Jadi kan ketika misalkan dia di sistem ya dibikin bikinin. Mereka harus mulai aware untuk mau pindah. Nah ini challenge tersendiri juga karena merak mungkin kayak gak mau ribet, gak mau 30.44 untuk pindah akhirnya sussah. Apalagi mohon maaf kalo dokter – dokter yang sudah sepuh itu biasanya untuk mau pindah itu susah segala macam. Akhirnya ya kayak itu yang milih jalan 29.59 sendiri sih. Jadi SDM ini juga mungkin perlu di berikan edukasi bahwa keefektifan keefisien itu akan lebih mudah kalo kita pake sistem. Terus kemudian yang kedua tentang penerapan 4.0 sendiri di rumah sakit. Sekarang belum banyak mereka yang menggunakan sistem 4.0 hampir beberapa rumah sakit terutama yang rumah sakit – rumah sakit daerah masih menggunakan sistem yang manual, menggunakan kertas mungkin digitalisasi hanya di beberapa sektor saja. Di rumah sakit Indonesia sendiri rumah sakit yang sudah menggunakan elektronik medical record mungkin hanya beberapa rumah sakit di Indonesia. Dan ini kan sebenarnya sudah harus dipersiapkan gitu karena elektronik medical record itu kan satu hal yang sangat memberikan keefisienan luar biasa. Mendistribub kertas, mendistribub orang, mendistribub banyaknya kesalahan dan segala macam.
Q	Dari segi infrastruktur, pendapat mas tentang daerah – daerah yang bahkan belum terjangkau itu bagaimana ?dari segi healthtechnya
A	Kalo dari itu mungkin peran startup ya mba ya. Jadi mungkin kayak peran startup itu disitu bisa menjangkau ke daerah – daerah yang mungkin mereka tidak ada resource

	<p>untuk bikin akhirnya kita punya resource untuk bikin. Masukin lah produk kita ke setiap rumah sakit kemudian nanti mungkin kita bisa memberikan edukasi segala macam. Mungkin itu lah peran startup yang bergerak di bidang pembuatan sistem informasi manajemen itu bisa masuk kesitu. Atau mungkin yang membuat sistem – sistem yang lain bisa masuk. Jadi peran startup itu yang akan bisa memberikan solusi untuk permasalahan itu sih mbamenurut saya.</p>
Q	<p>Tapi mas kalo mengurus perizinan dan lain – lain gapernah mengalami kesulitan?</p>
A	<p>Perizinan maksudnya PT?</p>
Q	<p>Iya, mas ada produk gitu ga sih ? atau ada alat tertentu juga yang mas launch? Itu mas ngurusnya ribet gak untuk hak paten atau ..?</p>
A	<p>Kalo untuk perusahaannya sih enggak sih mba. Ga terlalu ribet. Mungkin kalo yang ribet kalo id healthcare justru yang hardware. Jadi saya pernah pengalam yang saya bikin virtual reality dan beberapa temen saya juga bikin inovasi – inovasi yang bentuknya itu hardware itu sangat kesusahan untuk bikin izin. Karena ini di tahun 2014 kalo gasalah. Saya kurang tau kalo sekarang. Kalo dulu itu bahkan badan untuk izinnya aja belum ada. Itu waktu itu tapi. Kalo sekarang saya gaktau.jadi ibaratnya BPOMnya itu belum ada. Jadi makanya kan waktu itu kita jadi gak bisa produksi masal karena kendalanya disitu. Makanya darisitu kemudian saya mikir yaudah mungkin Indonesia belum siap kalo hardware. Makanya saya pindah ke software lagi.</p>
Q	<p>Kenapa kalo kita liat healthtech di Indo 34.20 masih sedikit sekali yang hardware ?padahal hardware ini kan yang masih sangat menjanjikan.</p>
A	<p>Jadi kebetulan saya di UGM dan dulu saya juga ikut mendampingi mahasiswa – mahasiswa untuk bikin produk. Ada mereka banyak sekali inovasi – inovasi di healthcare itu yang mereka ciptakan melalui hardware. Sayangnya adalah ketika mereka memproduksi masal itu. Akhirnya disitu. Jadi akhirnya ya selesai begitu saja.</p>
Q	<p>Jadi selesai sebagai reset aja gitu ?</p>
A	<p>Iya</p>
Q	<p>Kendala lain dari segi ini apa? Apakah lamanya ?atau banyaknya data yang diperoleh ? atau apanya ni tantangan? Sampe dari segi healthcare hardware ini belum berani ditekuni banyak orang ?</p>
A	<p>Kalo hardware mungkin resources lagi mba ya. Orang yang memang... sekarag kan untuk hardware enginer tidak banyak juga. Sumber enginer juga kita masih kekurangan apalagi hardware enginer gitu.dan hardware enginer jadi 35.45 yang lebih banyak lagi. Lebih Rumit lagi</p>
Q	<p>Kalo tantangan lain ada gak mas?</p>
A	<p>Kalo startup tantangan lain ya mungkin itu lagi sih mba. Funding itu juga penting sih di tantangannya juga. Karena ya sektor healthcare bukan kayak lohistik yang pengennya cepet. Apalagi kita sekarang BPJS itu juga sangat susah gitu untuk bagaimana revenue segala macam. Nah itu sih mungkin funding itu juga perlu challengin juga untu mencari orang untuk funding di healthtech itu mungkin salah satu yang challenging juga sih.</p>
Q	<p>Menurut mas kenapa pemain – pemain pada backoff dari healthtech?</p>

A	Karena mungkinhealthtech beberapa industri yang istilahnya revenuenya cepet hanya di obat sih mbak. Kalo di sisanya kan kita masih.. apalagi di pelayanan gitu. Kalo kita mau narik revenue di pelayanan pasti orang – orang yang memakai BPJS gabisa ditarik lagi revenuenya. Karena mereka ya pake BPJS.
Q	Sebenarnya BPJS ini menguntungkan atau merugikan?
A	Bagi pelaku bisnis healthtech kalo menurut saya merugikan sebenarnya mba.
Q	Tapi kalo kayak gitu berarti menguntungkan rakyat jangka pendek tapi merugikan masyarakat dong dengan jadi kan kurang inovasi gitu di bidang kesehatan dalam jangka panjang?
A	Iya bener. Karena dulu saya pernah bikin sistem sebelum saya bikin sekarang itu saya validasi berbulan – bulan ya tetep gak bisa untuk menarik orang yang BPJS gitu.
Q	Kenapa gabisa?
A	Karena kan mereka membayar. Kita dulu memakai sistem commission fee. Jadi setiap periksa bayar sekian untuk sistem. Dulu kita buat sistem booking juga. waktu itu akhirnya kita validasi dari segi dokter, kita validasi dari sisi pasien. Ya karena tiap harinya dia membayarnya itu gratis, yasudah. Akhirnya kalo di suruh bayar ya gak mau. Karena kan totally free gitu. Kan ga masalah ya bayar 25.000. dulu 25.000 kan kalo gasalah perbulan. Dia bayar yaudah. Masih agak susah untuk.. apalagi kalo kita 38.45 rumah sakit juga banyak rumah sakit yang belum dibayar BPJS segala macem. Itu makanya agak susah untuk menarik revenue rumah sakit, menarik revenue dari pasien ini butuh ini sendiri sih mbak kalo kita main di BPJS.
Q	Tapi gabisa juga tuh menghindar dari BPJS?
A	Iya. Makanya dari situlah makanya dari sisi startupnya harus pinter – pinter nyari revenue lain. Dari sisi investor nya juga mungkin harus mulai bersabar bahwa ya kondisi ini kayak gini berarti ya itu tadi makanya kita harus nyari bisnis model yang lain. Yang bisa mungkin tidak di pelayanannya. Karena dlu saya pernah diskusi gitu loh kalo misal di kondisi BPJS ketika kamu dapat revenue dari rumah sakit, kamu dapat revenue dari segi pasien itu bisnisnya gabakal jalan. Halodoc pun memberikan gratis akses untuk bookingnya kan sekarang. Konsultasinya juga beberapa mereka gratiskan. Karena ya memang seperti itu adanya.
Q	Berarti sebenarnya kesadaran masyarakat sama prioritas mereka untuk memberikan spending dalam kesehatan itu juga masih rendah ya di Indo dibanding negara lain?
A	Iya. Bener sekali. Jadi spending money untuk masalah health masih agak rendah ya mungkin terutama kayak misalnya mereka berbat itupun kalo mereka sakit gitu. Jadi itu kan salah satu indikator bahwa spending moneynya yang rendah, jadi kayak udah parah dulu baru. Jadi kalo dari awal kan gak anu ya sebenarnya gitu sih. Itu harus diedukasi lagi sih.
Q	Mas sudah pernah membuat program edukasi kayak gitu gak?
A	Iya kita dulu pake sitemnya ya ada kita ke desa – desa. Kita ngumpulin orang terus kemudian kita bikin akses biar lebih mudah, informasi di dokter kita kasih, segala macem agar para pasiennya dan orang lebih aware gitu. Kita kasih di sosmed kita kan kita ingetin segala macem dengan media – media yang lebih mudah segala macem.
Q	Efektif gak tuh mas?

A	Dulu awal – awal karena kita mainnya di kedokteran gigi, itu efektif karena mungkin asumsi saya gigi berpengaruh sama estetika ya mba. jadi mungkin orang akan spending tentang estetik. Saya melihat ada yang unik dari kesehatan itu. Kalo orang ngeluarin uang bukan masaah estetik itu kadang susah
Q	Estetik tu maksudnya untuk kecantikan dan lain lain gitu kan?
A	Iya, gigi, kecantikan, dan lain sebagainya. Makanya gigi dan kecantikan kan ga masuk BPJS. Makanya bahkan orang spend money berapapun agar mungkin giginya terlihat rapi segala macam. Antara menjaga kesehatan dan juga bagaimana menjaga estetika. Itu unik juga. 42.14. dan saya sudah validasi itu ketika misal waktu itu konsep saya sebelumnya saya sudah bekerja sama sama 35 klinik gigi waktu itu. Saking mudahnya. Karena ya itu tadi, klinik gigi itu pertama tidak ikut BPJS, kedua tentang estetika. Orang pasti akan ngeluarin uang berapapun agar mereka giginya keliatan bersih. Giginya bahkan kan kadang kayak behel gitu itukan sebagai satu hal yang fashion. Bukan hanya sebagai seseorang yang pengen sehat giginya tapi juga sebagai fshion. Dan itu orang bisa spent sampe 1 juta 2 juta untuk kayak gitu. Itu menarik juga sih sebenarnya.
Q	Berarti sebenarnya permasalahannya adalah returnnya kalo dari healthtech gabisa secepat sektor lain. Ada masalah lain gak di area health?
A	Kalo mungkin sistemnya.. iya mungkin itu sih. Beda, mungkin kalo kita sistemnya beli putus ya mbak. Mungkin revenuenya bisa cepet. Dengan misalnya kita bikin sistem kemudian dipake di rumah sakit terus kemudian rumah sakit beli gitu mungkin akan lebih cepet. Tapi kalo sistemnya yang continue mungkin agak challenging sih.
Q	Kalo gitu, peningkatan macam apa yang mas harapkan ?
A	Jadi mungkin bisa dari sisi investor, mungkin pelaku startup, kemudian dari pemerintah juga mungkin harus mulai bersinergi mulai take the risk untuk invest di healthcare. Karena kita harus mulai memikirkan bahwa targetnya adalah masyarakat Indonesia itu harus ibaratnya mengedepankan kesehatan lah. Mungkin 25% dari penghasilannya itu untuk kesehatan. Harapan saya ke depan jadi seperti itu. Jadi dari situ kan dari pelaku startup juga akan semakin semangat lagi untuk bikin inovasi segala macam. Marketnya juga sudah jelas. Kemudian investor juga akan lebih tertarik.pemerintah juga akan lebih mudah memonitor segala macam proses pelayanan kesehatannya seperti itu.
Q	Kalo mas sendiri udah ada kolaborasi sama pihak – pihak lain belum untuk startup mas?
A	Kalo kolaborasi, saya ada kolaborasi ke beberapa. Jadi sebenarnya fungsinya medup ini kan sebagai agregator jadi sekarang kita kolaborasi sama beberapa startup medis sejenis juga. Jadi contohnya kita sudah kolaborasi dengan salah satu startup yang bergerak di bidang stunting dan ibu hamil. Itu kita kolaborasi ke mereka karena nanti servicenya mereka yang handle. Kemudian untuk environment chatnya kita yang handle. Terus kita sudah kerjasama juga dengan sedang menjalin kerja sama. Belum deal. Dengan salah satu startup di bidang tuberkolosis. jadi karena kebetulan itu penyakit kronis juga. Dan itu kita handle juga makanya kita bisa 45.54 dengan mereka untuk memberikan services juga. Dan InsyaAllah kedepan kita juga banyak menghandle startup healthcare. Kita sama – sama di healthcare tapi saya pengen menggandeng banyak healthcare sih. Tapi healthcare yang lebih spesifik main di beberapa cases. Beberapa penyakit. Jadi caranya memang ke depan kita akan gandeng banyak startup di healthcare yang memang handle banyak penyakit – penyakit khusus. Penyakit kronis. Harapannya ke depan kita bisa jadi pelayanan tersendiri untuk mereka yang mengidap penyakit – penyakit kronis.

Q	Itu semua masih startup Indo semua kan mas?
A	Masih Indo semua.
Q	Berarti kalo tipe partnership mas itu lebih kaya untuk mengisi 46.50 spesialisasinya gitu ya?
A	Iya. Kita kan platform kita yang pertama itu adalah monitoring services kemudian kita internal chat hospital. Kita juga bikin sama dengan apa yang tadi di 47.07 kita ada remote care juga. Jadi kita memonitor pasien itu gak harus dari rumah sakit. Jadi kapan aja dan bisa dimana aja. Makanya konsep kita ke depan itu adalah hospital without 47.23 gitu. Jadi rumah sakit itu gak istilahnya gaada 47.27 lah. Ga ada bibit – bibitnya. Jadi dokter bisa memonitor kapan saja, terus kemudian pasien juga bisa periksa dan langsung mendapatkan apa yang hasil periksanya segala macam. Hanya dengan invest nya mereka.
Q	Kalo jenis kolaborasi yng lain yang mas expect? Misalnya apa?
A	Kalo untuk stratetgic kita kemaren sebenarnya belum kerjasama, cuman kita kemarin diundang untuk persentasi di Asosiasi Rumahsakit Vertikal. Jadi kita sekarang menggandeng.. kita approach ke beberapa perhimpunan rumah sakit sih mba.
Q	Itu kalo misalnya dari segi partnership mungkin?
A	Partnership kalo sekarang mungkin lebih ke network. Mungkin research ke depan ya. Research and development ke depan. Itu kita membutuhkan partnership untuk itu sih. Karena kayak misal contoh untuk inovasinya ke depan. Ibaratnya kita mengumpulkan ini kan kita collect datanya nanti research development selanjutnya mau seperti apa nanti. Kita butuh partnership untuk itu sih.
Q	Ada pemikiran untuk kerjasama sama pihak luar negeri gak gitu ?
A	Saya kemarin bahkan sempet ada salah satu mentor juga yang pengen mengenalkan salah satu dokter di swiss juga sih dengan konsep ini kebetulan. Jadi dulu mentor ini dia pernah diperiksa sama salah satu dokter di swiss dan pengen dikenalkan juga dengan konsep ini. Karena saya ngeliat di beberapa eropa mungkin sudah ada. Kemarin saya sempet riset ada beberapa yang mirip sama apa yang kita bikin sbenernya. Kalo di Indonesia mungkin kita masih yang pertama.
Q	Tapi sejauh ini kalo dari business modelnya mas dengan yang di Eropa sana gimana? Jalan gak?
A	Kalo liat di Eropa kemarin bisnis mereka.. so far kan mereka masih memberikan gratis. Itu kalo gasalah di amsterdam. Mungkin belanda juga ya. Jadi di amsterdam ada namanya siilo.
Q	Siilo tu yang kayak gimana?
A	Jadi mereka konsepnya sama. Mereka sudah dapet funding juga 5,1 juta USD kalo gasalah. Itu mereka masih give it free masih kasih gratis untuk semua rumah sakit. Dan itu saya gatau mungkin nanti ke depan bisnis modelnya seperti apa.
Q	Apa tujuan utama dari kolaborasi?
A	Satu, Kolaborasi pastinya untuk mempercepat dan untuk scale up sih mba. Jadi kita gabisa ngerjain semuanya sendiri. Mungkin kita fokus ke apa yang bisa kita kerjakan dan untuk hal lain alangkah lebih cepat untuk kolaborasi karena kalo misalnya semua

	<p>kita handle sendiri pasti akan sangat susah dan itu sangat lama sekali. Makanya tujuan pertama kolaborasi adalah untuk bagaimana kita bisa menjangkau lebih banyak market dalam satu waktu., menjangkau lebih banyak impact dalam satu waktu. Jadi menurut saya makanya tadi DNA dari Medup sendiri kita menggandeng banyak startup karena memang kita pengen kolaborasi itu terjadi. Jadi bukan sendiri – sendiri. Karena kalo sendiri – sendiri nanti akan saling mempengaruhi dan itu sangat tidak sehat ke ecosystem startup. Jadi mungkin kalau dari kita memang open sekali dengan kolaborasi yang emang sesuai dengan apa yang kita percayai visi misinya. Ya itu tadi agara apa yang kita buat itu dalam satu waktu bisa menyebar ke banyak orang juga</p>
Q	<p>Tapi kalo misalnya kolaborasi antar negara ya mas, nanti hambatan – hambatan yang dilalui tuh bagian managimana ?</p>
A	<p>Kalo untuk kolaborasi antar negara yang segala macam saya belum mempelajari bener sih mba. Tapi kalo dari sisi operasional, mungkin ya nanti harus ada representatif disana juga sih. Representatif orang yang handle itu disana gitu. Karena itu kan.. dan itu tetep bagian dari kita. Jadi ibaratnya secara intellectual properties secara konsep segala macam masih kita pegang. Tapi kalo untuk masalah regulasi segala macam saya belum mempelajari sampe situ.</p>
Q	<p>Soalnya kan antar negara beda – beda kan penyakitnya, jenis ininya semuanya.</p>
A	<p>Iya, tapi karena saya ngeliat itu tadi mba. Karena ibaratnya kan apa yang kita kerjakan sekarang dengan yang di belanda tadi ibaratnya di Amsterdam kan sama. Berarti kan ketika kita masuk sana, orang sudah familiar. Di eropa beberapa kemarin saya survey ada 1 di amsterdam satunya di Inggris. Saya lupa apa namanya.</p>
Q	<p>Ada gak mungkin sisi sisi dari healthtech yang penting tapi belum saya sentuh?</p>
A	<p>Mungkin kalo dari bisnis model perlu banyak harus validasi mencari bisnis model yang lain sih mba. Kalo di healthtech saya liatnya. Karena yang sudah 55.05. saya mendengar beberapa kabar juga yang tidak existing dan sudah existing itu mereka ternyata pivot juga untuk cari bisnis model yang lain gitu. Berarti kan masih proses mencari di healthcare itu masih banyak yang harus di riset sih</p>
Q	<p>Itu semua pivot – pivot itu karena apa sih mas?</p>
A	<p>Rata – rata kadang market belum siap. Kemudian kadang juga mungkin kebutuhan untuk segera BEP atau segala macam mungkin juga di invest segala macam mungkin ada yang lebih cepet profit mungkin jadi harus switch segala macam. Mungkin juga kolaborasi jugambak. Mungkin kolaborasi dengan startup lain yang mungkin dia bukan di healthtech tapi dia menjanjikan jadi ikut kesana juga. Kayak gitu sih beberapa casesnya. Tapi mostly masalahnya mostly ya itu tadi, orang belum sampe spend money kayak kalo kita naik gojek. Atau mungkin bahkan sekarang lebih parahnya lagi orang Indonesia masih percaya dengan pengobatan tradisional kemudian bahkan kalo di dunia kedokteran gigi sendiri ini dulu saya pernah mengupas tentang adanya tukang gigi. Tukang gigi itu kan orang – orang yang ilegal dan 56.59. jadi orang banyak yang percaya kesitu gitu. Ketimbang ke dokter gigi yang mungkin sama – sama harganya lebih murah gitu. Tapi ini udah trust ini ada surat izin prakteknya segala macam karena namanya dokter. Tapi 57.15 pasti lebih percaya ke tukang gigi karena ya cepet sembuh instan segala macam. Itu sih akhirnya.makanya harus lebih banyak edukasi tentang itu sih.</p>
Q	<p>Indonesia kan sebenarnya secara edukasi sekarangv udah merata, tapi kenapa banyak banget orang yang bisa dibilang bukan hanya percaya tapi masih fanatik banget dengan sistem pengobatan yang bukan kedokteran gitu lo?</p>

A	<p>Satu hal yang paling mencolok tu ini sih mba, instan sembuh. Cepet sembuh. Karena kalo di tradisional itu kan pulang dari sana udh langsung sembuh. Kalo misal di dokter kan ada proses dulu 1 hari 2 hari obat baru merasuk segala macam. Kalo di orang – orang kayak gitu kan langsung sembuh. Saya juga gatau kenapa mereka bisa langsung sembuh. Itulah yang terjadi mba, karena kalo misalnya kita sakit. Misal contoh sakit gigi, kita sembuhkan kita cabut di dokter itu kan karena ada traumatik di gusi segala macam. Dikasih obat kemudian nanti lukanya nutup. Terus sembuh lagi segala macam kan butuh waktu minimal 1 minggu. Tapi kadang orang gamau ngerasain sakitnya. Jadi sakitnya malah akhirnya dibelakang. Jadi kan kalo mba liat di instagram itu ada namanya @korbantukanggigi itu adalah orang – orang yang pernah kena korban dan itu kayak lambe turahnya tukang gigi lah. Mba bisa liat disitu. Itu kebetulan ownernya temen saya dulu pernah 1 tim juga untuk inovasi. Jadi itu juga salah satu hal yang orang Indonesia tu pengennya yang instan tapi dia gak tau endingnya tu malah justru mebahayakan</p>
Q	<p>Itu dari pemerintah belum ada untuk pressing awareness tentang itu ya mas?</p>
A	<p>Sudah, dulu Mahkamah konstitusi pernah memberikan undang – undang untuk tukang gigi itu boleh praktek cuman hanya boleh kalo ga salah ada 2 hal yang boleh. Jadi membuat gigi palsu sama apa gitu. Saya kurang paham. Nah tapi pada prakteknya ada yang masih iseng. tukang gigi juga nyabut. tukang gigi juga nambal, tukang gigi juga segala macam lah melakukan hal – hal yang itu harusnya dilakukan oleh dokter gigi gitu.</p>
Q	<p>Jadi UU untu tukang gigi tuh ada?</p>
A	<p>Ada. Soalnya dulu banyak tukang gigi yang protes ke MK kalo ga salah. Saya juga lupa. Pokoknya saya pernah bahas itu di MK atau mahkamah apa pokoknya ada UUnya. Tukang gigi itu boleh melakukan praktek tapi ada batasannya. Karena dulu sejarahnya ada dokter gigi di Indonesia kan dari tukang gigi.</p>
Q	<p>Terus jenis kedokteran lain yang non kedokteran yang ada UUnya diperbolehkan apa mas ?</p>
A	<p>Saya kurang tau. Kalo yang tradisional juga saya gak tau. Tapi mungkin ada ya mba soalnya kemarin aja dokter tirawan bahas tentang itu. Maaf. Tentang mak erot juga kan. Jadi harusnya ada ya maksud saya. Maksudnya kan ketika dokter triawan membahas itu berarti kan itu ada di Undang – undang gitu lo. Makanya sebenarnya tradisional ini juga harus dikasih rambu – rambu sih soalnya kayak adayang kemarin kayak bu ningsih gitu – gitu kan udah secara medis sudah bukan urusan medis. Kemudian secara bisnis healthcare juga jadi orang jadi gamau spend untuk yang medis gitu. Bahkan kemarin saya ngobrol sama salah satu dirut dari rumah sakit di Jogja ya ngobrolin tentang itu. Ningsih tinampih kan 60 jutaan setiap harinya mba. Itu kalo dibandingkan rumah sakit, rumah sakit kalah. Dia gapake BPJS. Nah itu makanya lucu Indonesia tuh gitu. Mereka gapake BPJS, harganya mahal, ngantrinya lama. Tapi ya itulah orang Indonesia. Kadang juga sembuhnya kan mungkin gara – gara sugesti saja.</p>
Q	<p>Di Indonesia masih terpengaruh mistis juga ga sih mas?</p>
A	<p>Iya. Makanya kan dulu saya buat 1 artikel khusus itu untuk membahas mitos fakta mba. Jadi itu kita start dari yang simpel – simpel dulu deh. Kayak misal contoh orang makan apa nanti keguguran itu kan yang kayak gitu – gitu. Itu 1.04.00 itu kita dulu bahas pake artikel di sosial media. Yang bener tu kayak gini, ini gaada hubungannya sama ini, segala macam.</p>
Q	<p>Ada lagi ga mas tambahannya?</p>

A	Mungkin itu si ya mbak ya. Jadi dari saya sih mungkin itu. Yang tadi kita omongin banyak itu.
Q	Kalo mas, ada ide gak untuk itu? Kalo saya kan pengen tau sebenarnya masalah healthtech di Indo tu seperti apa? Ada gak orang yang mas kenal baik dan tau tentang healthtech di Indonesia gitu?
A	Akademis saya kenal sama dosen public health UGM itu dulu dia cukup terkenal di healthtech namanya pak anisfuad. Nanti kalo ini saya kasih kontaknya. Mungkin nanti kalo mau diinterview segala macam. Beliau terkenal sekali pokoknya di dunia healthtech. Mungkin nanti dari pak anis nanti kebuka banyak ya mba. Saya kurang tau kalo misalnya dari akademis gitu. Kalo yang tadi saya ajak kerjasama itu kan sebenarnya masih secara usia secara perawan mungkin masih sama kayak saya. Mungkin alangkah lebih baik kalo yang diatas saya sih mbak. Yang udah banyak berkecimpung.

Startup : TeleCTG (interviewee 6)

Q	Kalau menurut ibu sendiri,sekarang kayak gimana perkembangan start up di Indonesia,terutama sektor kesehatan ya?
A	Saya tentu sangat challenging karena 00.31-32,dan walaupun kamu,ini jujur aja gitu walaupun kita memberikan impact yang besar tapi kalau hubungan kita ke birokrasi kurang baik juga gak akan sulit, ya kan? Gitu. dan di birokrasi nanti you have to find out sendiri apasih yang dibutuhin sama birokrasi.
Q	Nah ini dalam segi 01.04-01.05 ini kan udah banyak nih soal kesehatan yang muncul-muncul ini semua nabrak gak sama regulasi regulasi ini?Sekilasnih.
A	Sekarang gini aja sih kalau misalnya kayak konsultasi dokter segala macam di refer aja ke undang-undang telemedicine itu nanti menabrak atau ngga,itu nanti bisa dibuat sendiri sih kan pemerintah baru ngeluarin undang-undang telemedicine di 2019 kalau saya gak salah diakhir 2019 di november atau desember.Nah itu nanti bisa diliat sih saya dengan start up start up yang sekarang ada dan how they work itu menabrak atau ngga.Kalau kita sih sebisa mungkin kita mengikuti semua regulasi yang ada.
Q	Tapi kalo dalam kondisi hambatan yah,kalo misalnya ni regulation nya diperlonggar maksudnya dengan diberi uang untuk swasta berkontribusi startup berkontribusi. mungkin secara tekel masalah bisa lari berapa persen lebih cepat ?
A	Bisa cepet banget sih,ya itu tadi kan tadi nanya misalnya kita punya anggaran yang cukup besar untuk stunting karena kan mindsetnya udah pasti beda ya kalo misalnya,birokrasi dengan start up sekarang kita udah terbiasa dengan we have kita harus punya return kita harus ngembaliin dan segala macem.Cara apa yang paling efektif gitu supaya resource kita juga gak pake banyak dan itu sebenarnya ada bisa gitu cuman tinggal political wheel mau apa nggak political wheel dari birokrasi karena apapun kalau kesahatan itu masih birokrasi yang naik.Intinya kalau menurut saya sih political wheel dari birokrasinya sih kalau misalnya memang mau mendukung semuanya bisa jalan cepat gitu tapi kalau ngga ya sulit dan kita di kesehatan masih highly regulated ya kita semua jadinya tergantung sama political wheel dari birokrasinya kita sih ngikut aja ya kita mau apa dan that is the system
Q	Ini kan mesin kan?sempet ngurus hak paten dong itu ribet ngga?
A	Kita hak cipta bukan paten,lumayan ruwet sih.Tapi itu memang aturannya kaya gitu di dokumentasi nya banyak segala macam tapi ya diurusin sih sama kita.Jadi itu satu hal

	kalau buat kita sangat menguntungkan karena untuk beberapa special project kita bisa tunjuk langsung karena kita penegak hak cipta dan pemegang IP lah
Q	Kerasa ga sampai amerika juga ya, launch pertamanya malah disana ya bukan di Indo ya?
A	Gak sih kita itu pameran aja southwest southwest gitu dan sebenarnya juga kemaren sih kita sama huawei kita ke amerika latin, cuman ni kita lagi ngitung dulu nih karena apapun masuk ke negara lain itu kan jadi sesuatu yang satu ngurusin paten yang sangat expensive kalo misalnya untuk 04.25 dan juga ruwet gitu maksudnya secara dokumentasi dan segama macam. Secondly masuk ke negara lain itu kan pasti regulasinya beda kalo untuk kesehatan. Itu yang juga kita yang udah ada permintaan gitu – gitu segala macam tapi kita masih mikir karena kita masih mikir operationnya gimana disana. Apakah kita mau lisensing aja atau kita mau apa gitu. Itu yang kita pikirin sih
Q	Tapi kalo begitu sejauh ini, TeleCTG ini collabnya sama pemerintah ya belum dilepas ke swasta untuk beli alat ?
A	Lagi mau masuk ke rumah sakit swasta. Cuman kita harus membuat sistemnya itu berbeda karena functionnya pasti berbeda di pemerintahan sama di swasta. Jadi sebenarnya market kita tuh ada 3 sih. Jadi ada badan praktek mandiri itu pasti per terealisasinya sama harga yang harus kita tekan. Sementara terus terang kalo boleh jujur buat kita, we dont get any isentif from the government bahwa ini alat kesehatan dalam negeri segala macam. Jadi kita jadinya harganya cukup gak competitive walaupun kalo dibandingkan dengan CTG yang biasa kita masih competitive. Cuman dan itu permasalahannya lebih di aturan pajak dan segala macam. Dan kayaknya gak bakal diapa – apain sama pemerintah. Tapi itu jangan disebut. Bukan Cuma pajak sih, devel system of membangun industri di Indonesia itu menurut saya regulasinya gak mendukung gitu. Jadi sampe kita terus terang ya kita tuh startup . kita pada saat itu murni on idealism gitu. Oiya kita harus buat ini soalnya begini – begini – begini. Tapi pada saat kita masuk industri ya tau gitu mah gw import aja. Daripada buat – buat ribet amat sih. Dan jauh lebih untung kalo kita import. Itu kalo mau dimasukin sih masukin aja. Itu dari saya ya pelaku industri. Jadi kalo mau membangun industri ya please do support us di regulasi Industrinya di dalam negeri itu gimana. Kita tau kita gak gede gitu kontribusinya, we are not like investment 1 Triliun gitu. Cuma ya itu tadi berhubungan dengan impact investing gitu. Kalo misalnya kita ngitung dari sisi yang lain, sebenarnya industri ini bisa menghasilkan jauh lebih gede dari situ untuk negara. Tapi dari component yang lain. Jadi kayak misalnya kita kemaren bikin kayak very simple analysis dimana kalo kita bisa membantu untuk mengurangi angka operasi sesaritu berapa anggaran yang bisa dihemat dengan yang selama ini dikeluarkan BPJS. Itu kita pake datanya BPJS jadi ada berapanya yang ditolak segala macam gitu. Very simple kita udah masukin kalo itu di prefentive 08.10. kita bisa hemat sampe 3 Triliun loh setahu. Dan itu kan sebenarnya udah investment lebih dari 1 Triliun kan. Jadi maksud saya investmentnya itu jangan Cuma diitung Cuma dari investment masukin duit buat industri. Tapi impact yang bisa diberikan itu berapa. Please kalo jadi impact investment itu juga bisa diitung gitu. Jadi kalo misalnya ada perusahaan mau masuk. Oke gw mungkin investnya 500 Miliar ga sampe 1 Triliun. Tapi impactnya saya bisa memberikan ke negara kamu penghematan sekina. Please consider that supaya saya bisa beberapa kemudahan.
Q	Dengan adanya kebijakan pemerintah dengan adanya BPJS itu sbenernya tuh mempermudah kan? Itu dengan adanya BPJS itu menolong atau menghambat?
A	Membantu sih pasti membantu ya. Karena itu membantu rakyat kecil untuk mendapat pelayanan kesehatan. Ciman mungkin ya itu tadi dilihat lagi mana yang bisa memberikan bener – bener manfaat. Karena kan sebenarnya stake holder di kesehatan itu kan gak Cuma penerima manfaat tapi ada juga penyedia jasanya. Mau itu dari dokternya, bidannya, alatnya, rumahsakitnya, perusahaan farmasinya. Nah itu kalo

	<p>melakukan sesuatu itu tolong dilihat dari semua aspek. Jadi smuanya tuh melakukannya tuh seneng gitu loh. Maksud saya, kamu dipuji – puji sama 1 orang tapi kamu disumpahin sama 6 orang gitu kan. Walaupun pasti bermanfaat ya. Mungkin juga lebih dari data yang ada lebih dipelajari, dianalisa supaya misalnay data tahun 90 sama 2000an ini itu kan kelihatan tuh apa sih permasalahan kesehatan di tahun 90an itu kan permasalahannya angaka kematian ibu bla bla bla sekarang kan yang memakan proporsi paling banyak itu kan penyakit tidak menularnya. Itu kan sebenarnya efek dari hal – hal yang tidak ditanggulangi di tahun 90an. Setelah 20 tahun di usia berapa . berevolusi lah jadi begini. Nah itu kan sbenarnya harus ngeliat gitu. Oh berarti sekarang untuk mengurangi di 20 tahun lagi ya lu cegah yang ininya. Root costnya tu apa. Jadi bukan cyuma kayak iya kita ngobatin. Tapi kan gakbisa gitu terus, karena then akarnya gak ilang.</p>
Q	<p>Berarti sampe sekarang masih banyak solusi – solusi tuh masih kayak mau 11.38 gitu ya? Belum to the 11.42 on the problem?</p>
A	<p>Iya sih kalo menurut saya. Soalnya kita ngobatin orang cancer gitu. Its very costly. Tapi maskudnya ya mungkin juga dalam memberikan benefit ya juga mungkin harus diliat gitu ya. Samoe kita misalnya kebobolan berapa belas Triliun untuk ngobatin orang yang mortalitasnya juga udah jelek. Sementara uang itu kalo dipake buat kesehatan yang prefentive itu jauh lebih bisa bonus demografinya dapet gitu. Nah itu kan diitung deh, menurut saya</p>
Q	<p>Jadi kayak wise allocation</p>
A	<p>Iya sih kalo menurut saya harusnya gitu sih. Kan dari data itu kan makasudnya bisa dipelajari lah,</p>
Q	<p>Kalo misalnya masalah tapping in to thenya macet. Itu ada tantangan gak? Soalnya kan kayak pemerintah aja kan susah kanmasuk ke beberapa daerah tertentu untuk memberikan kualitas kesehatan yang sma gitu kan? Apalagi ibu kan mau tapping kayak certain technology ?</p>
A	<p>Kalo kita bilang tapping venue market ke suatu daerah sekarang yang punya duit itu kan jadi 2 kabupaten. Sementara mereka untuk.. mereka mau untuk sesuatu yang baru. Kan kayak misalnya kita nih. Kita menawarkan suatu sistem peayanan kesehatan yang berbeda. Jadi kita bukan by project tapo kita misalnya by subscription gitu. Atau SAS lah sistemnya. Itu gak diakomodasi sama sistem penganggaran. Sementara sekarang BPK KPK kan mereka juga takut. Misalnya ih gw ngerasa ini nih sanagt bermanfaat nih dengan uang segini gw bisa dapet sekian. Tapi di mata anggarannya itu gak ada terus mau dimasukin kemana gitu pada saat pelaporan itu setengah mati. Jadi maksud saya kalo memang misalnya mau bermain di sektor segala macem. Apalagi sekarang nih misalnya dengan pemerintah belanda, ya mungkin juga bisa jadi G to Gnya adalah memperbaiki sistem penganggaran, memperbaiki cara memberikan pelayanan itu bahwa gak semuanya tuh harus conventionally gitu ada cara – cara baru yang lebih murah dan efektif. Cuma ya harus di akomodasi sama sistem penganggarannya seperti apa. Karena kalo engga pemerintah –pemerintah daerah ya takut. Dan gak semua pemerintah daerah itu punya pola berfikir yang sama. Dan pengetahuan yang sama dalam hal penganggaran. 14.23 bisa peka DAK Dana Alokasi Khusus yang punya pemerintah untuk program ini. Gak semuanya tau. Dankita sebagai swasta juga kita mau ajarin kita we dont have that knowledge very deep. Dan kalopun kita kasih tau eh pak ini pemerintah daerah ini bisa caranya gini. Nanti kalo misalnya salah terus kena sama BPK kita yang disalahin gitu. Ya males juga. Orang niatnya mau bantuin kok. Malah jadi kesangkut – sangkut. Paling engga dibantu dari hal – hal itu gitu . bahwa kayak healthtect – healthtect ini kan mereka pasti menawarkan sistem pemberian pelayanan yang berbeda. Udah pasti kan penganggarannya kan caranya juga berbeda ya. Mungkin itu yang bisa dibantu di akomodasi dulu . anggarannya seperti apa</p>

Q	Tapi kalo dalam memperkenalkan produk itu ke bidan – bidan itu gak ada masalah gitu ?
A	Kalau ke bidan enggak, cuman memang pasti ke daya belinya bidan itu untuk membeli TeleCTG gitu misal. Itu jadi sesuatu sih. Karena kalo misalnya kayak kita. Ya kalo high cost di negara ini kan udah suatu yang lazim yah. Semua juga udah tau gitu. Oke kita bisa nih ngasih harga segitu tapi ternyata banyak hal juga yang harus kita lewatin ya kalo kita harus 15.52 ya kita juga gabisa gitu. Kita bukan NGO gitu.
Q	Jadi kalo market ini ibu yang actively search for them. Template – templatnya kepa 16.04 atau mereks yang approach ibu?
A	Awalnya pasti dari kita lah. Kita kan ngenalin. Cuma kan kita kerja sama sama asosiasi dinas kesehatan, kita dibantu sama kementrian desa, kita dibantu sama kementrian dalam negeri, gitu – gitu. Karena beberapa jadi kayak dari solusi ini aja gitu kita bisa menyediakan data untuk berbagai macam instansi. Misalnya untuk standar pelayanan minimal kepala daerah, abis itu untuk ya kreatif – kreatif lah mbak dalam membuat manfaatnya apa aja dan harus bisa mencakup stakeholder. Jadi kenapa healthtech itu jadi mahal karena actually what you have to do is you have to built 16.48 ecosystem. Kamu gabisa hanya main di satu sisi. Karena kamu main di ubu. Tapi ubu itu terkait sama ya kecuali emang gak mengasih impact ya. Emang lu jualan aja that's different case. Karena kalo mau ngasih impact, berarti ada pemerintah, ada dokternya. Ada ini itu. Kan harus dipikirin. Kayak kita aja we take care of main stakeholders. Kita sampe kerjasama sama kita terafiliasinya dengan universitas padjajaran kan banyak. So we work together with them actually for research. Jadi kita juga nerbitin jurnal. Kayak dokter Ari sendiri kan emang jurnal pertamanya di maret luar. Kayak tahun ini aja udah kayak status jurnal dia mau nulis. Karena dia ngajar juga kan
Q	17.43 – 17.46
A	Iya kita udah. Kita udah 17.48 stakeholdersnya itu siapa aja terus sebelum kita melakukan suatu program, ada gak sih yang bakal diimbas negatif. Nah itu kita mencoba untuk minimalisir. Ya kalo enggak, ga jalan dong
Q	Dari segi infrastruktur gitu ada masalah gak?
A	Ya sekarang internet sih. Challenge pertamanya jaringan internet. Karena kan apapun kalo misalnya kita bilang healthtech, we are using technology. Which is kalo di sisi kita, kita gabisa offline. Kita harus online. Karena di aplikasinya itu kita punya algoritma – algoritma kayak mesin learningnya yang bisa kayak.. kita automaticly detect 18.37. jadi kayak misalnya bidan masukin data. Kita bisa detect up to 53 18.41. jadi tu automaticly keluar semua. Jadi kayak 1 ibu ini dia punya 18.45 ini ini ini. Itu harus digimanain. Itu di aplikasi kita bisa semua, Cuma ya harus online. Soalnya kalo offline terlalu ribet di kita sih, dan kita takut ada duplikasi data.
Q	Tapi dari segi internet di daerah – daerah yang ibu masuk..
A	Kita mapping dulu. Kita masuk di daerah yang emang udah ada internetnya. Dan kita kan kerjasama sama perusahaan telkom gitu = gitu kan. Karena kita gak mungkin gak sama mereka.
Q	Kalo infrastruktur yang lain gak bermasalah ya?
A	Kalo infratruktur yang lain itu masuknya bukan di determinan. Jadi kan kalo kita menilai sesuatu tuh ada determinan dekat, determinan antara, determinan jauh. Nah itu mungkin masuknya di determinan jauh. Cuman ya pada akhirnya mempengaruhi output yang kita mau gitu. Jadi kayak misalnya ni angka kematian ibunya belum bisa turun. Karena pada saat kita udah bilang oh dia harus dirujuk. Rujukan ini terlaksana.

	Tapi untuk membawa ibu itu kesana it takes 3 days atau 4 days. Nah itu kan jadi suatu masalah. Sebenarnya yang kita lakukan kayak di kupang itu. Kita udah tau dari tri semester ketiga awal oh ibu ini faktor resikonya belum turun. Berarti dia gakbisa lahir di bidan. Sebelum dia masuk usia 20.06 dia udah harus dirujuk ke rumah singgah gitu, itu kita bisa bikin kayak gitu.
Q	Udah pernah dapet pendanaan belum sebelumnya?
A	Udah
Q	Itu pendanaan SIT berarti?
A	SIT sih, tapi jumlahnya cukup gede sih. Million dollars udah sih.
Q	Funding ini dari perorangan atau institusi?
A	Corporate venture. Kita agak susah kalo mau main visi sih mba. dan kita ngomong ama beberapa impact investor rata – rata kalo mereka invest, mereka gak mau bareng ama visi. Rata – rata biasanya kalo mereka mau masuk, ya kita maunya sama PE atau sesama impact investor gitu. Tapi kalo visi itu agak akan sangat berbeda
Q	Kalo menurut pendapat ibu, kenapa dari visi sesama impact investor kayak gak gitu mau 21.52
A	Ya pasti kan ininya beda ya. Saya gak tau saya bener atau salah tapi kan kalo visi kan biasanya pasti mereka jualnya kaluasi kan. Semenara kalo impact itu kan jangka panjang kan.
Q	Dari corporate venturennya ini dia Indo atau luar?
A	Indo
Q	Memang belum ada pemikiran untuk masukin investor dari luar Indonesia atau memang belum aja?
A	Kita sih terbuka –terbuka aja selama visi misinya sama sih. Karena pasti kan kayak ya memang saya lebih enak sama PE karena kan kayak ada, oke dalam 7 tahun nanti exitnyatu harus gimana tu kita tau. Gitu. Tapi ya namanya kalo kita terus terang sangat.. ya walaupun kita bisa devaluate sih dengan data yang kita punya, dengan berapa 22.59 komunitas kita gitu. Cuman memang pada saat itu kita berpikinya gak begitu
Q	Kalo misalnya dulu, waktu ketemu yang kayak investor, visi, non impact. Itu biasanya pengalamannya gimana?
A	Healthcare is a longgame. Kalo misalnya shortgame saya gak tau. Mungkin ada visi yang mau long game. Tapi kalo misalnya you are looking for shortgame healthcare itu udahpasti gabisa. Karena saya dulu ngelola rumah sakit itu udah 16 tahunan sih. Itu untuk rumah sakit balik modal segala macem at least 7 to 8 years. Jadi kalo misalnya kamu mau dalam 2 / 3 tahun gabisa gitu. Udah beda du kursnya gitu. Jadi ya pasti susah lah.mungkin sama – sama 23.58.
Q	Dulu waktu engaged investor yang biasa, 24.05 gak match. What are the other matters yang menurut ibu kayak gak fair kalo dipasang ke startup yang impact
A	Ya karena kan matriksnya kan pasti ngitungnya kan kayak berapa sih followers lo di IG ? berapa sih followers lu di ini. Nah itu kan agak ga masuk ya kalo menurut saya.

	Awalnya kita masih nyoba tapi kok kamu keluar uang yang impactnya gabisa kamu measure langsung secara hasil. Lebih itu sih
Q	Apa sih impact investor?
A	Kalo di saya sih impact investing itu ya kaya di awal sih, tetep memberikan keuntungan untuk semua pihak. Mungkin kesepakatan keuntungan yang seperti apa itu bisa disepakati karena masing – masing pasti beda – beda ya. Kayak return on investmenya mau berapa tahun mau berapa persen. Gitu – gitu kan pasti berbeda dari setiap investor. Cuman mungkin ya itu tdi. Bisa diakomodasi dengan hal yang lain. Misal kayak tadi ya oke dia yang hubungin pemerintah kita, mungkin dengan kita membantu menurunkan GDP itu sekian persennya boleh kita ambil. Itu mungkin bisa jadi solusi yang lainnya sih. Maksudnya ngukur investment baliknya bisa dari situ. Jadi mungkin bisnis modelnya aja harus lebih kreatif
Q	Selama impact investment, menurut ibu, mereka penting gak punya ilmu atau pengalaman di bidang itu?
A	Sebenarnya saya bukan orang bisnis. Jadi emang kenapa saya turun disini ya its purely idealism yang akhirnya kita juga begitu masuk dan ini ada kayak ya pastikan orang berfikirnya uang gitu ya untuk capitalist itu, itu terus ternag buat saya its a bit stressfull. Kalo saya pribadi, karena saya punya pengetahuan yang cukup baik di kesehatan. Saya sama dokter ari cukup lama di kesehatan. Dan kita juga consultant management kesehatan, saya pribadi lebih prefer memang orang yang jago di keuangan. Bantuin kita bikin business model yang baik atau 27.00 yang baik, business plan yang baik. Kalo saya prefernya gitu, jadi sebenarnya lebih ke complimenting sih dari sisi 27.09. dan kita bisa ngomongin di awal gitu oke secara medis kita tuh mengarahnya impactnya kesini, jadi yang mau kita lakukan gini – gini. Sebaiknya business plannya gimana
Q	How do they see your startup?
A	Saya kebetulan ketemu impact investor yang baik bange. Saya juga bingung gitu ada pertama kali. Dia RPE actually. Tapi dia beneran impact. Kalo mereka si oke. Karena memang ya kita udah tau lah endul nya kita sama – sama mau kemana. Ya walaupun sekarang lagi ada sedikit ini. Karena kita harus urus urusan sama investor kita sbelumnya. Kalo yang sama yang saya kenal personally oke. Cuman yang lain saya gatau karena saya belum pernah
Q	Tapi kalo misalnya ibu kan udah punya close investment dari impact investor A. Misalnya nanti akn ada impact investor B berniat masuk. Itu mereka biasanya ada udah pasti match 28.22 atau nanti perlu ada 28.24 in the future?
A	Kalo buat kami sih lebih enak kalo memang karena ya tadi saya bilang. Sebenarnya yang kita butuh kan partner ya complimenting. Karena saya sama dokter ari kuat di kesehatan dantechnya kami cukup kuat. Memang lebih baik kalo untuk urusan funding atau segala macem itu jadi urusannya impact investor. Jadi kalo misal nanti kita memang butuh uang lagi juga mau cari funding lagi ya lebih baik mereka yang nyariin buat kita gitu. Jadi udah pasti match. Karena kan pasti juga mereka nyaring dulu dong. Ini sama gak visi misinya. Sementara kalo sama kita sendiri kan sejak awal udah tau gitu 29.03 or something. Nah itu yang pasti kan akan mereka kasih tau ke next investor
Q	Pasti impact investor 29.11 alam dia pasti nyari lah ya siapa yang cocok invetion baru bisa match kan. Gak bisa 29.16 itu gak bisa kan?
A	Gak. Dari kitanya sendiri juga kita pasti ini sama gak. Kalo gak kan bubar semua kan
Q	Terus kalo misalnya dulu 29.31 bisa jadi impact investor? Ini yang kita paling 29.34 – 29.38

A	Kalo impact investor yang sejauh ini kalo yang saya denger dari beberapa itu. Gak terlalu ruwet ya dan mereka biasanya ngitungnya kayak ya itu tadi . kalo misalnya kita invest disini, berapa direct sama indirect contributionnya itu apa. Jadi kayak misalnya kayak saya memberdayakan 1 badan dengan alat dan aplikasi, itu berarti berapa ibu yang bisa kebantu.
Q	Ada matrik – matrik lain gak yang biasa diminta sama impact investor?
A	Sejauh ini engga sih
Q	Tapi kalo dari segi FOI, waktu, semua tetep normal?
A	Ada sih pasti kayak misalnya disagree on how to exit itu pasti. Karena kan mereka juga punya.. ya apapun kan mereka bertanggungjawabkan KL punya mereka kan. Dan sebenarnya kan impact investment juga mereka sendiri masih pada belajar kan gitu jadi impact investment itu gimana sih. Jadi ya apsti ada lah kayak misalnya oke nanti kita ngembangin satu ekosistem ini pada saat nanti divalusi apa misalnya nanti kita 30.53 bisa baliknya tuh gimana. Itu pasti ada teteplah mbak, namanya juga investment kan.
Q	Apakah terms and conditionnya lebih longgar dari pada...
A	Sebenarnya lebih dipengertian bahwa you dont have to make.. jadi kayak terus terang healthcare technology itu tuh bukan kayak jualan ayam atau jualan makanan yang hari ini dikasih duit, lu jualan besok dapet revenue gitu. Itu kan you have to 31.29. you have to prove dulu barangnya. Liat orang pake dulu segala macam. Nah itu kan pasti burning money juga disitu. Itu sih. Health care itu its a longgage.
Q	Doktingnya juga ikut peran kan?
A	Iya. Dan terus terang, business model kita, caranya beroperasi itu we are the first one in the world kan. Karena kebetulan saya lagi ikut program 31.57. dan kita udah ngomong sama beberapa mentor gitu dan bilang kamu sih yang pertama di dunia ini yang dengan sistem kayak gini. We dont have any 32.07. terus terang ini gasuah diomongin sih nanti. Tapi lebih ke saya sendiri gapernah punya niatan sampe segini gitu, its purely idealism. Tapi begitu masuk loh kok begini? Saya sendiri juga terkaget – kaget sih.
Q	Terus kalo selama ibu kayak mau proses 32.45 sampe punya investment itu. Mereka ada bantu measurment something gak? Ada sesuatu yang mereka bantu?
A	Kalo sama yang pertama karena memang beda gak terlalu. Tapi yang.. ya walaupun ini juga belum tentu ya karena kan ada beberapa yang harus diselesaikan sama yang ini. Saya sih berharapnya jadi, tapi saya gatau. Itu sih mereka bantu. Kalo yang impact investment sangat bantu
Q	Biasanya bantuan yang bisa mereka kasih yang kayak gimana?
A	Kayaknya impact investor juga masih banyak yang pada masih belajar juga yah. Maksudnya..
Q	Jadi impact investornya sebenarnya masih 32.22 banget dong di Indo?
A	Iyalah.
Q	33.26 -33.29

A	Kalo yang beneran impact sih kayaknya baru deh. Jadi mereka juga.. ya mereka sih bantuin kita sih. Kayak shaping up again the business model.
Q	33.45 – 33.47
A	Iya
Q	Terus kalo misalnya impact investor, mereka setelah naro uang, apakah mereka langsung oke giving moneyv gitu, atau mereka masih ada certain pemantauan atau suport apa yang dikasih setelah invention?
A	Karena kan investor saya sebelumnya bukan impact investor ya. Kalo mereka lebih pasif. Tapi itu buat kami juga jadi suatu masalah. Hanya report report report, ini kenap abegini kenapa begini . gak ada supportnya. Kalo yang kedepannya sih kita sebenarnya berharapnya berkolaborasi ya walaupun misalnya untuk management ya manajemen yang nentuin gitu.tapi mereka kasih masukan bahwa kita ngeshape business modelnya sama – sama. Kayak tadi kan saya bilang terus terang i'm not a business person gitu. Jadi buat saya ini juga sesuatu yang lumayan struggle gitu. Tapi kalo misalnya liat dari dunia kesehatannya kira – kira revenue modelnya, revenue streamnya diliat dari mana itu kita bisa tapi mereka yang bantuin.
Q	Tapi mereka lebih support dari segi business sightnya gitu ya?
A	Iya jadi sebenarnya buat kita that's what investor should do. Karena kan investmentnya mereka juga harus balik.
Q	Kalo kayak. You as a startup gitu ya. What is your recomendation ke impact investors?
A	Kalo saya gatau yang lain. Tapi kalo di healthcare yang pertama – tama tuh kalo bisa tau regulasinya juga. Jadi pada saat menentukan ni investmentnya kapan harus balik segala macam itu gak ada miss komunikasi atau itu disitu gitu. Sama regulasinya juga cukup rumit. Terus juga sering ganti – ganti gitu kan. Nah itu yang mungkin tau sedikit lah mengenai regulasi kalo healthcare ya healthcare, kalo fintech ya fintech, kalo agriculture ya agriculture kalo apa ya apa. Terus yang kedua, kalo misalnya kamu invest di perusahaan yang memang kuatnya di.. misalnya kayak saya, saya kuatnya di healthcarenya. Ya berarti kamu coba bantu di hal lain yang complimenting supaya bisnisnya tuh jalan. Kalo misalnya si orang ini kuatnya di keuangannya tapi dia pengen masuk misalnya bangun rumah sakit. Ya berarti dia yang bantu untuk knowledge mengenai kesehatannya atau bisnis kesehatannya seperti apa. Lebih gitu sih.yang complimenting gitu sih. And really know what's the strenght of the company that you are pay invest. Sama – sama gak visi misinya.
Q	Is it hard untuk cari yang se visi misi ? atau ada aja?
A	Terus terang kalo dari impact investor yang lagi eyeing on us sangat sulit sih nyari yang gift real itu.
Q	Mereka masih agak 37.12 masih gitu ya?
A	Saya gak tau secara detail. Tapi kayak mungkin lebih banyak indirect impactnya ya. Saya kayak dia bilang dia di kesehatan. Misalnya oke lo bukain akses untuk konsultasi ke dokter. Tapi lu hanya beroperasi di kota gede.37.35 -37.36. kan banyak yang di perifer, banyak yang di Papua. Banyak yang misalnya kita projek bikin 37.45 gitu yang kayak untuk merujuk 1 orang harus melewati 118 sungai itu kan lo gak jamah kesitu gitu. Jadi actually what is the impact gitu.

Q	Do you see colaboration or something yang important ?
A	Iya lah mba. Kalo ya misalnya saya ngomongnya dari sisi kesehatan ya karena yang lain saya gak tau. Ya kalo dari saya spesifik, sebenarnya lebih orang yang ngerti bisnis lah. Lebih di bisnisnya gitu. 38.44 segala macem. Kalo misalnya health operation, healthcare it self, healthtechnya kita bagus gitu. Cuman dari sisi finacingnya, terus kayak misalnya business modellingnya yang kadang - kadang tuh karena saya sama dokter ari juga. Ya dulu saya ngelola rumah sakit yaudah ngelola rumah sakit gitu. Tapi kayak misalnya kita mau mencoba untuk oh ini ternyata masuk kesini bisa lucu nih. Nah itu kira – kira business model yang baik tu kayak apa sih atau misalnya bentuk collaborationnya kayak apa sih. Nah itu kita juga butuh masukan kalo dari saya pribadi. Collaboration bisa macem – macem sih mbak. Kita memang sangat berkolaborasi, karena saya juga gamau pusing dengan hal – hal yang saya gatau gitu. Kalo memang ada orang yang lebih tau, lebih jago, sama – sama maju gapapa kan?
Q	Terus kalo dari segi pengembangan teknologi networking ?
A	Iya itu juga boleh sih kalo dari sisi pengembangan teknologi. Karena kadang – kadang walaupun untuk saat ini kan kita lebih kayak pengembangan teknologinya yang tepat guna gitu. Karena kan misalnya kita kan juga liat sisi marketnya gitu. Kalo kita ngasih canggih – canggih banget, orang Indonesianya udah siap atau belum sih , terus siapa yang mau make sih? Siapa yang akan make ? misalnya kita kasih dan kaya misalnya kayak nano teknologi atau misalnya apa gitu kan juga kamu literasi digitalnya berapa lama gitu sampe dia bisa make. Itukan harus kita itung. Dan karena kita memang yang mau kita kasih impact, ya kita pasti membuat teknologi yang tepat guna yang emang dibutuhin sama komunitasnya atau usernya. Dan bisa memang langsung menjawab permasalahan yang ada. Point – pointnya bisa ilang karena inovasi kita. Saya gak bilang teknologi ya saya bilangnya inovasi. Kadang – kdang kan inovasi itu gaperlu hightech. Bisa 40.52. bisa hal – hal yang sederhana, yang kayak misalnya kayak yang di India yang misalnya ada bayi – bayi yang lahir dengan berat badan lahir rendah. tadinya dibikin inkubator tapi kan ternyata gak ada listrik, bidannya gabisa make, gaada tempat. Akhirnya mereka dengan insulated blanket gitu yang bisa lebih banyak kepeke lebih murah. Kita lebih ke situ.
Q	Menurut opini ibu tentang proses dalam collaboration itu gimana?
A	Kalo kita sih sangat terbuka gitu dan lebih seneng kalo dapet partner yang memang ngerti juga regulasi disana gitu. Jadi maksudnya bentuk kerjasamanya kayak misal TeleCTG atau misalnya kayak si aplikasi sehati. Aplikasi sehati kan sebenarnya digitalisasi buku – buku Kesehatan Ibu dan Anak yang ada. Tapi kita lebih lengkap, karena kita bukan dari sisi ibunya aja tapi kita memempower bidan juga dari sisi pencatatannya ke bidan yang which is itu gak ada selama ini. Nah itu kalo misalnya mau di adopt dengan senang hati, karena buku KIA itu kan sebenarnya dipake di beberapa negara Afrika, di Laos gitu. Itu kan dipake. Jadi kan ke kontennya udah sama. Dan itu kan punya basisnya kan yang buat Jaica kan Jepang. Kita lebih seneng kalo misalnya kayak gitu kita partner yang emang ngerti disana tuh seperti apa. Bentuk kolaborasinya bisa licencing aja sih. Jadi memang beroperasi atas perusahaan mereka, tapi pake solusi kita. Terus ada kayak perjanjian kerjasamanya mungkin mereka menyewa solusi kita tuh berapa, segala macem. Gitu – gitu aja sih. Kita terbuka sih. Cuman kalo kita harus sendiri yang beroperasi disana, we have to learn the regulation, saya terus terang pecah kepala dan orangnya pasti gak cukup.
Q	Kalo misalnya di bidang health tu di tiap negara sangat 42.46
A	Iya

Q	Bahkan dari setiap penyakit di tiap negara itu beda ya?
A	Beda. Dan maksud saya kan juga setiap ras pasti kan beda ya. Gennya dan segala macem. Karena beberapa hal itu kalo mau artificial intelligence itu datanya itu harus cukup banyak. Karena misalnya untuk 1 penyakit, ya kayak di Indonesia aja deh orang padang sama orang jawa itu kan pasti beda outputnya, karena orang padang kan secara genetik makanannya aja udah beda ama orang Jawa. Badan kita kan ga berubah, sama aja gitu kan dari dulu – dulu. Karean teknologi kan hanya 43.36 kalo menurut saya.
Q	Mungkin karena itu dokter – dokter Prancis gabisa kerja disini kan?
A	Ya pasti beda lah. Kayak misalnya disini penyakit tropis gitu. Orang dokter bule mana tau demifever. Kayak diare gitu – gitu kan udah gaada disana.
Q	Kalo di Jakarta sudah dipakai di hospital apa?
A	Kalo di Jakarta si baru bidan yang pake. Ini lagi ngobrol sama dinas kesehatan Provinsi DKI. Cuman ya again kita ada masalah regulasi sama lebih kayak protokol pengadaan alat kesehatan. Itu juga ada. Kayak di Kemenkes no. 75 itu yang harus kayak kalo engga dikita kena sama BPK nih bu. Gitu – gitu segala macem. Itu lebih makanya saya tadi saya bilang kalo kita menawarkan suatu cara pemberian pelayanan kesehatan yang baru berarti regulasinya itu juga harus bisa mengakomodasi itu khususnya penganggaran. Saya orang lapangan banget mba. Jadi saya....
Q	Tapi masih lebih seneng kayak gini ya daripada in the sky gitu?
A	In the sky – in the sky kapan nyampinya mba? Kalo ga mijek di bumi ga jalan.
Q	Tapi pernah join gak kayak event – event startup gitu?
A	Ya biasanya yang kalo udah kayak gitu yang maju partner saya yang muda sih kalo event startup gitu. Saya mah lebih ke implementationnya. Kayak misalnya ngomong sama pemerintah daerah gitu pasti tetep masih saya yang turun kan. Saya kayak ketemu bupati, dinas kesehatan gitu kan gak mungkin partner saya yang muda yang maju. Pasti saya sama dokter Ari.
Q	Kalo misalnya tentang pendanaan dinas negara dan hal data gitu sangat mempertahankan itu atau..?
A	By regulation kan data kita katanya emang ga boleh keluar. Saya ga berani ngomong apa – apa dulu sih kalo itu sih. Karena yang pasti kita stick to the regulation
Q	Kalo dari segi healthcare ya. Challenge di Indonesia sudah cukup kompeten belum secara qualitynya?
A	Kalo yang pertama untuk healthcare terus terang bidan itu sangat bervariasi pengetahuannya. Jadi kayak sebenarnya apa yang kita lakukan itu in a way kayak kenapa kita sama KOMINFO? Padahal sebenarnya kita mambantu untuk melakukan literasi digital kepada tenaga kesehatan. Kita kan ngajarin kayak cara pake aplikasi ini gimana. Terus kenapa kamu harus melek teknologi segala macem. Kan secara gak langsung itu kan mempermudah kerja Kominfo juga gitu kan. Jadi kita saling membantu lah sama kominfo juga. Kalo mengenai kompetensi kan sebenarnya kenapa kita mendirikan ini juga salah satunya lebih kayak 47.03 di kompetensi gitu. Di prefensi tenaga kesehatan, baik itu di segi kompetensi, persebaran dan segala macem. Sebenarnya itu salah satunya sih. Dengan teknologi tuh kita bisa ngebantu untuk nyebari informasi lebih jauh sampe ke pelosok. Kayak kelas online kita yang ikut kayak

	di Irian, yang dimana – mana. Kita juga kerjasama sama IBI kan kita bisa ngasih kelas online tapi bisa dapet stuan credit point. Mereka tuh sangat membantu.
Q	Ada lagi gak tambahan ?
A	Ya sebenarnya sih kalo dari sisi yang kesehatan pendidikan kita sih sangat rindu ya dengan impact investment gitu. Karena orang biasanya gak.. kesehatan sama pendidikan itu mau nyari duitnya darimana gitu. Walaupun banyak kayak misalnya apa yang kita kembangin sekarang itu kan baru dasarnya gitu. Tapi the next ada 2 produk lagi yang kita mau launching itu sbenernya uangnya dari situ tapi kita make uangnya kita harus ngebangun basisnya dulu. Makanya tadi saya bilang kenapa healthcare is very longgame karena you have to whole system. Semoga membantu.

Startup : Jambanid (interviewee 7)

Q	
A	<p>Jamban is an toilet review one stop solution for sanitation. So basicly our problem itu mulai dari banyaknya penyakit yang bersebaran di dalam toilet. Let say misalnya nama penyakitnya 00.33 infection. Jadi itu bahasa indonesianya infeksi saluran kemih. Itu banyak di temukan sama orang – orang yang menggunakan toilet umum. Jadi sebenarnya mereka anggap toilet yang di rumah bersih cuman mereka jalan ke suatu tempat and then somehow mereka duduk dan kena penyakit menular gitu infeksi saluran kemih. Dan kemudian juga ada penyakit diarrhea sebesar 31% yang banyak. Nah, itu problem yang paling besar dari toilet. Then, di Indonesia sendiri bisnis toilet itu sebenarnya bisnis yang lumayan menjanjikan gitu kan. Jadi kalo kita bicara apa soh yang menjadi problem kalo toilet di Indonesia? Ya kita sudah buat survey sih dengan Indonesian Toilet Association bahwa beberapa ini indikator disini kayak ada lantai basah , kemudian dari stains, bau yang kurang mengenakkan, jadi itu termasuk salah satu point disitu. Nah dimana kita punya peluang, peluang kita itu ada di banyaknya turis yang datang ke suatu tempat gitu. Jadi misalnya, kita punya data dari innisfree tourism tahun 2018 ada sekitar 300 juta orang yang mengelilingi, sorry. Jadi gini, kalau 1 orang itu pergerakannya 1 hari itu 3 titik, berarti data ini untuk 1 orang gitu, jadi total. Kmudian kita juga punya data ada 9000 lebih public toilets yang ada di Indonesia. Nah solusi kita apa ? solusi kita adalah menyediakan one stop solution untuk sanitasi. Jadi kita udah punya, kita bahkan renovasi public toilet kemudian yang bakal sesuai sama standar yang sudah di tetapkan ATL. Validasi tiket masuk kita memang berkisar sekitar Rp.2000 – 5000 per kali masuk karena kita kan harus cover up the oppects kemudian kita juga lakukan survey berapa lama sih orang menggunakan toilet. Depends, kalo laki – laki menggunakan urinoir sebentar, paling cuman 1 atau 2 menit lah. Tapi kalau perempuan ataupun mereka yang menggunakan toilet dengan kondisi pup itu sekitar 5 menit dan kita punya target berapa sih minimum orang yang datang ke daerah wisata supaya bisa variabel. Ya kita punya data sekitar 900 orang per hari. It’s super easy lah, karena banyak para wisata kayak taman sari itu 16.000 orang kalo lagi rame. Interesting enough, ada 1 tempat di Jogja namanya hutan pinus. Hutan pinus kalo lagi rame perharinya mereka dapet Rp.1.500.000 every single day. Which is itu amount right? Bulan Desember normally they got Rp.500.000 – 600.000. itu yang sepi. So this is not small business. So we have our market size. Kita baru 2 market sizenya, sisanya menyusul entar lagi research. Kita punya 27 juta orang di Jogja dan Bali kemudian our research 320 per 10 hari berarti sekitar 32 orang perjam lah yang bakal menggunakan public toilet. Dan kita punya aplikasi namanya jamban jadi aplikasi ini ada beberapa fitur, ke depan bakal kita buat membership. Jadi orang itu kalau mau ke toilet misalnya dia udah beli yaudah dia bisa menggunakan itu sepuasnya. Atau menggunakan koin kemudian kita juga kasih product info. 04.33 dari jamban adalah faktanya banyak orang melakukan pembelian atau purchasing itu melewati di dalam toilet. Jadi lets say ya well. Jadi pada saat kita pagi ya tapi ya kepikiran seger –</p>

	<p>segernya nih. Terus yaudah gw sering banget belanja lewat di kamar mandi sebelum showering. And we will put IDI as apps. So the thing is when people do, we will put all the apps inside. Jadi orang misalnya ni we collect aha moment sebenarnya. You never know what you need right? Terus 05.58 tek ditu di apps. Okey “butuh pinjaman coba datang” misalnya apa gitu kan. Then you say “aha i need this one” yaudah lu masuk. And why not we put qr code misalnya di dalam tv gitu kan. Interesting. And it will be quite cheap compare to kita udah survey alfamart indomaret itu buat iklan itu sekitar Rp.100.000 per 30 / 40 detik. We will be less than that. Kolom kita Cuma youtube. Youtube yang paling murah, tapi berapa banyaknya gitu. So thet’s the thing. We done research in Bali and in Yogya. In Yogya we’ve got a location already itu ada di taman sari dan kita taro di SPBU. Jadi kita buat comparison between in public spaces sama ya private lah kalo kita bilang SPBU. Nah ini next week kita bakal ketemu sama Pertamina retail. Jadi ibaratnya itu kalo ke toilet ke Pertamina ada bright pasti bersih gitu. Kita mau brainstorming buat 07.41 – 07.43. and it will be thousand of spots . bisa gak tidur ngerjain itu.</p>
Q	Dan itu udah gak template ya ?
A	<p>Engga, templatnya mereka punya. Kita Cuma mau provide apa, provide TV aja sama bersih – bersih. Udah selesai. Karena some people just kalo terlalu sophisticated kayak yang udah kita lakukan di taman sari, some people just dont understand how to use it. We use american standard, and you know people from kampung – kampung area yang biasa toilet jongkok gitu. Mereka keluar lagi. Gw gak bohong. Mereka cari gayung so customer statement is our main lessons lah dari taman sari karena ya itu, jadi kalo misalnya kita bicara Bali mungkin orang sudah merasa sophisticated ya. Orang sudah mewah lah, beberapa pantai emang orang kaya isinya.tapi kalo Jogja gitu. Jadi kita mau meeting lagi nih spesialisnya. So thats interesting, also in the future artificial intelegent yang bakal membantu kita menentukan siapa yang cocok kita kasih iklan gitu. Jadi misalnya behaviour dia, sebenarnya kita juga kepikiran untuk buat IUP sih sebenarnya. Kerja sama sama kedokteran misalnya gini, kencing gitu, kencingnya warna apa, terus nanti dibuat di tv itu bisa ditaro devices up sorry apa, semacam quisioner kencingnya warna ini, minumannya kurang banyak, segala macam terus kita bisa tentukan penyakit apa gitu. But that’s i think 09.38 from now. It will be quite long. And our next concept yang akal membuat di container itu kan bakal ada 8 totalnya. Jadi 4 kiri 4 kanan, 4 laki – laki 4 perempuan. Kita targetnya itu bakal ada AC, karena panas banget. So very comfy and we will make sure a lot of peoples spend longer time in the closet. Why? Because expose gitu loh. Dan yang kedua kita bakal taro wifi. Untuk tvnya aja. Jadi kita bisa 10.41 iklan aja. Karena beberapa toilet itu kalau dikasih AC itu wah comfy banget, itu kayak heaven. Konsep itu kita lagi godok sih sebenarnya. Karena yang paling sulit itu izin lahan. Karena kan itu gak sedikit spacenya. Karena misalnya kita taro di pantai. Dan people think gitu gimana kerjasama sama daerah sekitar, gimana kerjasama orang. Meskipun, paling bener sih kita sewa lahan. Jadi gak kerjasama, adi property itu own by ourself. Itu jauh lebih aman. Itu yang kita lagi propose ke kenalan kita di Bali. And business toilet you can get return for about 1,5 years normally until 2 years. Kecuali klosetnya orang duduk diatas kloset. Which is pecah, tapi ya mudah – mudahan enggak lah. So we dont have curently competitors in start up way, maybe in conventional way a lot karena setiap daerah punya rajanya masing – masing. Makanya dari pada kita melawan mereka, mending kita take team aja. Passnya nanti dapatnya dari tiket masuk, yaudah ini addnya nanti kita bagi hasil atau bagaimana. Kalo yang sudah kita lakukan sih kita makan semua addnya.</p>
Q	Tapi sebenarnya awarenessnya Indonesia ada plan sanitize itu masih rendah gak sih? Kayak for example for some people. Daripada gue bayar 3000 mending aku pergi ke toilet sebelahnya yang di pom bensin free gitu.
A	Itu yang kita sudah survey juga sih sebenarnya. Karena gini, pada saat orang datang ke toilet yang kacau, yang bener – bener berantakan banget itu. And then mereka punya mindset itu sudah berubah. Makanya yang kita serang, mereka yang sudah mulai

	<p>aware, mereka yang mulai working class, jadi mulai umur 20 keatas itu kan sudah mulai aware dengan toilet yang baik. And terutama perempuan, itu paling enak. Pada saat ibunya masuk ke dalam toilet, maka ayahnya, anaknya ikut masuk juga. Jadi ya people are moving into direction sih.</p>
Q	<p>Why are you interested to play in this sector ?</p>
A	<p>Basic needs. I'm just thinking kalau misalnya kemarin kita ngobrol sama water ord. I'm going to find another investor for this. I mean di hutan pinus itu mereka harus beli tiap hari 2 tanki air dari bawah. Karena gak ada naik ke atas. And that's a lot. 14.25 bisa 400.000 meskipun mereka dapet 1,5 juta . ya berarti kan dapetnya sehari tuh sekitar 1,1 juta lah. And that's a lot gitu. Jadi water business itu is a huge business tambah lagi sanitasi. Itu kan dari ujung ke ujung. Dan sebenarnya juga sanitasi ino SDG's nua beberapa hal kena. Termasuk juga sirkular ekonomi. Jadi, itu inthe future sih, itu masih panjang. Kita bakal taro 1 ton sampah di sebelah untuk recycling plastik. Plastik itu yang mahal atau kaca itu yang mahal pada saat bersih. Belom terkontaminasi pasir atau apalah. Jadi itu yang bakal kita ambil kemudian kita daur ulang. Dan juga sebenarnya the thing's is about toilet yang banyak terjadi kejadian itu yang gak standard. Mereka punya pipa pembuangan sembarangan aja di buang. Kadang – kadang dia punya septic tank gak pernah disedot. Kayak kemarin di SPBU kita kerjasama, itu belum pernah disedot selama 1,5 tahun kalo gak salah. Jadi sekali di sedot, mobil 3 tanki. So that;s another point of view. Jadi akhirnya kita bilang sama dia “ pak ini sudah 3 tanki, gimana?” akhirnya yaudah dia bayar. Jadi kita mau kasih edukasi juga sama masyarakat, sanitasi itu gak Cuma toilet doang. Tapi sanitasi itu a lot.</p>
Q	<p>Is it easy untuk ngasih awareness ini ke mereka? Atau mereka kayak masih bebal – bebal gitu?</p>
A	<p>Engga sih, awareness untuk kita renovate toilet mudah, yang bebal itu malah customers. Karena customers itu ya banyak pilihan kan, nah itu yang harus kita edukasi termasuk juga mereka takut nih masuk ke toiletnya karena terlalu bersih. Makanya kita bener – bener survey atau researchnya itu kuat sebelum masuk. Ini newest project itu bakal ada di brajasandi, lapangan renon di Bali. Yang ada museum. Nah itu kan ada di bagian timur sebelahnya bus. Itu mau kita kerjasama dengan UPTD. Itu juga banyak banget. Ibaratnya orang lari gitu kan. Aku ketemu orang korea lah, orang india lah. Kayak masuk ke toilet keluar – keluar hhhhhh... itu bener – bener public space yang harus.. masalahnya kita malu soalnya dengan kondisi kayak gini sekarang. I mean gw ketemu orang nepal, i do some interview with it terus dia bilang, oh it's okey, nepal toilet is quite same with this country. Terus gw bilang “kasian banget lu ya” ternyata di nepal juga berantakan toiletnya. Our competitors itu terdekat dari luar namanya Mr. Lu, swedish company.dia masuk ke India. So ini Cuma tinggal masalah cepet – cepetan. Dia gak ada rencana masuk ke Indonesia sih, dia pukulnya di India dulu. Maybe next year dia entering Indonesian market. Makanya dari situ kita mulai gerah ya, yaudah kita garap nih banyak titik biar lebih menarik.</p>
Q	<p>Tapi nanti menurut kamu dengan hadirnya Mr.Lu ini bakal ngancam kalian gak ?</p>
A	<p>Bisa dual. Bisa dia masuk ke kita. Karena dia customer segmentnya beda, customer segmentnya customer yang mahal gitu loh. Jadi mereka itu lebih ke arah mall – mall gitu. Mereka mau mengelola toilet mall, toilet pasar. Kita juga mau toilet pasar, tapi mereka maunya pasarnya yang bener – bener yang mewah gitu lah. Pasar yang sudah di... macam pasar jaya gitu. We don't do pasar jaya. Pasar jaya is too much effort aja untuk ngurusin pasar jaya. We prefer a local base ya. Pasarnya yang untuk rame – rame aja. Kayak pasar bringharjo.</p>
Q	<p>Tapi menurut kamu, sebagai pemain, kan kalian beli water masuk..</p>

A	Water belum
Q	Berarti kan kayak clean sanitation ya?
A	I don't know ini masuknya apa ya. Sanitasi sih. Tapi yang gw bilang sih, occupational health atau public health.
Q	Nah itu menurut kalian, pemain uang bakal gampang gak masuk ke Indo?
A	Oh berat, dan yang paling sulit adalah urusan perizinan.
Q	Do you have a problem with that?
A	Iya. Dalam artian begini, problem yang kita lakukan itu bisa menjadi mata pandang dua dong. Orang sulit masuk, kalo kita sudah masuk, aman gitu kan. So we do some connection with kepala – kepala adat gitu lah. Kan kalo di Bali itu kayak pedande, itu penting banget loh. Udah kayak titah raja loh. Kita kenal sama raja Jogja kan, Gusti Bendara. Jadi ibaratnya pada saat Gusti ini ngomong yes, here you are gitu kan. And that's yours. Gitu aja. Dan I don't think people from foreign itu bakal bisa memahami culture itu. Itu mereka makanya mau masuk ke Indonesia mereka gabisa. Masuk lu harus invest di kita. Atau kita take team gitu. Karena Indonesia is huge market. We're thinking about do it partianally. Misalnya you got some investment, you got some money, you got some places, and then just do it gitu loh, just sharing. Misalnya kayak gitu. Jadi gak cuman kita semua. Kemarin juga kita udah ngomong sama orang UKM lah, OJK, orang BI. Kita bicara ini, kita kasih konsep, terus mereka bilang oh bagus ini. Ini namanya UKM, enterprises tapi kecil gitu. Jadi menurut kita tuh uangnya tuh lebih merata aja 21.23 to semuanya 21.24 -21.26. ibaratnya kan kayak gitu. Jadi bisnis ini memang bukan bisnis yang bakal kayak capitalistic banget. Ga bakal bisa juga. How come ? kecuali ya kayak tadi yang aku bilang. Kita punya inner21.39 atau punya yang di container. Itu kan aset on by us, tapi kalo ga, ya gabisa. Mau punya uang puluhan miliar atau ratusan miliar then i wan't that toilet. Terus orangnya gamua, ya kan you cannot doing anything right? So we do it very softly.
Q	Kalian udah pernah fund raising belum?
A	Belom. We planning of fund raising Cuma kita masih bingung. Mau fund raising titiknya masih sedikit. Is it visible or not, just wondering.
Q	Masih collecting 22.27 ya berarti ?
A	Iya, kita kan kebetulan banyak yang kenal kayak jagoan – jagoan daerah gitu. Yang memang sudah punya modal aja. Yaudahlah kamu aja deh penguasa daerah sini gitu. Yaudah nanti tak kasih titik, kamu yang renoasiin, duit dari kamu, kita lakukan ini ini ini nanti kita bagi hasil. Nanti kita yang kelola. Banyak yang mau kayak gitu. Jadi mereka punya modal tapi gak tau duitnya mau dikemanain. Our toilet cost about 20 mill per titik. Jadi kalau misalnya ada 4 berarti sekitar 80 mill. Itu bisa lebih murah karena kan misalnya oh ternyata closetnya masih bagus, yaudah kita ganti yang sebelahnya aja. Kita fund raising ini sebenarnya untuk langsung nambah titik. Banyak. Kan 1 location itu 4 lah minimal supaya 23.30 nya masuk. Nah kita misalnya nambah 10 kota, 5 kota deh gausah kebanyakan. Bandung, Surabaya, Bali, Labuan Bajo, dan Yogyakarta.
Q	Tapi kalian gak ada collab sama pemerintah?

A	Pemerintah yang building toilet, kita yang operator. Baru di Jogja. Other areas kita masih approach.
Q	Can you share more you experience di..
A	Well the things is about the government, apalagi di pusat ya. They love to create something they cannot maintained at all.kayak Km 0 di jogja itu hotel bintang 5 kelasnya, tapi baunya..... masuk itu harus berdoa dulu semoga gak kena penyakit gitu. I mean in interm solve with pemerintah skemanya kayak gitu. Mereka yang bangun karena pemerintah gak boleh ngasih aset. So let's say misalnya pemerintah punya toilet, they cannot give the toilet because it's part of dan mereka punya accounting system namanya itu JO, Joint Operation. Atau KSO Kerja Sama Operasi. So we will be the operator, mereka kasih aset ini either mereka yang mengelola atau mereka kasih ke BUMD, UPTD kadang – kadang yang kayak di bajersami namanya UPTD. So we go to UPTD and then hei yaudah kami yang kelola gitu. Yaudah kalo kamu yang kelola ada aturannya. Nah aturan – aturan itu misalnya kayak di Bajersami itu bayar Perda 300.000 perbulan.and we operate the whole ada 6.
Q	Tapi mas sempet bilang, katanya ngurus izinnya susah kan?
A	Ngurus izin kalau kita dari skrech.
Q	Ini ribetnya atau lamanya atau apanya?
A	Ribet aja
Q	Karena banyak datanya atau gajelas?
A	Karena kalau izin itu kan harus ada izin lingkungan hidup. Kita mau coba cari peraturan yang bisa mempermudah ini semua. Kalau bisa ngurus izin kayak Cuma 1 / 2 minggu it's oke.
Q	Emang kemaren berapa lama?
A	Oh ini ga pake urus izin. Karena renovasi kan. Kalo renovasi gak ad izin
Q	Oh nanti makanya mau buat ide yang baru berarti ya?
A	Iya yang aku bilang tadi yang container, kalo renovasi dia sudah ada IMBnya . jadi kita gak ngurus izin sama sekali. Renovasi kan Cuma tinggal renovasi, udah selesai.
Q	26.43 -26.45
A	Engga lah, hitam diatas putih lah.
Q	Maksudnya kayak personal agreements aja?
A	Iya langsung sama si pengelolanya. Yang sulit adalah pada saat itu lahan punya pemerintah dan we want to build toilet inside. Nah itu izinnya lebih panjang.
Q	Padahal biaya pariwisata Indo kan masih di pegang pemerintah semua kan lahannya and everything ?

A	Udah banyak yang swasta.
Q	27.10 – 27.12
A	Bukan challenges sih, ya normal lah ya. To make sure every toilets is clean as possible. Maintain. Malu lah kita udah jual higine segala macam ternyata toiletnya jorok juga. Is the biggest challenge. Makanya kita mau buat 1 divisi khusus untuh urusin maintaining toilet. Ini aku mau ketemu sama orang cleaningnya. Jadi dia punya aplikasi bisa connect ke aplikasi kita.lalu bisa tau ini sudah dibersihin kapan. Progress bersihinnya berapa lama. Jadi connect, jadi kita punya dashboard khusus untuk cleaning and for me karena kita jualannya bersih, wangi.ya itu. Gak ada jualan lain. Ibaratnya kalo kita mau masukin ke mainset bahwa “hei kalo aku bakal using toilet jamban itu pasti bersih, pasti wangi, pasti maghte”
Q	Finding talent ada masalah gak kamu?
A	Kalo di lapangan gak terlalu. We don't heavy tech lah. IT basenya apasih gak gitu – gitu banget gitu. Standard
Q	Berarti finding partner to work with everything simple – simple aja ya?
A	It's oke. Gampang. Gak ada sesulit yang kayak perusahaan start up lain itu enggak
Q	Jadi challenges kalian lebih kayak how to ini sama local people gitu ya?
A	Ya.. aku sampe ikut mereka kan di taman sari kebetulan kan itu sultan ground, so you cannot do anything. Akhirnya...
Q	29.05 – 29.07
A	Iya, tapi kita tembus tuh taman sari. Jadi kalo taman sari aja tembus, itu sampai Gusti Bendoro itu tepuk tangan. Itu tau gak mas katanya, aku pindahin rumah aja 5m 2m ke belakang, izinnya 1 tahun. Kamu hebat loh. Ya kan masyarakatnya menolak. Wah panjang banget. Akhirnya Sultannya turun, maksudnya kesultanan turun. Yaudah akhirnya selesai. Tapi maksudku, I think the difficulties will be similar kurang lebih ya pada saat kita mengajukan oh Ideanya bagus. Toilet sanitasi segala macam. Tapi pasti challengesnya adalah dari sekian banyak ini seperti apa reangementnya.
Q	Terus kalo misalnya challenges ini 30.04. kalian ada 30.06 gak?
A	Kita gak ada sulit – sulitnya mbak. Itu kayak ngomong sama temen – temen yang punya usaha bisnis shopisticated kayak “bro gak ada kerjaan lain?” hey bro it work, kasih tunjuk itungannya. Serius loh? Yaudah gw mau deh. Sabar gw liat dulu titiknya
Q	Kalo finding financial ini?
A	Sebenarnya gini, kalo untuk investment kita pengen banget sih daoet investment yang rada lumayan ya. 1 miliar misalnya. Untuk memperbesar toilet ini atau ya berapalah tergantung nanti kita mau berapa kota ya atau berapa titik. Karena targer kita tahun ini itu 100.
Q	Sekarang udah berapa tadi totalnya ?

A	4. durable banget, karena kenapa? 1 toilet itu Cuma 2 minggu kok. Gak susah. Jadi mungkin our I nya itu sekitar 3-4 miliar lah. Karena 1 miliarnya itu untuk opec kan. Gak gitu besar sih menurutku investmentnya
Q	Is it easy to find investor yang in to this kind of stuff?
A	Aku mau partianally gitu jadi 500 juta500 juta kumpulin.
Q	Iya tapi maksudnya kayak what time of investor are you looking for ? maksudnya kayak investor itu tertarik gak sih with this kind of business?
A	Commercial investor minta 32.09 berapa ? kalo dia mau masukin ke chair holder equity, that's different story ya sama yang. karena gini, kita aja berani ambil loan. Kita lagi due diligent sama beberapa bank untuk ngambil loan. Karena menjanjikan soalnya. Even i put my own money inside 6 -6 nya.
Q	How many people are you now?
A	Di lapangan itu banyak. Tiap kota tu ada 1 lah yang mengawasi kontraktor. Jadi sebenarnya sih menurutku ini team kan ga perlu digaji berlebihan gitu, biasa diatur. Yang penting jalan dulu semua. All of them profesional, jadi is oke. Dia bahkan dokter satunya. Dia yang oversee semua kebersihan di dalam toilet. SOP kebersihan, ini orang IT, ini orang strategic, ini orang operational, ini CEO. Ini finding investor lah istilahnya.
Q	What type investor are you looking for?
A	Yang impact. Sebenarnya I still looking for investors yang mau work hand to hand. Sama – sama gitu. Karena ini akan jadi bisnis besar. I'm not kidding. Aku bilang sama banya temen, mereka bilang yaudahlah busnya gw yang provide, busnya mau berapa? E sabar. Kayak dia ngejer kita gitu lucu pada saat kita bisa buat bus toilet. Kemaren baru ketemu sama orang yang punya 34.21. 1 bus itu 1,2 miliar. Tapi cepet loh balik modalnya. Bayangin acara kayak DWP aja. Kan gak ada pilihan lain Cuma disitu doang. Jadi bus toilet ini gunanya adalah untuk acara, festival, wisudaan, atau nikahan. So its interesting, dan sebenarnya kalo lagi event itu mereka yang bayar kita. Hasil dari situ ya untuk kita. Dan kalo untuk branding apapun, itu seksi banget. Berlampu. Dan kita lagi approach yang punya bus. Executive bus. Kan ada toilenya. Taro aja ads disitu. Ini kita yang kelola, bersihinnya nanti kita, tapi kita taro ads disini.kita udah punya salah satu operator bus, dia bilang “bro, awesome” dia mau kita ajak kerjasama. Kemarin kita udah coba pengen ambil di stasiun – stasiun. Kita udah ngomong sama orang kereta api. Tapi itu gabisa, karena itu sudah masuk dalam standard pelayanan minimal, harus ada toilet yang bersih.
Q	Maksudnya gimana?
A	Ada namanya SPM (standard Pelayanan Minimum). Jadi setiap stasiun harus sudah memiliki toilet
Q	Oh mereka sudah punya SOPnya sendiri ya..
A	Iya.. yang bisa kita garap itu pertamina retail yang punya private. Itu kan masih bisa. Atau rest area. So its a huge business, tapi ya itu yang tadi aku bilang kita nyari investor yang bisa work hand to hand. Bukan Cuma orang yang taro duit terus ngejar short term gain gitu. Gak bakal bisa short term gain disini.
Q	Tapi kadang what kind collaboration do you 38.19

A	Iya 38.22 yang bisa kasih kita advising. Yang kedua yang bisa bukain jalur ke pemerintah. Let's say networking. Udah itu doang. Strategic partnership lah. Yang misalnya nih we can go together to find another investors sebenarnya. Karena it's not hard business sebenarnya. Gampang. Gw datang kemana – mana jualan jamban itu segampang itu. Karena ada impact yang bisa dijual, gak Cuma making money doang.
Q	Tapi kamu gaada mikir untuk collabs sama luar negeri?
A	Aku gak kepikiran collabs sama luar negeri.
Q	Berarti kalian udah cukup settle sendiri ya?
A	We haven't think about that sebenarnya, di luar negeri pun yang 40.21 itu sampe yang sophisticated juga kok. Bahkan toiletnya biasa aja. Karena dari jaman Firaun pun orang Pup ya gitu – gitu aja. Ini our founders, mas Rudi the doctor guy.
Q	Do you think important investors yang understand banget tentang sanitizing and stuff?
A	At least dia ngerti tentang toilet. Dan sepertinya edukasinya itu gak begitu berat sih. Tapi membuat orang yang make engeh gitu.
Q	Tadi aku sempet nanya, disaat disebelah Cuma 2000 – 3000...
A	Justru ada yang bilang kenapa gak 5000 aja? Susah nyari kembalian. Ternyata presentitive orang – orang itu jauh lebih mahal daripada parkir.
Q	Selama dibawah parkir, masih oke ya berarti ya?
A	Dan mereka lebih menghargai sih jadinya.
Q	Mungkin kalo ini kan dari perspektif public health banget ya. What are challenges ?
A	Habitnya orang. Aneh – aneh mbakm yang ada berdiri di atas closet jongkok. Dari unicef aja sampe ngeluarin budget untuk mengedukasi cara menggunakan toilet. Tapi itu investing business. Makanya kalo angin mungkin ada beberapa 43.11 investor yang tadi ku bilang. That's why kita bangun yayasan
Q	Itu yayasan what will it do?
A	Yayasan menyalurkan dana – dana pemerintah, dana – dana BUMN. Jadi ibaratnya gini aset pemerintah ini kan gak boleh diserahkan, tapi mereka boleh kasih hibah dalam bentuk dana tunai. Nah cash itu masuk ke yayasan karena gaboleh ke badan usaha dana ini. Hanya bisa ke yayasan. Makanya masuklah ke yayasan, dari yayasan baru nanti kita kerjasama sama yayasan yang kita punya untuk dikelola. Jadi modelnya toilet yang ditolong ini sharing profits sama yayasan. Jangan salah dari luar juga banyak. Kayak kemaren kita ketemu salah satu partner itu yang mereka itu wisata edukasi dari luar. UAE sama dari 44.38. taoui mereka cari wisata tu nanti impact ke dalam community gitu. Misalnya mereka berangkat 40 orang gitu , 40 orang ini ada sedikit lebih untuk tiket segala macam lah. Ini dikumpulin untuk dijadiin impact misalnya workshop, apa yang edukatif. Nah kita masukin ini toilet. Oiya boleh nih nanti kita yang renov deh. Jadi itu investing, jadi dipake.
Q	Gaada program 45.13

A	Belum sempat sih.
Q	Kalian dari tahun berapa ya?
A	Tahun lalu. Masih baru kok. 2019. Baru 6 bulan. Iya karena kita harus bikin jogja, jadi kayak nguber semua gitu. Yang tadi aku bilang, raja – raja kecil di tiap daerah untuk bisa membantu. That's why we need strategic partner. Karena kalo kita bicara toilet, ujung – ujungnya 45.51, plastik, sampah, karena di temoat wisata kalo mereka bawa minuman kemasan gini, mereka akan membuang disamping toilet. Nah itu makanya kita lagi mikirin gimana caranya sampah plastiknya bisa di peras juga kan. Dan cara mengedukasi mereka masalah sampah ya paling enak kan di toilet kita jug aada medianya lah untuk mengedukasi. Apapun itu lah.

Startup : Mospaze (interviewee 8)

Q:	Pertama-tama pertanyaan yang <i>basic-basic</i> dulu kali ya tentang <i>company</i> nya, apakah kalian sempat <i>fundraising</i> dalam tiga tahun terakhir?
A:	Kita dananya dari <i>bootstrapping</i> untuk tahun pertama, terus untuk tahun kedua dapat angel investor.
Q:	Dari <i>consign form</i> tadi sebelum saya lupa ada bagian yang penting tentang <i>confidentiality</i> data dari <i>company</i> dan lain-lain. Maksudnya apakah berkenan untuk kami cantumkan? Sebenarnya kalo dicantumkan terdapat beberapa <i>benefit</i> karena diliat sama Dutch juga, jadi kalo misalnya kalian <i>open</i> ini kalian bisa <i>do more collaboration in the future</i> .
A:	Ini maksudnya datanya <i>dishare</i> ke mereka kan?
Q:	<i>Share</i> hingga detailnya mungkin dari nama <i>start-up</i> nya dan lain-lain.
A:	Oh iya, tidak ada masalah.
Q:	Selanjutnya, apakah pernah ini mendapat dukungan dari pihak luar negeri atau lain-lain?
A:	Belum sih, belum pernah. Waktu itu sebenarnya kita kemarin dapet <i>support</i> dari Invest HQ jadi itu <i>government entity</i> nya Hongkong, kita diundang beberapa kali, dari Indonesia juga mereka ada perwakilannya sehingga kita juga sempat bertemu di Indonesia. Jadi mereka memberikan informasi dan memberi <i>support</i> juga. Bagaimana caranya untuk membuka PT di Hongkong, karena kan di dunia <i>start-up</i> ini memang pilihan mayoritasnya ada dua, <i>entity</i> untuk di Singapura atau ke Hongkong karena ada <i>taxation</i> .
Q:	Berarti mereka sejauh ini bentuk <i>support</i> nya masih dalam hal <i>conselling</i> saja?
A:	Iya betul, <i>conselling</i> .
Q:	Menurut Anda sendiri bagaimana kondisi sektor logistik saat ini di Indonesia?
A:	Logistik mungkin, kalo saya liat itu dapat jadi <i>the nextnya fintech</i> . Kalo di <i>fintech</i> kan udah ada pemenangnya lah, sudah jelas <i>top threenya</i> dan mungkin susah untuk digoyang lagi. Kalo di logistik mungkin mulai <i>booming</i> dan di mulai dari <i>first mile</i> . Kalo di logistik kan ada tiga, <i>first mile</i> , <i>last mile</i> , sama <i>middle mile</i> . Kalo <i>first milenya</i> kan kayak <i>truck king</i> yang gede-gede gitu, <i>wings box</i> CDT, tronton dan seperti itu kan, kalo yang <i>last mile</i> memang sudah satu <i>rooftop</i> juga sih seperti JNE, Sicepat, dan lain-lain sudah <i>red ocean</i> banget. Saya sih melihatnya mungkin kedepannya ada di <i>middle milenya</i> , jadi kayak di <i>warehousing</i> nya gitu lah. Dan di <i>operationnya</i> , <i>handlingnya</i> kayak gitu.
Q:	Kalo di Indonesia sendiri tapi kan masih belum terlalu <i>aware</i> sama <i>digitalize warehousing</i> dan lain-lain gitu kan. Nah, kalo seperti itu bagaimana?
A:	Betul kok, kalo dari <i>middle mile</i> memang <i>issuena</i> pertama kalinya adalah karena tidak begitu banyak <i>player</i> seperti di <i>warehouse</i> di <i>market place</i> seperti kita ini. Tapi <i>issuena</i> lebih di edukasinya, ke <i>customernya</i> , yang tadi juga sudah Anda katakan dan karena mereka ngga begitu <i>aware</i> sama digital untuk di <i>warehouse</i> , makanya pemain-pemain kayak Tokopedia dan lain-lain sekarang sudah mulai <i>aware</i> juga. Kita juga udah kontak dengan Tokopedia dan Aku Laku untuk <i>handling operation</i> mereka. Kayak di 11.11 atau 12.12 dan Harbolnas seperti itu mereka cukup kesulitan untuk <i>handle</i> operasionalnya.
Q:	Berarti nanti kedepannya <i>warehouse</i> ini bakal erat banget sama <i>e-commerce</i> di Indonesia ya?

A:	Salah satunya <i>e-commerce</i> , karena <i>e-commerce</i> di Indonesia kan sudah cukup banyak dan orang-orang sudah hafal seperti Harbolnas itu tanggal-tanggal berapa saja. Lalu tinggal dibantu in disisi logistiknya, dari sisi pengiriman atau dari sisi <i>ordering</i> nya gitu kan, pas lagi order kan masuk langsung ke gudang harusnya, jadi orang gudang langsung dapet, terus langsung <i>pick packing</i> , langsung kirim ke <i>user</i> , kayak gitu.
Q:	Berarti kesimpulannya, <i>opportunitasnya</i> masih besar karena pemainnya masih sedikit tapi <i>challenges</i> nya lebih ke edukasi dan lain-lain?
A:	Betul-betul, jadi kayak yang sekarang sih yang saya meliat hanya Lazada dan beberapa seperti Shopee, Tokopedia itu juga mereka masih ada yang sewa sendiri buat mereka untuk bikin <i>entity</i> sendiri maksudnya untuk <i>handle</i> kayak Lazada Express mereka tidak mau karena buat mereka itu <i>costing</i> nya akan lebih besar, karena mereka ingin <i>spend moneynya</i> dibagian promo barang, mereka tidak ingin <i>spend too much money</i> di infrastruktur.
Q:	Jadi bidang infrastrukturnya masih menjadi PR banget ya?
A:	Betul.
Q:	Hal apa yang membuat <i>interested</i> untuk masuk ke dalam industri ini?
A:	Saya sendiri <i>background</i> nya bukan dari logistik, saya <i>major</i> di IT sih, waktu itu saya pernah kerjanya di Kudo, Grab, dan Hyolim <i>Oil and Gas</i> . Untuk logistik belum pernah. Jadi, waktu itu saya ketemu sama <i>co-founder</i> saya di Hyolim itu kita bertemu di beberapa <i>event</i> gitu kan, terus kita ngobrol-ngobrol terus dia ingin mencari tahu apakah ada kemungkinan di Indonesia buat <i>market place</i> untuk <i>warehouse</i> , terus kita ngobrol-ngobrol terus kita coba bikin beta <i>platform</i> nya lalu <i>bootstrapping</i> . Karena <i>co-founder</i> saya sendiri 20 tahun di logistik. Jadi dia pernah <i>handle</i> Unilever, DHL, Nike, Adidas itu dia pernah <i>handle</i> semua. Dari <i>retail industry</i> otomotif seperti Honda, Astra dia pun <i>handle</i> semua. Jadi waktu itu, dia lebih mengerti mengenai logistiknya dan saya <i>handle</i> masalah IT-nya.
Q:	Itu kira-kira pada saat tahun berapa ya?
A:	Awal tahun 2018.
Q:	Jadi pada di zaman itu sebenarnya banyak <i>warehouse</i> di Indonesia tapi tidak dihandle gitu ya?
A:	Betul, itu makanya ITnya cerita ke saya waktu <i>handle</i> Unilever sendiri, Unilever itu kesulitan untuk mendapatkan <i>warehouse</i> di <i>second</i> sama <i>third</i> , <i>second</i> itu misalkan Cianjur, Sidoarjo. Jadi mereka susah cari di kota-kota kecilnya, kalo kayak kota besar kayak Jakarta, Surabaya itu mudah. Tapi di <i>third</i> mereka sulit dan perusahaan besar mereka tidak mau <i>handle</i> kota kecil seperti itu. Karena untuk mereka itu terlalu kecil <i>project</i> nya. Seperti pemain besar kayak DHL dan Ceva Logistik itu paling setahun cuma mengambil satu hingga dua <i>project</i> saja.
Q:	Berarti Mospaze bukan cuma sebagai <i>matchmaker</i> antara <i>warehouse</i> dan <i>customer</i> saja tapi kalian juga <i>provide digitalization</i> atau <i>consultation</i> mungkin?
A:	Jadi dulu itu awalnya kita bener-bener <i>pure</i> rumah ketiga atau <i>matchmaking</i> mereka aja, mereka dateng ke kita terus yaudah gitu kan, <i>space only</i> . Mereka rental <i>space</i> saja, tapi setelah jalan itu meningkatkan <i>serviceny</i> kita, kita menambah <i>service</i> kita seperti yang Anda bilang sebelumnya, ada <i>consultation</i> . Jadi kita menyediakan <i>warehouse expert</i> juga, untuk bikin <i>project</i> ini tuh butuh berapa <i>space</i> meter sih sebenarnya? Butuh berapa <i>pallet position</i> ? Butuh berapa truk? Itu nanti kita bisa bantu untuk konsultasinya dan kemudian kalo kayak sekarang ini DHL, Sampoerna dan lainnya itu mereka <i>specialing</i> atau sudah tinggal tau beres. Hal ini dalam artian barang ini nanti dikirim ke <i>warehouse</i> setelah di <i>warehouse</i> nya kita yang nurunin barangnya, merapihkan ke dalam raknya, kita memasukan SKU ke sistem hingga kalo misalnya ada <i>orderan</i> keluar pun akhirnya tinggal ngomong ke kita. Kalau sistemnya nanti kita <i>packing</i> dan kirim ke <i>customernya</i> .
Q:	Kalo misalnya dari <i>players</i> lain didalam sektor ini ada apa aja seperti Waresix gitu?
A:	Untuk <i>market</i> tidak terlalu mengikat, paling yang lumayan besar hanya kami dan waresix, untuk yang lainnya paling segmennya berbeda. Kalo kita kan B2B atau SME kalo yang lain seperti Crudible, Toven mereka menggunakan B2C dan <i>customernya online seller</i> seperti Tokopedia. Jadi mereka hanya membutuhkan ruko atau garasi, kalau kami kan benar-benar menggunakan gudang sehingga segmentasinya lebih besar.

Q:	Menurut Anda faktor apa yang dapat mendorong logistik Indonesia sehingga dapat menglobal?
A:	Untuk saat ini yang paling berpengaruh adalah <i>support</i> dari pemerintah dengan membangun infrastruktur misalnya, jalan tol lalu mempermudah perizinannya. Selain itu, mungkin yang lebih penting dengan dibantunya ekosistem dalam artian ekosistem dalam transportasi mulai menjadi lebih banyak, sehingga untuk memilih <i>big truck</i> untuk <i>first mile</i> lebih banyak variasinya dibantu juga dengan <i>last mile</i> seperti, JNE, Si Cepat, dan sebagainya kita juga berkeinginan untuk membuat suatu link antara <i>first mile</i> dan <i>last mile</i> terdapat <i>middle mile</i> -nya juga. Dan menurut saya yang paling penting di Indonesia adalah sistem kolaborasi. Nanti Mospaze inginnya ada Motruck atau Modelivery bukan untuk <i>handle</i> semuanya tapi untuk berkolaborasi dengan <i>player</i> yang sudah ada di Indonesia.
Q:	Berarti <i>warehousing</i> ini lebih banyak bekerja sama dengan <i>start-up</i> seperti Sicepat?
A:	Betul.
Q:	Untuk Mospaze sendiri apakah hampir tidak ada <i>join</i> dengan SAO, misalnya, untuk <i>mendevlop start-upnya</i> ?
A:	Saat ini kami belum bergabung, tetapi sepengetahuan saya di Indonesia sudah ada beberapa. Namun, kami masih belum merasa siap untuk bergabung dengan akselerator tersebut. Karena kebanyakan akselerator membutuhkan waktu, misalnya selama 6 bulan <i>bootcamp</i> . Untuk sekarang kami mempunyai <i>project</i> dengan beberapa <i>client</i> . Kalau B2B kan biasanya satu <i>client</i> membutuhkan 30 <i>warehouse</i> atau ada juga yang 20 <i>warehouse</i> . Sementara sumber daya yang kita miliki hanya 13 orang. Jadi saya dan <i>co-founder</i> saya butuh akselerator yang memiliki komitmen 3 hingga 6 bulan untuk dekat-dekat ini masih belum bisa karena untuk <i>handle</i> 30 <i>warehouse</i> aja kami masih deg-degan apalagi untuk <i>join</i> akselerator.
Q:	Selain alasan yang telah disebutkan apakah terdapat alasan lain?
A:	Mungkin salah satunya adalah pada umumnya akselerator meminta saham atau <i>equity</i> sekitar 5 hingga 10 persen dan kami masih belum siap dalam hal <i>due diligence</i> , seperti audit dan hal lainnya walaupun sebenarnya kita telah berbentuk PT ya.
Q:	Berarti angel investor yang sudah ada bukan memberikan dalam bentuk <i>equity</i> ?
A:	Bentuknya sudah <i>equity</i> , mereka masih kenalan kami, sehingga tidak memerlukan audit yang <i>due diligence</i> , masih tidak terlalu ketat.
Q:	Menurut Anda apakah terdapat <i>gap</i> antara <i>star-up</i> di Indonesia?
A:	Mungkin bisa dibilang untuk <i>warehouse</i> sendiri, apabila melihat sisi B2B dan B2C gapnya cukup besar. B2C memiliki <i>player</i> yang banyak karena relatif lebih mudah untuk akuisisi ruko-ruko kecil dibandingkan B2B seperti Mospaze, Waresix tidak terlalu banyak pemainnya karena untuk akuisisi gudang prosesnya lebih sulit yang disebabkan butuh <i>agent</i> , pemilik yang belum mengerti digital, dan mengenai asumsi hal tersebut hanya akan membuang waktu.
Q:	Seperti yang telah disebutkan tantangannya adalah <i>education</i> , selain itu adakah tantangan lain yang juga mempengaruhi?
A:	Pertama, <i>education</i> . Kedua mungkin, <i>taxation</i> di sistem <i>warehouse</i> ini cukup membuat pusing juga. Untuk <i>player warehouse taxation</i> jatuhnya menjadi dua kali, dari <i>owner</i> dan <i>customer</i> . Makanya untuk sekarang kita sedang membuat <i>split company</i> . Karena pemerintah menganggap kami memiliki <i>property</i> seperti, Rumah123 yang menjual tetapi tidak memberi kontrak. Kalau kami sistemnya sewa dan terdapat kontrak.
Q:	Dari sisi regulasi, selain pajak apakah ada hal lain yang menghambat?
A:	Untuk saat ini hanya itu saja.
Q:	Kalau insentif-insentif yang mendukung apakah ada?
A:	Tidak ada, malah sekarang <i>e-commerce</i> mulai dikenakan pajak. Saya juga berharap kedepannya juga ada karena untuk <i>boosting</i> , tetapi hingga saat ini belum ada.
Q:	Apakah masalah <i>tax</i> tersebut juga dihadapi oleh kompetitor yang lain?
A:	Saya kurang tahu, cuma setahu saya mereka juga mengalami hal yang sama pasti.
Q:	Kalau logistik juga terkena pajak, bagaimana cara mengatur untuk <i>reach funding</i> karena dapat dilihat dari <i>profit margin</i> yang tipis, ditambah <i>tax</i> , <i>education</i> dan lain-lain?
A:	Jadi kami 'mengakalinya' pada saat <i>long term</i> . Mungkin kami tergolong kecil cuma 5 hingga 15 persen, 5 hingga 8 persen untuk <i>space only</i> , 8 hingga 15 persen untuk <i>space</i>

	<p><i>handling</i>. Jadi kami mengarahkan <i>customer</i> untuk menggunakan <i>space handling service</i> karena dengan cara itu banyak terdapat <i>value added</i> yang dapat kita ajukan atau jual ke <i>customer</i>. Contohnya, cokelat Modelez yang pada awalnya <i>space only</i> lalu kita arahkan <i>space handling</i> yang terdapat asuransi terhadap barang yang kami <i>handle</i>, lalu AOT seperti <i>temperature control</i>, CCTV, dan alat-alat lain yang dapat kami jual ke mereka. Selain itu, terdapat pula <i>on demand labor</i> dalam artian awalnya kami memberikan 2 hingga 5 orang untuk <i>project</i> 10.000 m², tetapi saat 11.11 atau 12.12 mereka dapat menambah labor hingga 15 orang, lalu setelah 12.12 selesai mereka kembali menurunkan menjadi 5 lagi. Jadi kami juga dapat memberikan <i>service-service</i> yang dapat menambah <i>revenue</i> dan profit.</p>
Q:	<p>Kalau dalam B2B berarti apakah <i>education</i> masyarakat general terhadap <i>warehouse</i> tidak terlalu berpengaruh, seperti DHL mereka sudah <i>aware</i> sama <i>on demand warehousing</i> atau sama belum juga?</p>
A:	<p>Kalau seperti DHL mereka memiliki <i>warehouse</i> sendiri, tetapi mereka belum mengerti bagaimana konsep dari <i>on demand warehousing</i> sendiri. Jadi konsep <i>on demand warehousing</i> itu misalnya sebetulnya mereka butuh 3 bulan, tetapi mereka mengatakan kepada kami membutuhkan 2 tahun, lalu setelah kami runut nyatanya mereka hanya membutuhkan 6 bulan hingga 9 bulan dan sisanya kosong selama 2 tahun tersebut, setelah itu kami menyarankan kepada mereka ada <i>on demand warehousing</i> dalam 3 bulan ataupun 9 bulan dan mereka baru mengetahui hal tersebut. Selain itu, ada juga <i>prepare use</i>. Untuk <i>space handling</i> kami menghitungnya bukan per m² tetapi per barang masuk atau keluar. Misalnya saja Coca-Cola dapat dihitung per botol. Namun, terdapat minimum <i>quantity</i> dan semakin banyak <i>quantity</i> harga per botolnya pun akan menurun. Kami juga memberi tahu terdapat WMS (<i>warehouse management system</i>) dengan sistem memberikan <i>prediction</i>.</p>
Q:	<p>Berarti <i>warehouse</i> seperti Mospaze juga membantu <i>warehouse</i> yang bersifat <i>seasonal</i> ya?</p>
A:	<p>Betul. Dan pertanyaan selanjutnya apabila <i>seasonal</i> misalnya 3 bulan berarti setelah itu kosong? Tidak juga, karena misalnya untuk Coca-Cola sepi di bulan Januari tetapi mereka <i>booming</i> di awal tahun atau pertengahan tahun yang disebabkan mereka memiliki <i>seasonal</i> tersendiri. Sehingga kami sudah mengetahui waktu-waktu <i>seasonal</i>.</p>
Q:	<p>Berarti <i>expansion opportunity</i>nya sangat tinggi ya?</p>
A:	<p>Iya.</p>
Q:	<p>Selanjutnya tentang <i>talent</i>, apakah merasa kesulitan untuk menemukan <i>talent</i>?</p>
A:	<p>Kesulitan pasti, apalagi Decacorn paling mudah untuk mencarinya. Kami juga memang kesulitan, tetapi karena saya sudah beberapa tahun terjun dalam dunia <i>start-up</i> sehingga sudah memiliki <i>network talent</i>. Sejauh ini, tidak terlalu bermasalah. Untuk Mospaze sendiri <i>talent</i>nya membutuhkan <i>flexibility</i> dan kita dapat <i>provide</i> itu. Misalnya, kantor kita ada di Sunter, Jakarta Utara yang jauh dari mana-mana, sehingga kita dapat memberikan opsi <i>work from home</i> atau cabang kami yang lain dengan menyewa tempat di Jakarta selatan.</p>
Q:	<p>Berarti masalah <i>talent</i> kira-kira karena apa? apakah mereka secara <i>quality</i> belum memenuhi syarat atau secara <i>education</i> mereka yang kurang legkap atau dari harga mereka yang memberatkan</p>
A:	<p>Kalau yang pasti kami tidak mampu sama dengan unicorn dan lain-lain. Hal yang dapat kita tawarkan seperti hal-hal sebelumnya, misalnya memulai dari awal secara bersama-sama, <i>flexibility</i> untuk kerjanya, dalam sebulan diberi jatah untuk <i>work from home</i> atau berkeinginan dapat mempelajari bidang baru kita sangat <i>welcome</i> dan <i>support</i>.</p>
Q:	<p>Berarti untuk saat ini belum ada masalah untuk <i>keeping the employee to stay</i> ya?</p>
A:	<p><i>So far so good</i>.</p>
Q:	<p>Untuk logistik sendiri, kesulitan dalam bidang apa untuk <i>keeping talent</i>nya?</p>
A:	<p>Kalau dari tim saya, tim IT sejauh ini tidak ada dan hingga saat ini belum pernah ada yang <i>out</i>. Selain itu, mungkin karena mendapat tawaran yang lebih menarik.</p>
Q:	<p>Menurut Anda, seberapa penting <i>skills development</i> yang ada di luar? Apakah aktif mengirimkan pekerja untuk belajar lagi atau bagaimana?</p>
A:	<p>Kami mencoba memaksimalkan yang ada dan gratis, seperti <i>sharing session</i> atau <i>work hour</i> yang biasa diadakan di <i>co-working space</i>. Jadi kami <i>encourage</i> mereka untuk</p>

	mengikuti kegiatan tersebut dan ditambah dengan <i>encourage</i> membuat <i>sharing session</i> sesama tim misalnya tim IT dengan <i>Sales</i> .
Q:	Berarti aman ya mengenai <i>talent</i> . Lalu jika melihat dari sisi <i>funding</i> , hingga sekarang belum ada persiapan atau pemikiran lebih lanjut untuk <i>fundraising</i> dan lain-lain ya. Tetapi secara <i>financial waste</i> , apakah perusahaan masih <i>stable</i> tanpa mendapatkan bantuan dari luar?
A:	Kalau <i>start-up</i> pasti kita perlu <i>funding</i> , tidak mungkin secara terus menerus untuk <i>bootstrapping</i> dan angel investor. Untuk tahun kita targetnya bulan Juni atau Juli mulai mencari-cari untuk <i>next step funding</i> . Sekarang kami masih fokus bagian <i>operation</i> dan <i>project-project existing</i> , serta mulai menyicil untuk keperluan investor selanjutnya, seperti <i>financial</i> modal.
Q:	Menurut Anda, dari sisi infrastruktur apakah sudah oke atau masih kurang?
A:	Untuk <i>in term of logistic</i> mungkin butuh <i>support</i> dari pemerintah untuk menaikkan sektor ini. Jika dilihat sekarang sudah banyak sih dari pelabuhan, bandara, dan pembangunan jalan tol. Mungkin bisa lebih spesifik lagi di sisi transportasi dan <i>warehouse</i> .
Q:	Kontribusi apa yang pemerintah dapat lakukan jika melihat sisi transportasi dan <i>warehouse</i> ?
A:	Mungkin seperti logistik kami cukup <i>scattered</i> lokasinya dan untuk perizinannya sendiri cukup sulit. <i>Client</i> kami kan banyak juga yang membuat <i>warehouse</i> baru dan saat ditanya izin operasionalnya mereka mengatakan cukup sulit karena untuk gudang memerlukan izin operasional khusus. Lalu kami juga memiliki klasifikasi <i>warehouse</i> dari A hingga D dan untuk <i>warehouse</i> yang tidak memiliki izin termasuk kelas C atau D.
Q:	Dikatakan sulit dalam segi waktu atau bagaimana?
A:	Memiliki waktu yang panjang dan memerlukan <i>cost</i> cukup besar bagi mereka. Mereka mengurus perizinan untuk beberapa tahun kedepan, sedangkan <i>client</i> belum ada. Sehingga mereka menunggu <i>client</i> baru mengurus perizinannya.
Q:	Apakah terdapat perbedaan <i>treatment</i> antara Mospaze dan kompetitor Mospaze dengan skala yang lebih besar atau antara perusahaan yang <i>start-up</i> dan <i>nonstart-up</i> ?
A:	Setahu saya tidak, dibuat pukuk rata dari pemerintah sendiri. Untuk <i>warehouse</i> belum <i>booming</i> seperti yang lain jadi mereka masih melihat kami sebagai suatu perusahaan yang sama.
Q:	Tetapi menurut Anda sendiri perlu ada tidak hal-hal seperti itu?
A:	Harusnya ada, karena kita berbeda dengan perusahaan biasa. Jadi kalau bisa dari pemerintah tidak menyamaratakan karena kami kan perusahaan rintisan dengan modal <i>bootstrapping</i> .
Q:	Jadi dari sisi regulasi terdapat tiga masalah, yaitu segi waktu, segi biaya, dan belum ada klasifikasi dipemerintahan dari <i>business</i> modalnya benar ya?
A:	Betul. Karena hingga saat ini <i>unclassified</i> sehingga mereka masih pukuk sesuai klasifikasi yang sudah ada saja.
Q:	Contoh <i>unclassified</i> dari <i>on demand warehousing</i> yang seperti apa yang masih <i>miss</i> di pemerintahan?
A:	Seperti tadi misalnya kita tidak mempunyai properti tapi dikatakan mempunyai properti. Contohnya saja, Gojek merupakan perusahaan transportasi, padahal mereka tidak memiliki transportasi tapi tetap terkena pajak.
Q:	Jadi dukungan yang ditunggu dari sisi regulasi, infrastruktur?
A:	Betul, mungkin menurut saya dari <i>background</i> bisnis, dari pihak akselerator atau pemerintah dapat membantu dibidang <i>fundraising</i> karena prosesnya memerlukan beberapa hal. Jadi mereka dapat mendukung <i>start-up</i> kecil seperti kita.
Q:	Mungkin ini alasan mengapa <i>start-up</i> seperti Mospaze tidak berani memasuki akselerator karena bingung dengan <i>term and condition</i> dan <i>specialties</i> dibidang <i>fundraising</i> gitu ya?
A:	Iya, betul.
Q:	Dari sisi kolaborasi, seberapa penting kolaborasi <i>start-up</i> bagi Anda?
A:	Salah satu hal yang paling penting, karena dengan kolaborasi dapat mempercepat akselerasi Mospaze atau <i>start-up</i> lainnya. Jadi tidak harus memikirkan semuanya sendiri tetapi dapat bekerja sama dengan player lain yang sudah sekian tahun di <i>e-tracking</i> , sehingga Mospaze tinggal fokus dalam <i>warehousing</i> . Seperti sekarang dapat menjadi

	salah satu <i>income revenue</i> juga bagi kita, karena kita juga mendapat komisi dari <i>first mile</i> dan <i>last mile</i> . Jadi saat satu <i>customer</i> datang kita dapat memberikan satu paket, tidak perlu pusing karena satu kali <i>project</i> mendapat satu <i>invoice</i> , sehingga sekali bayar langsung semuanya beres.
Q:	Untuk kolaborasi apakah ada <i>barrier</i> yang berarti?
A:	Sejauh ini, karena kita beda <i>platform</i> jadi membutuhkan waktu integrasi dengan <i>partnership</i> . Paling yang menjadi <i>blocker</i> dalam bidang <i>salesnya</i> , seperti komisi. Untuk sekarang dari sisi <i>first mile</i> dan <i>last mile</i> mereka <i>welcome</i> sama kita karena kitapun berbeda apabila dibandingkan dengan Waresix, kita <i>open for collaboration</i> . Sedangkan dari Waresix <i>all in one</i> atau mereka memiliki armada truk dan <i>warehouse</i> sendiri.
Q:	Menurut Anda, bagaimana kolaborasi lintas negara yang melibatkan sektor swasta?
A:	Hal ini sebenarnya masih kita diskusikan, karena kita sudah <i>available</i> di Malaysia dan sekarang masih proses untuk di Hongkong
Q:	Di Malaysia sendiri <i>collaborating</i> dengan siapa ya?
A:	Kebetulan <i>co-founder</i> saya orang Malaysia, jadi mempermudah kita untuk <i>cross country</i> . Investor Hongkong mengejar kita untuk membuka di sana dan bekerja sama dengan mereka. Karena mereka untuk mendapatkan <i>quotation</i> dari satu gudang memerlukan waktu dua minggu, sementara mereka ingin mendapatkan <i>best price</i> . Kita juga diskusi dengan tim Guangzhou dan Shenzhen untuk ekspansi juga kesana berbarengan dengan Cina.
Q:	Jadi apakah terdapat negara lain selain Hongkong dan Cina?
A:	Kemarin kita sempat ngobrol dengan Thailand. Karena <i>co-founder</i> saya juga yang sempat bekerja di Thailand, sehingga terdapat kolega-kolega. Kira-kira sekitar 100 <i>warehouse</i> juga sudah meminta kita untuk memasukkan ke dalam <i>platform</i> . Sehingga untuk saat ini kita masih melihat <i>pros</i> dan <i>cons</i> untuk lintas negara, seperti sekarang barang di Shopee ada yang dari Ali Express dari Alibaba itu dapat kita bantu juga. Jadi bukan <i>first mile</i> lagi tapi container. Sehingga saat membeli barang dari Cina sudah ada <i>warehouse</i> nya di pelabuhan atau jika menggunakan pesawat kita ada <i>warehouse</i> di bandara untuk transitnya.
Q:	Jadi kalau untuk perusahaan-perusahaan lintas negara itu bentuk kolaborasinya bagaimana? Apakah membuka PT sendiri kah atas nama Mospaze atau <i>merge</i> dengan <i>start-up</i> di sana?
A:	Seperti Gojek dan Grab mereka membuka satu <i>holding company</i> di Singapura. Nah ini mau ingin kita bahas, kalau nanti kita dapat Cina baru kita akan membuat <i>holding company</i> di Hongkong. Jadi semua saat investor datang akan masuk ke Hongkong.
Q:	Itu kalau dapat Cina kalo mereka belum <i>open</i> bentuk kolaborasinya bagaimana?
A:	Masih belum ada regulasinya dan kita masih berusaha untuk dapat.
Q:	Selain kolaborasi dari sisi ekspansi bisnis, kalau dalam <i>tax adapting</i> apakah ada kolaborasi dengan luar negeri?
A:	Ada. Misalkan UMS sendiri kita ada pembicaraan kolaborasi dengan <i>third party</i> seperti pembuat aplikasi UMSnya, kita juga mencoba big data yang membutuhkan <i>data scientist</i> yang banyak dan <i>costing</i> yang tidak murah sempat ada obrolan juga dengan perusahaan Kanada, India yang telah lama menjadi <i>player</i> dalam membuat aplikasi-aplikasi tersebut, sehingga kita berpikir untuk bekerja sama dan kita juga membantu menjualkan produk mereka di sini.
Q:	Berarti kolaborasi dalam bidang teknologinya ya?
A:	Seperti yang saya bilang juga ada <i>on demand insurance</i> , akhirnya kita ngobrol kayak yang di Indonesia seperti Cermati, Cek Aja sehingga kita mencoba untuk bekerja sama dengan mereka, terlebih apabila nanti <i>client</i> kita DHL, Sampoerna membutuhkan asuransi.
Q:	Seberapa penting kolaborasi terhadap Mospaze?
A:	Penting banget. Karena mempercepat dan dapat mengikat <i>customer</i> . Pada awalnya Mospaze yanghanya menjual gudang sekarang dapat dikatakan banyak jualannya dan tidak dapat terjadi apabila membuatnya sendiri dalam waktu dekat. Jadi kita bisa langsung memberi <i>value added</i> ke <i>customer</i> . Karena di B2B ini kita tidak dapat mengandalkan promo yang 1% harga dari <i>warehouse</i> saja mencapai 1 M.
Q:	Bagaimana Anda melihat Mospaze dalam lima tahun atau sepuluh tahun kedepan?

A:	Untuk <i>warehouse</i> sendiri banyak yang mempertanyakan <i>tracking</i> karena di <i>warehouse</i> sudah jenuh dengan hal yang itu-itu saja. Menurut saya belum tentu karena di Indonesia sendiri belum ada robot <i>warehouse</i> , sedangkan di Cina sudah tidak memakai manusia untuk mengambil dan menyimpan barang karena sudah menggunakan robot yang tidak memerlukan istirahat. Selain itu, ada masalah <i>racking</i> di Indonesia yang masih di bawah dan masih sangat tertinggal dibanding mereka lima hingga tujuh tahun. Jadi apabila ditanya Mospaze kedepannya bagaimana untuk mengejar mereka aja kita memerlukan waktu tiga hingga lima tahun. Seperti di UK <i>warehouse</i> raknya sudah tidak lagi atas-bawah tapi basement bawah.
Q:	Tetapi memang <i>warehouse</i> ini menarik, karena Tokopedia dan lain-lain yang dulunya hanya menjual konsep mereka yang tidak memerlukan penyimpanan sekarang mulai membuat gudang <i>offline</i> ya?
A:	Ya betul. Dan seperti sekarang, contohnya Mitra 10 yang menyediakan ruko-ruko kenapa kita tidak menyediakan centralized area sehingga depannya cakep tapi sebenarnya diambil dari <i>warehouse</i> terdekat yang dapat mengantar pesanan dalam hitungan menit atau mereka dapat belanja dengan contoh barang dan nanti barang yang dibeli diantarkan ke rumah pembeli.
Q:	Di satu sisi ingin menghilangkan <i>warehouse</i> tetapi di sisi lain kita perlu <i>warehouse</i> . Menarik. Tetapi Indonesia sangat <i>challenging</i> sebagai negara kepulauan.
A:	Betul, tetapi menurut saya itulah yang membuat Indonesia menarik. Karena dengan <i>problem</i> itulah yang membuat banyak <i>start-up</i> di Indonesia. Berbeda dengan Singapura yang hanya terdapat satu daerah yang boleh mempunyai <i>warehouse</i> , sehingga tidak menarik.
Q:	Apakah Anda mempunyai rekomendasi untuk <i>enhancing</i> dengan <i>insight-insight</i> baru dari <i>research</i> yang kita punya?
A:	Mungkin salah satunya, <i>cross boarding</i> dengan <i>provide container</i> antar negara yang masih menyangkut logistik juga. Dia handle container yang sebulannya bisa 100 hingga 600 container. Tidak hanya ke Cina mungkin iya 60% ke Cina dan sisanya ke Timur Tengah. <i>Start-up</i> ini bernama Piniship.

Startup : piniship (interviewee 9)

Q	
A	Belanda kan? Terus gitu doang kan?
Q	Iya gitu doang. Terus Sektor – sektornya Kalo anda tertarik untuk tau.
A	Waste, logistik,
Q	Logistik siapa aja yang dipanggil?
A	Logistik aku baru ketemu kalian. Sama cargo
Q	Cargotech? Gede itu cargotech.
A	Wah itu modal politik bisnis. Masa sheet funding 8 juta ? sheet funding 8 juta. Mana ada sheet funding 8 juta.
Q	Kalian dulu sheetnya berapa?
A	Kita mah 50 ribu.

Q	Normal ya masih ya? Abis itu ad fintech, agri, water ada, waste, health sama logistik.
A	Kalo kargo tu dulu namanya cargo.co.id. ambil dari 00.58. 500.000 terus 1 tahun dibangkrutin. 01.04 susah 500 ribu gitu. Terus CEOnya turun jadi CTO. CTONya jadi 01.10 – 01.13. kayak uber. Terus mereka cari lah investor – investor uber dulu. Kumpul, dapet 8 juta. 7,8 juta. Buset. Kita mah nyari uang setengah mati. Karena belum ada yang percaya sama freshmail. Karena banyak sekarang yang ada di Jakarta Indonesia itu lastmail. Yang kayak si cepat, grabsend, gosend, mereka tuh tumbuh karena mereka loat ecommerce tumbuh. Sesimpel itu. Akhirnya karena ecommerce tumbuh, terus banyak parsel – parsel. Akhirnya keluarlah gudang, truk, gitu. Makanya ada waxid, anoremous sped, 02.05 – 02.08. karena mereka tuh banyak. ... freshmail. Artinya kita ngurus crossboarder. Artinya tuh container.kenapa gw gamau masuk ke crossboarder karena 1 kalo mereka gak ngerti bisnisnya, mereka gabisa. Yang kedua kalo mereka ga dapet support dari government mereka gabisa.
Q	Modalnya gede juga ga si kalian?
A	Engga kok. Kalo truk lumayan gede. Kalo kita kan engga. Karena kita kan gapunya aset. yang punya container kan pelayanan. Jadi yang susah sebenarnya sejak mereka on board sama kita. Yang udah – udahtu kayak konglomerat – konlomerat semua.
Q	Loh mereka emang kapalnya bukan aset kalian dong?
A	Bukan. Itu asetnya mereka semua. Cuman kita control. Jadi kayak 1 shipping itu mereka punya ada yang 2000 container.Nah di Indonesia sendiri, makanya yang tadi aku bilang yang sharing container, sebenarnya itu kita gerakin karena impor banyak. Mereka itu impor ke Indonesia, containernya kan dibawa. Nah sekarang kan ekspornya lemah. Artinya container itu kan gabisa pulang. 03.19. dia yang ke pelabuhan. Nah kan sekarang karena container pulang ke pelabuhan, pemerintah bilang jangan diem. Ini harus keluar. Karena kalo gak, penuh. Ntar yang muat mau masuk gak kebagian. Pulangin pulangin. Nah kemudian kan pulanginya kosong. Rugi kan. Jadi aku bilang ke mereka. Yaudah deh sini gw bayar container lu murah. Daripada kosong. Jadi kayak jujur ya. Jakarta Singapur, 1 containernya isi 20 ton. 30 ton. Itu aku bayar Cuma \$10 singapur. Ntar jualnya 2 juta 3 juta. Gitu. Nah itu kalo jualnya yang corporate besar. Kalo ke UKM lebih asik. Karena aku ecer. Semuanya di ecer juga lebih mahal. Yakan? Rokok 1 batang 1 batang lebih murah kan? Makanya kita jual ke UKM. Setiap ada yang isi \$10 aku udah draw. Artinya udah seri. Ada yang bayar lagi \$10 udah 04.24 \$10. Satu sisi itu baik untuk government. Karena ada peningkatan ekspor. Kedua, bagus juga untuk shipping. Karena stidaknya dia dapet untuk makan. Ketiga, bagus juga untuk UKM. Karena UKM di trigger untuk ngirim barang keluar negeri. Nah sekarang misalnya nih. Kamu dari Amerika mau beli barang coklat. Aku penjual coklat. Kita gapernah ketemu. Cuman kamu mau beli di aku emang langsung 1 container? Engga lah. 1 container coklat bisa 1 setengah miliar. Emang kamu percaya aku 1 setengah miliar? Enggalah. Dan juga belum tentu barangnya bagus. Makanya dia bilang eh aku coba dulu deh 100 kg. 50 kg. Nah disitu ngisi kontainer. Karena gabisa untuk saat ini lu .. orang harus booking 1 container full. Nah kalo dikitan 50 hayu monggo. 100kg monggo. Dibanding kosong kan. Itu 1 untuk shipping companynya, tapi untuk kamu sendiri. 50 kg 100 kg boleh nih bagus. Nah 05.30 jadi startup container. 05.32 nambah jadi 1 container.
Q	Soalnya mereka juga production capabilitynya gak sampe 1 ton?
A	Gak itu. Kan harus dikit – dikit kalo 05.40. mereka kaget. Nah makanya sekarang kayak gitu membantu ekonomi kerakyatan. Yang dulunya semua oriental enterprise, lalu jadi medium enterprise trus semuanya jadi big enterprise. Dia gabisa tiba – tiba jadi big enterprise. Dia harus di medium dulu yang artinya dulu kirimnya Cuma 2 box, jadi standard kontainer.kan kalo misalnya container dia udah untung. Dia kembangin

	<p>jadi 1 kontainer. nah itu sebenarnya kita buka market baru. Makanya sharing container itu kita mau buka market – market baru. Kalo orang kan buat karena ada existing marketkan. Kalo kita karena apa? Karena 06.16 kalo yang gak percaya dan mereka mau mainnya shortgame, mereka gak mau sama kita. Karena kita bener – bener longgame punya bisnis. Karena mereka maunya shortgame, abis dapet valuasi sekian jual. Valuasi sekian, jual. Kalo kita kan ngomongin 06.33. yang artinya kita bener – bener kalo ini terjadi, we are the first one yang bisa kita ini implementasiin. Bener – bener Bangga bener sih bisa kita bantu UKM bisa naik kelas. dulu tokopedia 06.46. sekarang turun kelas lagi. Bener. Siapa yang beli barang UKM sekarang? Karena UKM jualannya apa kayak keripik, kerajinan tangan.coba liat datanya tokopedia. Yang laku apa? Barang – barang cina. Temenku kerja di 07.00 Jakarta International Collector 07.06 Tanjungpriuk. Ada 2000 container masuk ke Indonesia. Itu untuk mainan pubg tau ga? Yang stick. Itu 2000 kontainer. Berapa ratus juta pcs? Bener. Gila mainan 2000 container. Mainannya kan kecil – kecil. 2000. Buset dah. Makanya aku bilang wah kacau sih. Makanya yang Indonesia bisa jual ke luar itu comodity. Kemarin aku sempet ketemu sama pak triawan munaf. Pak triawan munaf itu bekraf. Badan Kreatif sekarang diganti wishnu tama sekarang. 07.45 – 07.48 . jadi aku ada ikut 1 kompetisi grab nah kita tuh salah satu perwakilan darimana dari logistik.aku tuh gak suka ikut lomba. Cuman, plan plan plan menang plan plan menang.</p>
Q	Itu hoki gak sih? Ya kagak mungkin. Kalo sekali mungkin.
A	Hoki kayaknya kita dapet bonus kayak 200 juta 300 jta. Gak minta saham.ini pake buat jajan. Nah gara – gara itu aku jadi kenal beberapa kementrian yang lain kan. Mereka bilang kita ada 5000 08.13 nih bisa diEkspor.boleh pak. Yaudah dia aja kasih mesco. Mesco tuh di pasar minggu gw bilang yaudah pak ini bisa di ekspor. Karena baju batik. Sepatu, tas, kerajinan tangan, makanan. Nah berarti susah pak. Lah katanya bisa ekspor? Ya sekarang misalnya nih. Daripada jualan kue kayak gini. Mendingan jual ingredientnya. Misalnya tepungnya yang di ekspor. Wijennya yang diekspor, biji cokelatya yag di ekspor.
Q	Loh tadi bukannya kayak. Bukannya kepercayaan mereka lebih oke kalo kita udah menjadi barang?
A	Nah makanya salah persepsi. Kan pak presiden suka bilang jangan jual barang mentah. Maksudnya tuh bukan semua barang. Itu Cuma beberapa barang yang jarang. Misalnya nikel. Nikel jangan mentah. Sawit jangan mentah. Tembaga jangan mentah. Besi jangan mentah. Nah sisanya ya mentah. Ya memang 09.10 kan. Misalnya 009.12 pohon coklat, kalo mereka kan salah persepsi 09.17. akhirnya diolah kan. Jadi gak laku. Karena misalnya gini. Kalo mereka jualan baju. Mereka sizenya Indonesia. Jualnya ke amerika, yaudah gak muat. Mau xl disini juga ga muat. Nah ini yang menurut aku susah banget, makanya aku bilang ke mereka lebih baik mengekspor barang – barang yang memang menjadi kebutuhan dunia. Misalnya kalo batik, oke bisa jual kain batiknya atau pewarna batiknya. Jadi 09.49. aku lagi coba masuk ke kementrianjadi sempet kasih latihan – latihan
Q	Berarti kamu bener – bener kayak piniship dan macem – macem ya ?
A	Sebenarnya untuk kerja piniship jalan. Makanya aku kayak punya team lain kan buat 10.09 karena aku sekarang dapet uang jujur kayak beneran bisa bisnis jalan itu karena yang company – company di Jawa. Di Surabaya, kayak ekspor minyak kelapa. Merica di Cirebon, Semarang kayak mereka ekspornya kayu. Kayak gitu – gitu. Jadi kita dapet uang dari situ. Nah untuk kontribusi kita kepada negara ya ini. Makanya kadang2 kalo dibilang mau gede, ya mau. Bisnis kta gampang banget kok kalo mau buka di negara lain. Kayak contoh traveloka. Lebih susah traveloka loh. Traveloka tuh kalo mau main di pasar indo dia kerjasama sama maskapai indo. Dia pergi ke India, dia kerjasama sama maskapai India. Kalo kita pergi ke India, kompetitornya sama. Karena shipping di dunia Cuma ada 15. 15 pelayaran.itu gede – gede. Nah kita udh punya 8. Jadi kalo

	<p>kita pergi ke india, ke belanda, ke US, operatornya sama. Jadi tinggal di ganti rute. Karena from Jakarta, from Semarang ke seluruh dunia. Aku buka di jepang. Dari jepang, kyoto, narita, osaka ke seluruh dunia. Karena operatornya sama. Kita udah ada agreement sama operatornya kan. Yaudah otomatis 11.30 lain lagi atau operatornya sama. Jadi tanpa operator ulang. Pak kita operator ini gak.karena mereka udah tau. Makanya susah kita bukan di platform. Tapi ajak mereka onboard sama kita. Mereka company luar negeri. Dan kenapa mereka harus join sama kita? Nah itu yang sebenarnya susah untuk kita, makanya kita udah 2 tahun untuk ajak mereka onboard. Lama banget, tapi waktu itu 11.59 belum jadi. Karenakan harus cek ombak dong. 12.03.-12.07. siapin dulu semuanya baru jalan. Baru terinvest.</p>
Q	Udah berapa kali fund raising?
A	Udah sekali, prisit malah. 50.000. itu dari plak and play. Tahun 2019.
Q	Terus kalian dapet channel kementeriannya dari plak and play juga?
A	<p>Engga. Cuma dana itu doang, dan karena aku waktu itu sempet diundang di acara 14.17 nah kebetulan pak mentri yang ngomong. Nah pas pak mentrinya lewat, aku tu udah. Pak saya tau solusi yang bapak cari. Apa? Saya kasih kamu untuk jelasin. Block chin pak. Oh boleh kamu ke staff khusus saya. Abis itu udah hilang kan block chin. Yaudah cerita pinishipnya. Awawlnya tuh gitu. Cuma ya karena bener – bener bisa dipake.ke menteri. Tek tok tek tok tek tok. Dan sempet bener2 kita di 15.01 sama menteri. Gara2 kemarin kan mau reshuttle. 15.09 – 15.11. pindah gak nih? Akhirnya kita kasi presentasi tips dari kita ke beliau dan beliau yang sampein ke RI 1. Makanya aman. Disitu boleh boleh jalan jalan. Pas banget. Jadi dariawal wah pak 15.33.</p>
Q	Tapi dukungan kalian tuh dari pemerintah Indo doang atau dari pihak LN ada juga?
A	<p>Kaemarin kita di 15.48 sama pemerintah tai rovince stongxing china. Dan kita diundang kesana, mereka provide semuanya, jajan, pesawat, kita dikasih 16.04 house. 2 minggu disana. Terus mereka bilang eh bisa gak bantuin pelabuhan kami? 16.12 ada pelabuhan. Lah kan dia ditengah daratan? Kok ada pelabuhan ? 16.18. cuman dia bukan ke laut. Dia ke sungai, itu belok belok belok mereka di 16.26. terus aku nanya, dari sini ke plongchou berapa hari? 3 hari. Udah pak lupain aja pak. Pake aja kereta. Karena gak mungkin. Ya kan dan juga nahkodanya juga pasti bingung. Bawa kapal sebesar itu terus kiri kanan kiri kanan 16.42 yaudah kupikir udah pak mungkin pake ini aja kereta kalo gak pake pesawat. Aku gak mau ngurus. Karena udah impossible. 16.53 tapi lautnya di ujung. Aku gak mau. Gak praktis sama sekali mending pake kereta . jadi aku gak ambil. Cuman mereka sih interest banget kemarin sama kita</p>
Q	Terus mereka belum ada lagi pihak luar negeri yang kalian cari disana ?
A	<p>Singapur, cuman sigapur aku gak terlalu interest karena mereka hanya berputar – putar di pelabuhan. Jadi container di Singapur itu gak aa yang come in 17.20 karena mereka Cuma transit cuman port yang artinya kalo dari Eropa mau masuk ke asia itu dari 17.29. nah berentinya cuman turun terus pindah kapal. Dia gak keluar masuk sedangkan kitabutuh tuh keluar masuk. Kadang kita 17.37 warehouse, tracking yang artinya kayak kita pickup kayak go truck gitu loh. Cuman khusus container, kita ambil balikin pelabuhan, kita ambil lagi, balikin ke pelabuhan lagi. Kayak gitu. kalo muter muter di dalem ah enggak ah kayaknya bukan derah kita. Itu harus orang singapurnya, karena balik lagi sama semua kementrian singapur kan kita gak ngerti</p>
Q	Tapi dengan kalian kolaborasi dgn government indo itu menutup kalian dengan kerjasama ke government lain gitu ga si?

A	<p>Engga justru engga, justru mereka buka banget. Kayak kemarin, pak presiden kan ke abudhabi nah makanya ini pitching terkeren di seluruh dunia. Pak presiden ini pitchin ke presiden abu dhabi. Pitchingnya 45 menit. Investmentnya yang di dapet dari abu dhabi untuk Indonesia 22,5 Miliar dollar. Ini pitching terkeren sepanjang sejarah. Dia ngobrol 45 menit 22,5 miliar dollar. Lah kita udah berbulan – bulan dapetnya 100.000 200.000. dia 45 menit, 22,5 miliar dollar. Makanya kadang – kadang kita bercanda. Aku bilang ke anak2 temen2 startup, lu belajar pitching sama pak jokowi tuh. Gila 45 menit 22,5 miliar dollar. Jago itu jago banget. Kemarin kan anaknya kaesang mau bisnis sama kita. Bang lu punya tongkang ? iya. Wih menarik ya bisnisnya. Tongkang itu kosongan yang kayak lapangan futsal. Buat batu bara kayak gitu. Wah kita gak main tongkang. Kita main kapal2 kargo.</p>
Q	<p>Oh jadi gak jadi gitu?</p>
A	<p>He eh</p>
Q	<p>Aku kira anaknya juga bisnis logistik</p>
A	<p>Enggak, dia mah bisnis yang kecil2, makanan, kopi. Lebih gampang bisnis kayak gitu. Nah makanya kemarin itu, mereka tuh sebenarnya open banget sama kerjaan sama sama luar negeri. Karena mereka open banget contohnya gini, jokowi sekarang punya 20.17 bahwa 20.19 di luar neger, KBRI di luar negeri itu bukan Cuma ngurusin passport hilang. Tapi sekarang mereka menjadi salesnya negara untuk collab. Bayar dari luar negeri di negara2nya. Abis itu mereka kerjasama dan Perdagangan, kementerian desa, kementerian keuangan, kemetrian dan bisnis pitching. Jadi mereka investmentnya gede2 tu kan. KBRI 20.42 besar2 kan 20.43 – 20.45 nah sekarang pak presiden tuh harapannya adalah mereka kerjasama kolaborasi sama semua negara. Karena 20.54 makanya sekarang semua kementerian tuh disuruh kayak gitu.</p>
Q	<p>Mereka jor2an keluar banget ya tahun ini?</p>
A	<p>Iya makanya sekarang kayak kementerian perhubungan apalagi. Biasanya kementerian perhubungan yang paling gencar tuh BUMN malah carin investment diluar negeri untuk masuk kesini kan. Jangankan menteri, presidennya sendiri pun turun tangan. Demi nyari duit keluar negeri. Nah tandanya berarti emang penting banget buat Indonesia sekarang lagi cari kolaborasi yang banyak. Makanya sekarang sama aku gak tau ya apalagi kalo misalnya dari luar negeri masuk kesini. Itu pasti akan bentrok sama government punya role. Itu pasti. Karena investment mereka masuk kesini atau 21.46 sekalipun, uang mereka masuk \$10 sekalipun akan berubah status kita dari perusahaan luar dan dalam negeri jadi penanaman modal asing. Meskipun uang mereka sedikit. Nanti status kita jadi PMA. Kalua status kita jadi PMA nanti jadi susah. Kita mau kemana – mana itu pasti bentrok sama pemerintah karena pemerintah kan kasih free 22.09 untuk yang anak negeri punya bisnis. Disbanding yang asing punya bisnis. Makanya sekarang banyak startup yang defend jadi PMA wah itu susah tuh dapet support dari government. Karena government akan lepas. Untuk saat ini kita kalo dapet investment dari asing sekalipun kita akan buka di Singapura. Cuman bisnis kita misalkan di singapur, jadi gak yang harus sekarang kan kayak banyak semua company di Singapur tapi running bisnisnya di Indo gitu kan kayak 22.44 kalo kita gak kayak gitu. Kita bisa buka yang di Singapur, piniship singapur tinggal jalan aja sendiri. Piniship kita juga jalan aja sendiri kalo kita jadi kerjasama match mereka gak mau endingnya. Wah berarti data kita masuk sana semua. Makanya kan kalo kita logistic. Jadi lebih gampang. oh kargo itu susah. Karena semuanya udah asing, apalagi cina. 23.14 terus 23.17. uh banyak. merka kan gede2 mereka ada JWC Capital kan . kita semua masuknya ke cargotech.</p>

Q	23.26
A	Mereka claim indo semua. Padahal 23.30 -23.32.kalo produsen kecil ya ikutin aja mereka dulu. Kayak gojek sekarang kan gabisa dikontrol. Karena udah gede banget. Kalo dulu kecil kan ngikut banget. Pemerintah bilang ini iya, 23.44 yaudah gede banget kan. Kalo dulu kan masih kecil, coba pemerintah tahan 23.49-23.53 mati gojek. Dulu kan dia ngikutin juga, sama kayak kita. Kemetrian 23.57 apa iya ikut ikut, udah gede yaudah terserah. Pemerintah juga mau apa? 24.08
Q	Sekrang sector logistic ini gimana kondisinya?
A	Alhamdulillah sekarang sector logistic itu the next big teams after fintech. Mereka lari semua ke logistic, kenapa? Karena kan kalo kita liat dari garis besarnya ekonomi Indonesia kan lagi bertumbuh. Mereka bilang katanya 20 tahun lagi, 2040 kita bisa jadi nomor 7 besar dunia. Ekonomi terkuat di dunia. Artinya ketika ekonomi tumbuh, perdagangan tumbuh. Ketika perdagangan tumbuh, logistik tumbuh. Makanya aku bilang kenapa aku sampe tinggalin manufactureku dan fokus di logistik, karena aku bilang gini, manufacture stir manufacture. Kita invest besar harapannya dapet bagian besar. Kalo kita tiba – tiba stop, mati lah uang kita 25.08 tapi kalo di logistik, 1 kita gaperlu punya aset. Karena kita startup ya jadi kita gausah punya aset. Yang kedua, bisnis ini gaakan mungkin mati. Unleas ada target point. Karena teleport, logistik ilang. 25.24-25.30. apalagi negara kita negara kepulauan. Mulai dari sisi aku ya ngerjainnya. Kita 17.000 pulau dan bahkan aku beneran 25.40. bahkan ada lagu nenek moyang kita tuh seorang pelaut. Yang artinya laut menjadi kekuatan kita. Bahkan sekarang ketika kita liat ya ekonomi di Indonesia bisa tumbuh kalo mereka hidupnya di pinggir pesisir. Kalo mereka di tengah, itu gaakan hidup. Makanya orang2 gunung itu turun gunung lari ke pantai. Makanya mereka center ekonominya ada disitu. Ketika barang datang, mereka.. ini teori lama ya maksudnya ini memang sejarah kita. Kalo kita hidup di pelabuhan supaya setiap ada kiriman datang, mereka langsung bongkar, mereka langsung jualan disitu. Kalo mereka kirim lagi, kan ada ongkos kirim lagi. Itu mah kayak orang dulu juga gak pinter juga ngerti. Bahwa logistik itu jadi hal penting buat mereka. Nah kalo ini sekarang banyak yang nanya eh kenapa sih masuk shipping industry ini kan allstyle bisnis? Ini aku bilang ya kalo gak ada yang masuk siapa lagi? Kalo gak ada yang kerjain, siapalagi? Terus ada yang bilang eh mungkin gagal. That's okey. Gapapa. Terus kita coba. Dan aku percaya bahwa dengan kehadiran teknologi, gak ada yang gabisa sih. Dulu orang bilang katanya pergi ke bulan gak mungkin jalan, tapi sekarang bisa. 27.02. dulu yang 27.06 dipecahin dimeledakin supaya yang atasnya bisa dorong perikanan. Nah sekarang ikan mas juga diterbangin balik lagi. Baliknya sesuai koordinat lagi. Kan gaada yang gak mungkin. Itu aja antar planet aja bisa, apalagi Cuma antar benua. Nah ini makanya aku bilang kayanya kalo gabisa, yang salah bukan industrinya, yang salah pasti akunya. Kalo sampe bisnis ini mati, pasti aku yang salah. Makanya aku percaya bahwa logistik itu jadi suatu yang penting banget. Apalagi di firstmile, karena iya barang masuk kan semua embelnya firstmail. Pas 27.49 and that's oke, udah banyak player jadi gaterlalu gimana banget. Udah banyak varian lag kalo yang b gitu2. Jadi menurut aku, easy to catch. Karena mereka siapapun juga 28.03 ada gak, cari aja ke 28.05 . kalo firstmail bingung. Apalagi dari government, itu bingung.
Q	Berarti kalo firstmail playernya masih kalian dong?
A	28.17. bukan orang angin ya
Q	Kalo firstmail masih sepi ya?

A	Firstmail itu kita doang. Sebenarnya ada kalo yang traditional way ada . yang forwarding2
Q	Berarti kompetitor2 masih yang tradisional? Terus itu kayak oitu cukup mengancam kalian gak?
A	Enggasih kita mah bodo amat. Karena kita gaakan pernah bisa menghilangkan mereka. Kita cuman ada opsi baru aja buat masyarakat. Orang ngojek offline kan banyak. Jadi sebenarnya mereka lagi coba menahan diri aja untuk.. nah makanya perusahaan ini, yang kita kerjain itubukan yang open ecosystem. Kalo gojek tuh open ecosystem.artinya smua driver bisa jadi mitranya mereka. Kalo kita belum sampe kesana. Kita masih system kita sendiri. Ya kita kayak traveloka. Bukan kayak gojek atau grab. Cuma kalo ditanya apa harus disesuaikan sama 29.32 ya kita harus disesuaikan. kayak bisnis model traveloka masih jalan. Ya gitu. Jadi ya mungkin nanti akan ada asosiasinya sendiri untuk yang online. Tapi aku ya gak usulkan asosiasi sih.
Q	Kenapa?
A	Karena asosiasi yang makan selalu yang bosnya. Ketua asosiasi
Q	Asosiasi tuh kayak gimana tuh?
A	Asosiasi itu kayak perkumpulan2 semua company yang sejenis itu dijadikan asosiasi. Harapannya mereka buat suatu rule udah gitu mereka kayak bank government untuk ikuti rule mereka. atau setiap ada orang baru masuk, masuknya ke asosiasi.nah kalo asosiasi, yang menang itu selalu jadi kepalanya. Yang punya asosiasi. Kalo pun 30.14 dibuang2 ke bawah, kayak bayar iuran, segala macem. Oh gak banget yang gitu2.
Q	Tapi ada juga yang nawarin?
A	Banyak. Gw gasuka ikut asosiasi. Ada politik dan conflic of interest, apalagi kita sendirian kan. Minortas nih. 30.31 yang offline atau online mereka dan segala macem. Karena pas masuk komplotannya kita yang dimatiin.
Q	Sekarang ukurannya masih nanggung banget ya
A	Iya.
Q	Menurut kamu, apa hal2 yang dilakuin untuk bikin logistik ini maju?
A	Pasti ini sih, pertumbuhan konomi sentral. Yang nantinya jika ekonomi indonesia bertumbuh, pasti semuanya bertumbuh. Itu yang pertama. Dan kedua sebenarnya kalo yang industri kita, yang di logistik firsmail. Itu kan mereka pemerintah sudah mulai concern terhadap ekonomi kerakyatan. Jadi ini akan terjadi. Ini sudah pasti terjadi 5 tahun kedepan. Karena pemerintah sudah menyiapkan ibu kota pindah ke kalimantan. Supaya tidak ada lagi jawasentris. Sekarang kan Jawasentris. Bahkan bukan jawasentris. Jakartasentris. Atau Surabayasentris. Udah 2 itu aja. Kenapa aku bisa bilang kayak gitu, karena 2 pelabuhan tanjungperak sama tanjungprion itu 2 terbesar di Indonesia. Makanya kenapa kita bisa liat ekonomi surabaya dan jakarta bersaing, kita lihat dari pelabuhannya aja. Selama pelabuhan berkembang dengan besar, ekonomi daerah pasti jalan. Nah makanya sekarang mau dipindahkan ke tengah. Harapannya pemerintah bisa kontrol semua yang Indonesia timur. Karena kan yang kita bilang anak tiri itu kan mereka. Nah sekarang pemerintah lagi pindahkan dan lagi coba gerakan semua ekonomi timur. Dulu, aku kan ada kerjasama sama kementerian BUMN. Jadi di pelabuhan2 ini tuh ada operator dari BUMN. Jadi di pelabuhan2 ini

	<p>tuh ada dari BUMN, ada namanya telindo. Telindo 1 2 3 4. Nah yang 1 ini cakupannya dari aceh sampe lampung. 2 itu Cuma Jakarta. 3 itu semarang sampe NTT. Nah kalo 4 itu dari Kalimantan timu sampe ke Jayapura. Jadi yang cakupannya paling besar itu telindo 4. Nah mereka punya quarter di 33.00 1. Dulu, makassar itu udah diinvest 1,3 T untuk jadi pelabuhan internasional. Harapannya, mereka bisa langsung pelabuhn Internasional. Dari makassar langsung ke Asia, karena kan lebih dekat kan. Nah dulu dibuka, cuman namanya ekspor, pasti ada impor. Karena kan ketika kapal ini ngangkut kontainer dari domestik perghi ke luar. Berarti kapal ini datang dong dari luar negeri masuk ke indo dong, masuknya kontainernya full, e luarnya kososng. Aku bilang ke pak menteri, pak tutup aja. Karena kan harapannya mendorong ekonomi Indonesia timur untuk pergi ke luar. Eh malah jadi dihajar masuk. Karena kita belum siap. Makanya ditutup lagi. Semua orang yang mau masuk Indonesia timur, barang2 cina lewat surabaya supaya harga mereka tinggi. Jadi misalnya giini, barang cina 24, aku beli 100.000 aku mau jualan di Papua, aku ke surabaya, dari surabaya kan harus ke ternate, ternata papua. Kan logistiknya mahal. Dompnet ini nantinya gjadi 100.000 lagi. Dompnet ini bisa jadi 400.000. nah nanti ketika membeli dompet, mereka bisa compare dengan dompet lokal. Eh ini 400.000 yang ini 300.000 yaudah 300.000 deh yang lokal. Cuman sekarang mereka udah ditambah logistik, ini itu. Cina tetep murah. Kan embek. Berarti ada yang salah dong. Di ekonomi lokalnya ada yang salah. Kenapa cina ditambah logistik aja masih murah. Berarti bukan 1 kemungkinan ia mempunyai tugas ini. Semua kementerian punya. BUMN punya untuk ngurusin manufaktur2 lokal, kemntrian Luar Negeri punya, kementerian keuangan punya, kayak gitu2. Jaid menurut aku, ketika pemerintah sudah mulai pindah ke kalimantab, Indonesia akan marginnya jadi lebih cepet. Apalagi yang firstmail ya yang kita kerjain. Itu jau lebih cepet. Karena yang port2 kecil jadi hidup kembali.</p>
Q	Terus apa lagi yang ngaruh?
A	Paling itu sih. 35.21 ya gitu dong. Paling mikro ekonomi, makroekonomi lebih kesana.
Q	Regulasi2 baru, ada gaik sih yang ngefek ?
A	<p>Kalo regulasi baru, untuk saat ini, kalo kita ekspor, logistik yang ekspor. itu aku masih gampang pasti, karena mereka lagi dorong. Nah dulu itu sempet ada 35.43 invest tu \$40 dari Singapur. Mereka bilang bisnis modelnya kalian harus ganti jadi impor. Karena venture Singapur, mereka tuh perhatiin barang2 dari singapur tu containernya transit, mereka nanya ini container pada kemana ya. sebenarnya di Indonesia, makanya mereka bilang. Ini gw invest, lu urusin tuh container2nya. Terus aku bilang. Lah kan harusnya startup mendisturb sesuai. Kita mempermudah sih sebenarnya. Pemerintah lagi mempersulit impor, kita mempermudah import. Kan gak make sense, 36.19-36.22 biar gampang mau gak? Gamau. Ya udah nanti. Mendingan ekspor domestik impor. Ketika kita dorong ekspor, kita connecting dengan domestik supaya domestik bisa ekspor baru impor. Karena ekspor impor in sudah mulai stabil. Kalo sekarang tuh impornya segini ekspornya segini. Kita dorong dulu baru kita buka import.kalo sekarang kita buka impor, pemerintah akan bunuh kita 3 bulan kedepan, tapi kalo kita bilang ekspor dari domestik mereka akan perjuangkan kita selama 3 tahun. Nah ketika sudah jalan, saatnya kita pak kayaknya kita harus buka impor deh. Baru mereka akan support. Oh nanti datanya kita minta ya. Nanti kita tukar data dan segala macem, mereka mau. Toh masa tiba2 saya mau buat impor pak. Mati. Dulu beli baju \$25 dari luar negeri kena pajak. Sekarang \$3 kena pajak. Beli barang 40.000 di amazon nih, masuk sini kenap pajak. Abis paling bia ratusan ribu. Nah makanya dibilang regulasi punya dampak, iya. Kenapa kita menyesuaikan dengan idealisme negara ini. Kita gamau sekedar cari uang. Tapi kita lebih mau bawa apasih yang bisa kita kontribusikan ke bangsa ini. Kalo kita bilang ekspor ya kita dapet untung dari ya dapet untung ya tapi kan mereka dapet untung. Yang dimana kan bahwa bayar dari ada lebanon sama dubai untuk ke NTT kontrak kacang mete. 5 kontainer. Nilai kacang mente nya satu kotainer udah 300juta.38.02 3,5 M jalan ekonomi langsung aku bilang, abis itu urus sendiri ya,</p>

	<p>karena kalo gak, kita gamau urusan lagi. Yaudah 38.11 trading. Kita memberikan logistiknya 38.14 sisanya jalan sendiri. Nah yang kayak gini bisa membantu Indonesia untuk berkembang. Baru ntar logistiknya jadi besar. Makanya kalo sekarang, apalagi misalnya ini aku gatau ya kalo 38.29 kita udah pasti ditolak. Kalo misalnya besi cina terus engage sama 38.35 terus cari startup kita udah pasti yang pertama ditolak. Karena kita gabisa bantu barang mereka masuk. Kita gabisa sama sekali soalnya kan dipersulit. Mereka harapannya cari yang isa diinvest terus dibuang barangnya di Indonesia. Kita bukan itu. Itu bisa ngebunuh bangsa ini gitu. Ya kalo sekarang Belanda beda. Belanda sama Indonesia itu udah sohib. Aku kan tinggal 1 tahun di ambon sama ternatem karena aku ada kebun disana mereka bilang bung, kalo bung jelek2in belanda disini wah orang2 bisa pukulin bung. Karena kita tu anak emasnya belanda. Dulu yang mereka cari di Indonesia adalah rempah2. Pala, cengkeh, cokelat, yang paling primadona itu namanya pala. Jadi pala itu gunanya itu untuk pewangi gitu. Sabun, parfurm dan segala macem. Dengan belanda dateng ke Indonesia untuk kejar pala, jaman itu masih ada harganya. Pala ini paling mahal di dunia. Nah karena mereka punya pala di Indonesia timur, belanda tu sekolahin mereka, mereka dibangunin Rumah sakit, sampe sekarang masih ada rumah sakit. Rumah sakitnya tuh amoral rasanya tuh belanda semua. Jaman dulu itu dikelola sama lokal punya anak unya anak keturunan ya darah belanda. Itu emang mereka tuh paling keren. Nama2nya kayak sara waney gitu2. Nama2 .. nah jadi ya Belanda itu punya andil gitu di Indonesia, untuk saat ini karena kita sudah punya konektifitas terhadap Indonesia timur khususnya. belanda kan tetep butuh 40.19. kita bisa cariin gampang. Dan juga industrinya gak usah dipermasalahkan. Cokelat kan ada kementerian desa. Kan mereka deket sama kementerian desa. lh belanda butuh 3000 ton cokelat. Wah seneng banget mreka, ekonomi langsung hidup. nah belanda bilang eh aku punya teknologinya nih untuk bisa bikin kualitas bagus, mereka juga seneng. Belanda juga seneng bisa buang barangnya kesini dan kita bisa pake barang yang kayak gitu2. Nah logistik kan ngurusin tanah2 bridginnya. Nganterin, iniin, keluarin.</p>
Q	Company kayak kalian challengesnya apa dong?
A	Challengesnya educate user.
Q	User as in?
A	Eksportir. 41.17 akhirnya mereka udah biasa 41.19. nah sekarang sudah pake platform.itu yang susah. Nah yang kedua adalah dulu sih awalnya kerjasama sama government Cuma karena kita udah jalan dan mereka udah oh oke membantu. Nah akhirnya its's not a big 41.40 any more.
Q	Tapi waktu pertama kali kalian jualin ke government itu ribet gak sih?
A	Ribet. Ribetnya wah ampun. Ribet untuk sistemasi proses. Misalnya contoh container kan kalo kesannya 41.59 pasok ke tempat kamu, kamu isi tuh kamu tutup kan kontainer kamu jalan kan. Balik ke pelabuhan misalnya ke tanjung perak. At the same time aku harus ke kementerian keuangan sama bea cukai. Untuk ngasih pemberitahuan ekspor barang nih kontainer barang nh yang lagi jalan ke pelabuhan. aku buru2 beresin, aku nanti kasih ke driver. Jadi ada messenger. Messengernya pergi ke tanjungperak nungguin nomor plat truknya. truknya dateng. Drivernya dateng , drivernya dikasih suratnya. Supaya driver bisa kasih ke orang pelabuhan masuk. Kalo misalnya aku ngurusnya telat, itu kontainer nunggu ga boleh masuk ke tanjungperak. Dia diem aja di depan pelabuhan, sampe aku urusin ini beres, baru kontainernya masuk. Nah sekarang yang terjadi di kita, kita kerjasama aja sama mereka. MPI aja tempak MPI langsung tembak sistem ke mereka. Setiap ada bookingan langsung ke kita, kita tembak ke mereka, kita tembak ke pelayaran. Pelayan mengeluarkan dokumen yang memang pelayaran punya, kementerian ngeluarin yang kementerian punya. Selesai.

Q	Berarti kementerian udah tag semua ya?
A	lebih ke bea cukai sama perdaganagn sama perhubungan
Q	Oh udah mulai mau ya?
A	Udah mau. Makanya sekarang kayak kalo mereka ada apa, piniship mau gak jadi sponsor? Gamau pak. Kita belum punya uang sebanyak itu. Mereka buka calo nih. 43.26 – 43.28. bapak bantuin belum ada duitnya, kita udah ada duitnya. Biasa mereka minta uang balik kan, makanya nyari sponsor. Belum pak, uang kita belum bnyak. Kalo udah bayak kita mau.
Q	Kalian masih koneksinya ya yang banyak?
A	Iya koneksi yang maksudnya sekarang 43.47 kayak kawan aku aja tahun 43.49 karena negara juga memang masih berjuang untuk bertahan. Orang subsidinya gila kok. Sekarang kayak ekspor ya, ekspor tuh 13 juta pertahun. Sekarang kita baru 300. Kan ada 1 juta kontainer setiap bulan kan, kita baru 300. Sekarang the big company yang ekspor itu Cuma bisa 5000, nah sisanya itu kan dibagi2 tuh supaya dapet 1juta, jadi yang besar Cuma bisa ngeluarin 5000. Karena gini pelayaran itu ngasih invoice ke kita, untuk ngasih ongkosnya, itu 14 hari kerja. Kalo aku kasih ke user juga 14 hari kerja. Aku 44.44. aku ga boleh 44.47 dong. 2 minggu doang. Itu 44.48 kasih invoice juga kasih invoicenya. Bayar nih. Kalo forwarder 5000, mereka talangin dulu. Nih bayarin dulu nih pake uangnya. Baru nanti dia tagih 30 hari. Nah kenapa yang besar Cuma 5000? Karena uangnya Cuma bisa bayar 5000. Itu juga gede banget. 5000 udah bisa puluhan miliar. Nah sekarag kan kita startup, kita gamau dong uang investment Cuma buat nalangin. Mendingan untuk penambahan teknologi. Caranya adalah kita sekarang lagi kerjasma sama sinarmas, sinarmas,BNI, sama BRI. Untuk invest financing. Jadi kayak traveloka pay later. Jadi setiap ada user kita, kita kasih kredit 100 juta. 50 juta 7- juta. Nanti mereka pake kredit itu bayarnya ke bank. 45.40 bisa 6 bulan. Kalo dulu pake izin bisa 30 hari, kalo aku bisa 6 bulan. Nah kalo udah jalan, aku udah tutup mata jualannya. Gak perlu mikirin cash flow lagi kan. Jualin aja. Bisa lama gak pembayarannya? 45.57 gua kasi. Kok banyak 46.01. aman. Di kita unlimited karena uang bank kan gitu. Itu baru kita bisa dapet market gede. Perusahaan juga lagi nungguin bank juga
Q	Tempatnya masih gede banget juga ya?
A	Gede banget, Cuma venture masih ngeliatnya tuh angka kecil. 13 juta kontainer itu angka kecil. Karena dia 13 jutanya kalo misalnya kayak gojek wah berapa juta transaksi gitu. Cuma kan kalo kita 13 juta transaksi gitu. Cuma transaksinya gede banget. Dan 46.36 kita kalo ngeliat kontainer 13 juta kalo nilai pcs barangnya miliaran pcs loh. Nah itu. Cuma kadang2 kayaknya kurang pandang.
Q	Tapi ngurus2 perizinan itu kalian gak lama ya ? gak ribet ya?
A	Untuk ngurusin perizinan yang government2, nah makanya kan kita langsung dari pak menteri, curah, tandatangan transfer. 47.12.
Q	Berarti kalian gampang ya?
A	Cuman dapetin tandatangannya.
Q	lah kalian kan dari awal sama dia langsung

A	Ya tapi kan tetep aja, bener gak bener ga gitu. Kemarin mah masih berjuang.
Q	Itu kalian sekalian collaboration sama government sama apa lagi?
A	Pelayaran internasional, terus kita ada bekerja sama sama 6 pelayaran domestik. Itu udah semua company. Jadi kayak kita kerjasama sama drivernya lah yang memang bisa ngangkutin barangnya. Kalo gitu kan driver, kalo orang kita ya pelayaran . itu maskapainya. Jadi kerjasamanya ya Cuma sama itu.
Q	Terus cash flow investing gitu ga pernah ada masalah?
A	Iya ngepas aja. 48.11.se net itu. Iya profit sama burn 49.18 draw. Pasin banget. Gapapa. Maunya juga lebih. Cuman kayak 48.31. ya its oke. Daripada startup yang ini bakar duit. Maksudnya belum dapet profit tapi bakar bakar bakar abis. Cari lagi investment. Kita kan yang gampang aja karena aku tau susahnyanya cari uang. Bener2 dari 0 dulu sebelum punya piniship kan aku jualan arang ke pasar2, ngumpulin tempurung, bakar sendiri, jualin ke restoran. Jadi sekarang udah tau cari duit susah. Sekarang dapet investment ya disayang2 lah. Maksudnya digunakan semaksimal mungkin. Jangan pake wah promosi ini yang penting customer eposition. 49.12 – 49.14. kan yang penting cari konsumen yang mau bayar. Buat customer yang mau sign up doang.
Q	Tapi company gak ada dapet donasi dari pemerintah?
A	Nah kemarin mereka ada tawarin Cuma kita 49.29. karena waktu mereka kasih, ribet nanti urusannya. Jadi oh pemerintah nih ngomong punya andil. Ya kita gamau lah pak saya pake uang sendiri aja daripada bapak kasih
Q	Tapi siapa sih yang sensi kayak maksudnya yang jadi close gitu ? yang defensive gitu loh.
A	Ada beberapa venture2 tapi venture asing. Venture yang memang mereka punya kepentingan untuk .. ya mereka 50.07 nanya , mereka harus bantuin 50.09. dong. Mereka invest satu company untuk membantu yang lain. Karena sekarang company2 diluar kalo mau masukin barang ke indo kan semuanya jadi impor. Nah kita gamau ngurusin. Kan susah banget. Bisa ngurusin ini gak. Ini ada kiriman misalnya tas nih masuk nih. Kayak contoh lazada express. Ih tasnya nih ada 5000 tas. Untuk tas doang kenapa ga buat di Bandung? Kan aku sudah bilangnyanya gitu dong. Pak gabisa masuk gaada tempat. Buat aja di Bandung. Nah venture jadi gasuka. Ya apapun kita gamau urus. Orang susah banget. Cuman kalo yang ekspor2 gampang. Makanya sekarang kita sih mendingan daripada cari investment sekarang, dalam artian tergantung ya, kalo cocok, visi misinya sama kita sih open aja. Kalo engga, that's oke gapapa. Yang penting sekarang kita kerjain apa yang harus kita kerjain, nanti realnya aku percaya venture akan cari sendiri kok. Kalo kita cari ke venture, harga kita murah. Kalo venture kita, kita tolak2 tapi mereka tetep undang harga kita mahal banget.
Q	Kolaborasi jenis apa yang kalian biasa cari?
A	Kalo kita sih tergantung ya sekarang kan banyak juga nih yang kan maksudnya general juga nih yang akan kerjasama dengan di belanda, kalo kita sama yang logistik belanda sih itu kerjasamanya paling gampang. Karena sebenarnya logistik gitu2 aja Cuma pindahkan dari a ke b. dalam artian kalo memang kita bisa kerjasama, kita akan buka misalnya piniship belanda nih. Nanti ketika ada orang maunya dari belanda masuk ke indonesia kita bisa nih. Atleast disana kita yang ngurus.tapi kita bisa kasih report ke government. Nanti akna mau masuk nih, gimana mengakses ke government kan. Dibanding disana diurusin agent terus tiba2 agentnya eh niinini urusin nih. Barang ntah berantah ya kita kan gatau, tapi kalo misalnya disana kita urusin bener2 dari tutup kontainer, loading segala macem. Selama proses itu kita udah bisa announce

	<p>government ini. Kalo mereka akan masuk ke indonesia 52.53. itu bisa. Tapi kalo yang tiba2 impor kadang2 mereka urusnya pake izin mereka. Masuk ke indo. Pake sertifikat. Eh keluarin donf. Lah kita juga kaga tau barangnya apa. Kan susah ininya sama kita kan. Beacukai mau kita bilang 53.12 kita pake salah. Dan juga kedua, dari sini kesana. Jadi kayak company2 luar negeri logistik disana bisa ngurusin sampe dollar. Kalo kita kan Cuma dollar to port, ya artinya kalo nyebrang kita balikin ke rotterdam. Cuman dari tanjungpriuk atau ke rotterdam.</p>
Q	Itu diambil sama government atau di bayar langsung?
A	<p>Bayar langsung. Bayarnya gak dari agent lagi. Untuk ngeluarin containernya. Sama flownya. Kalo kita bisa buka disana dan kerjasama disana sama perusahaan logistik disana, kita bisa urusin door to door. Jadi ya gausah mikirin lagi. Mereka dateng kapan. Yaudah tungguin depan rumah aja. Jadi ya kolaborasi, memang kerjasamanya harus sama perusahaan lokal. Kalo government gabisa. Makanya kalo di belanda 54.05. atau mereka mau masukin kesini. Kalo mau kesini juga bisa diajak kerja sama tapi aku akseskan ke kementerian perhubungan kan. Jadi kayak logistic company aman lah. Maksudnya masih bisa. Pak ini ada company mau masuk kerjasama bla bla bla oke yaudah. Cara MOUnya kayak gitu. Kalo misalnya. Karena gini bentraknya sama government. Jasdi kadang di Indonesia 54.40 -54.42. di Indonesia doang kamu bisa pegang pemerintah. Dimana2 gabisa pegang pemerintah. Makanya mereka bilang enaklah kamu dapet peluang jadi orang kaya. Punya temen kayaknya cukup. Punya temen tapi yang kayaraya itu cukup. Orang sekarang gara2 punya temen, temenku punya temen yang kaesang konteksnya gibran. Udah jadi main bareng. Enak selayer lagi bapaknya. Tapi kan gak terlalu sampe , aku masuk ke bpaknya lewat 55.20. dari KR, Kemetrian, dari anaknya, dari startup.</p>
Q	Tapi sering join gak selain plak and play yang untuk startup?
A	Engga. Cuma plak and play. Itu juga kan aku diundang.
Q	Membantu gak tapi sih?
A	<p>Plug and play sih lumayan lah ya tergantung cakupnya. Kadang2 mereka... nah kemarin aku ke silicone valley nih,aku liat plug and play disini. Ih itu sih keren banget. Design mereka, mereka punya corporate partner 500 ya. Terus setiap corporate partnernya merkea tuh punya geudng gedanya gede banget. Bisa 3 lantai. Kayak kantor google, maksudnya kayak corporate partner dikasih ruangan kayak gini. Segini. Terus depannya toyota, daihatsu, yamaha. Jadi startup di yang kedua. Karena kan kerja. Eh ada yang mau kerjsama sama corporate nih, naik ke atas. Pak saya punya gini. Kan gila keren banget. Itu direct akses corporate plak partnernya kan baru astra, berkenfood, terus senquiz gitu2. Jadi kalo kita mau kerjasama yaudah. Dari bawah lagi tapip ya mungkin direferensiin aja. Karena kalo di US keren banget. Direct. Ada kerjasama sama honda, naik. Kan aku pake playindo kan. Pertama kali kesana bisa ga sih indo masuk ke sana, bisa aja. Tapi harus 57.03 .</p>
Q	Tapi ada rencana startup company yang lain?
A	Belum. Gitu aja karena mungkin 57.14. engga harus gimana banget.
Q	Program2 yang di Indo itu yang startup udah oke belum sih?
A	<p>Yang sekarang sih kalo dari logistik sih ga terlalu banyak regulasi. Karena belum terlalu ramai, jadi belum jadi ancaman pemerintah. Kalo yang kayak fintech wah itu udah mulai dijaminin karena udah banayk fordnya kan. Banyak tipu2nya, jadi pemerintah sekarang udah bener2 concern terhdap fintech, dimana harus OJK, harus</p>

	<p>yang ini, yang ini. Nah kita karena kita udah pegang agreement dan pegang fondasi awalnya, ketika nanti pemerintah mau 58.04 mungkin mereka gabisa gitu sama kita. Ya gamau lah. Saya udah bantu lu dari awal. Satu2nya yang bisa koneksiin 2000 pelabuhan dan lu 58.13 sorry gw tutup lu juga mati. Jadi kurang lebih sekarang aku iya iya ya tapi kalo mau ngomong kasar ya buat regulasi susah. Pusing bodo amat. Ekspornya jalan. Yang penting kan jawab.ya gapeduli. Yang luar2 yang luar2 mah bantu pak. Saya dedikasikan hidupsaya untuk bangsa ini. Kalo ngomongin uang saya jauh aja tutup mata , jauh aja 13 juta kontainer. Kita baru 300. Ini say afokus aja cari 1 juta tiap bulan. 100.000 kontainer tiap bulan. Selesai. Saya duduk manis saya gamau pikirin apa2 lagi. Tapi saya masih mau pikirin. Aku ngomong gitu loh ke staf khusus yang lain. Makany atolong dibantu. Saya udah bantu jadi tolong dibantu, ya kurang lebih kayak gitu, jadi kalo mimsalnya akan ada apakah ada regulasi yang affects sama kita, aku ga terlalu concern sih kayaknya ga affect juga. Bahkan mereka nanya kita.regulasinya bisa gak. Yang regulasi muncul di implemetasi di manado, mereka nanya kita. Kalo misalnya kita buat waiting time nya 5 hari, masuk akal ga sih? wah gabisa pak 5 hari, nanti produksi tutup semua. Karena harusnya kapal tuh keluarnya cepet. Sama kayak sekarang maskapai, pelayaran atau garuda. Mereka gamau terbang ke sana karena gaada market. Sebenarnya bisa 59.39.bisa karena gaada market karena gaada terbang atau beneran ga terbang karena gaada market. Makanya kadang beberapa yang timur mereka BUMN memang punya dana spent untuk biar garuda terbang dulu. Bolak balik kosong gapapa. Yang penting kan mereka cerita market yang baru. Oh ternyata ada rute langsung, baru marketnya nanti terisi. Makanya kemarin aku bilang ke beberapa BUMN dan kementrian perhubungan gausah tunggu kapal 5 hari kapal penuh pak. Tiap 2 hari berangkat aja biarin kosong. Jalan aja nanti market akan kejar kok. Nanti akan masuk sendiri, nah makanya kayak gitu2 tuh mereka nanya kita. Kalo aku kan sebagai pelaku dan gimana caranya bisa sejalan. Makanya kalo aku yang penting untung. Makanya ya timeguard juga sih, maksudnya dalam artian kuliah gaberes, tapi dapet pekerjaan ini kalo buat aku kalo bukan blessing dan anugerah apalagi. Buakn karena uang. Kalo uang mah cukup lah. Kayak aku ngambil gaji perbulan juga cukup. Mau kemana sih? Mau jadi kayak nadiem mah gajuga. Yang penting bahagia, bisnis jalan, seneng, gitu aja. Bisa panggil government. Makanya banyak yang bilang lu mah kebanyakan keluarnya. Ya gak lha, yang penting bisnisnya jalan.</p>
Q	Indo startupnya kayak akselelator2 sbenernya membantu ga untuk startup yang ada?
A	Bantu.
Q	Maskudnya kayak event2 yang ada dan semua itu belum ada startup yang ada? In general maskudya secara quality as Eonya
A	<p>Kalo yang sekarang kalo aku clearingnya kayak yang logistik, aku sih bantuin mereka untuk akses ke government. Karena contoh temenku nih pemain truk. Truk itu pak menteri punya program untuk setiap jam 6v keatas, area ini tutup, area ini tutup. Wah bingung. Semua ditutup kan. Nah makanya aku biasa kayak bantuin mereka masuk government masuk jenderal perhubungan darat juga. Eh ini sulu skoring dulu lah. Jangan lempar smua lempar smua lempar. Kita jadi bingung maksudy dalam artian bukan kerjaan kita, memang kerjaannya media yang Cuma minta tolak. Kita dimanfaatin ya kita yang capek jadinya. Jadi ya kadang2 ya lu cari dulu lah. Iya pak, jangan Cuma lempar semua lempar. Cuman kalo misalnya darisisi regulasi aku masih bantuin kalo logistik, karena aku dapet bantuan lah. Bener2 kayak jalan aku mau kesana ya aku ngebantu yang lain. Karena kalo misal 1.03.16 mau ngapain juga. Yang penting kan sekarang logistik bisa hidup di Indonesia gitu. Logistik jalan, harga turun, semua turun ekonomi jalan,kadang2 11.03.26 ngeliatnya gasampe segitu jauh. Cuma kalo akrena mereka sama2 professor, pas mereka cerita, oh iya bener juga. Karena 1 hal baik semua orang bisa baik. Kenapa gak kita coba dulu dari kita yang mulai.</p>

Q	Kalo dari sumber manusianya kamu ada ngerasa ada hambatan gak?
A	Gaada.
Q	Finding the right people misalnya
A	Oh iya dong. Sekarang tuh rusak , yang ngerusak tuh jobnya tech. tech gw itu rusak banget, karena diambilin ama tokopedia, gojek, bukalapak, grab. Itu hancur harganya. Ini tahap bener2 harus berjuang dari awal. Itu bisa diinjek2 sama techguy.
Q	Kalian ngalamin?
A	As grab, kalo 14 juta, 17 juta, kita operasional. Kita bukan tech, jadi kita gak punya begin empower terhadap seller yang kita dapet. Nawar 15 juta. Hah? Freshgrad 15 juta? Say ditawars ama tokopedia 14 juta. Saya tolak ya saya kesini 15 juta. Sama tokopedia tu sama lag. Semua juga sekarang tokopedia pak. Dikasih makan, dikasih akses, nama companynya. Tenaga tokopedia saya bangga, gitu. Aduh gimana ya, yaudah deh gapapa. Oke diajak. Ya mau gimana? Ancur. Kita ke jogja, jogja kan murah2 abis ama gojek sama bukalapak. Bandung bukalapak abisin. Ke bali diabisi semua sama grab. Kita startup mampus. Freshgrad 15 juta. Kayanya cepet ini mh. Lah kita setengah mati operasi 6 juta itu uang realnya ya. 4 juta 8 juta mentok2 10 juta . mereka 14 juta. Gila dirusak sama mereka, nah itu sbenennya kita kesulitan, tapi loh operasional , kita sih gak susah karena operasional kan contoh ya kerjanya 1.06.09. gak harus ngerjain 1.06.11 paperworknya banyak, ntar tenaga kita gausah ngurusin 1.06.15 . diem aja. Kalo ada bookingan ya tinggal konfirmasi, pak ada bookingan ya. Seneng mereka. Jadi kita ga terlalu susah untuk operasional. Technya setengah mati.
Q	Technya itu gimana kalian ngesolvenya?
A	By yaudah relasi aja. Sama punya temen, temen sendiri. Yang main basket dulu, main futsal dulu. Semannual itu. 80% diambil gojek atau grab lah sekarang, mereka butuh bayak banget, karena mereka mau mencoba jadi raksasa. Semua dimakan2in. halodoc dimakan gojek, semua dimakan grab, apa dimakan grab. Traveloka kan 1.07.05 - 1.07.09 habis udah. Nah makanya kalo sekarang yang fintech segala macem, adalah mereka dapet funding gede karena venturennya mau ngelawan venture belakangnya. Sinarmas gamau gabung sama lipo. Jarum gamau gabung sama indofood. Revo udah punya kerajaannya sendiri. Sinarmas punya A, indofood akan cari b. serupa tapi b c atau ga d. udah abisin. Kayak kfc mcd. Aku baru tau gara2 kan aku punya temen di sinarmas. Dia cerita dia mau bisnis kopinya kaesang, dia pergi ke indofood, kata indofood punya riset bagus soal kopi tapi gapunya bisnisnya. Ditolak. 1 minggu kemudain keluar namanya gatot kaca coffee. Sama persis. Lain kali gw gamau kata dia kemarin. Itu temennya temen loh. Artinya bos punya anak nak anaknnya temenan. Itu bisnisnya dia tolak, dia ngomong 1.08.20. langsung dia distribusi k semua 1.08.24. Indonesia. Selesai. Mereka jagoannya kok di bvg. Mereka punya lab untuk research kopi dan bahan2 lainnya. Kalo yang itu kan buakn bisnis mcg. Bisnisnya perkebunan, manufacture. Kalo distribusi langsung jebred. 1.08.46 maksudnys sekarang ga juga kan. Uangnya juga lebih 1.08.50. lu lawan gw, gw lawan balik. Makanya gw ngerti sekarang makanya fintech kok udah ada , sama persis, fundingsnya gila2an ya. Bukan karena bisnis modelnya beda, 1.08.05 semua sama. Gaada yang beda, UKMnya juga semua sama. Gaada yang lain. Mereka UKMnya aja bingung, yang mana ya privasinya ya? 1.09.15. Cuma mau makan berapa. Kalo kita logistik karena gak terlalu ada yang gimana banget jadi ya .. pasarnya bener kasih, valid ga sih marketnya.
Q	Maksudnya?

A	Karena gaada yang main kan. Mkaanya valid gasih, makanya kita validasi nya itu di kementerian. Pemerintah, negara pake kita. Mana yang gak valid? Karena kadang2 mereka liat validasi mereka itu berdasarkan kompetitor dan juga margin existing player. Kita existing player gaada, tenang aja. Loh kok gaada? Eberarti ga real. Bukan ga real, susah main disini. Kalo bukan experties gabisa . itu kalo gadapet support ya itu susah. Mkanaya kita sebenarnya rada ragu ngejawab mereka kayak gitu.
Q	Ada tambahan lagi gak?
A	Udah deh

Startup : Linus Trans Indonesia (Interviewee 10)

Q:	Mungkin boleh dijelaskan secara singkat tentang Linus Trans, termasuk apakah kalian sudah pernah <i>fundraising</i> atau belum? Berapa banyak orang di dalam perusahaannya dan <i>basic information like that</i> .
A:	Jadi, saya Aditya Wiralaksana, pengelola atau direktur di PT Linus Trans Indonesia. Mungkin sudah 27 bulan atau bulan November 2017 <i>start resign</i> dan <i>start</i> untuk merintis di bidang logistik ini, <i>freight forwarding</i> . Pada awalnya, konsepnya itu saya meminjam daerah karena legalitas dibidang perhubungan transportasi apalagi yang berkaitan dengan angkutan perairan itu sulit didapat, jadi butuh waktu. Linus Trans ini sudah memiliki SID JBT dari Kemenhub, legalisasinya sudah lengkap semua, sudah OSS. Jadi 2017 saya pinjam bendera dulu lalu kemudian kita mulai <i>prepare</i> , bangun strategi, semua pendanaan modelnya pribadi atau kolektif dari teman-teman. Per Oktober 2019 ini lah kira-kira legalitas kita keluar. Awalnya Lintas Nusa Logistik nama bendera yang kami pakai, lalu setelah itu per Oktober 2019 sudah resmi Linus Trans Indonesia. Di awal <i>project</i> yang kami kerjakan, <i>customernya</i> yang malah menjadi bagian dari investornya, Bapak Martina di Nusajaya Transport. Bisnisnya masih konvensional, jadi hanya dari mulut ke mulut. Linus Trans ini belum berfokus pada logistik yang sifatnya <i>retail</i> atau <i>regular</i> . Saya lepas, jadi Linus Trans ini masih berfokus pada <i>project cargo</i> . Jadi <i>cargo-cargo</i> yang sifatnya <i>project</i> , membutuhkan yang <i>effort</i> cukup besar dalam sekali pengiriman, misalnya solar panel, PLTS di Sumba Barat, Trafo, Genset yang <i>oversite</i> dan <i>overdimension</i> , pokoknya yang tidak <i>containerize</i> . Kebanyakan barang-barang yang sifatnya besar dan melibatkan beberapa alat <i>handling</i> sekaligus, tidak hanya <i>tracking</i> . Dalam satu kali proses pengiriman ada tracking kapal, tracking di tujuan, jadi yang sifatnya <i>project</i> . Terus tumbuh. Kemudian mulai ada beberapa <i>customer</i> , dari yang swasta. Lalu mulai gabung BUMN, seperti PLN, PP Urban, Amarta Karya. Setelah sekian project, akhirnya kami diawal 2019 baru kami <i>launching additional service</i> untuk rental alat berat di beberapa daerah. Jadi, kami tidak hanya pengiriman, tetapi juga rental. Dan juga ada anak perusahaan atau anak lini bisnis lagi itu untuk membuat <i>container office</i> . Jadi, memanfaatkan <i>container-container</i> bekas lalu kami jadikan untuk <i>office</i> atau bisa juga kafe. Kami juga mempunyai <i>workshop</i> . Untuk <i>main businessnya</i> tetap di logistik dan pengiriman. Nah terus pada Agustus 2019 ini, kan kami awalnya kalo sektor rasio yang masuk di Linus ini paling besar di energi, sebanyak 50 persen lebih yang kami <i>handle</i> , bukan berarti <i>marketnya</i> besar tetapi mungkin karena orang sudah tau spesifiknya Linus itu untuk <i>project cargo</i> dibidang energi. Setelah itu, <i>contractions</i> . Pengiriman seperti <i>spun pile</i> . Mungkin dari sekian <i>project</i> , rata-rata perusahaan <i>customer</i> kami <i>headquarternya</i> ada di Jakarta walaupun <i>based</i> kami ada di Surabaya, tetapi aktivitas kegiatan mereka untuk yang di <i>east</i> Indonesia. Jadi, memang Linus ini, mungkin karena kami punya tagline ' <i>east Indonesia expert</i> ' yang transportasi logistik. Jadi, kami mengambil pilihan market di Indonesia Timur. Hal ini bukan tanpa alasan, karena kalo kami mencoba <i>mapping</i> di Indonesia Timur memang tantangannya tinggi, infrastrukturnya tidak begitu terbagun, tetapi justru disitulah letak <i>opportunity</i> kami. Ketika kami main di wilayah barat, sudah terlalu jenuh infrastruktur sudah mulai terjangkau nih; truk bisa, semua alat berat sudah bisa tersedia, akhirnya pemainnya jenuh dank arena semua

	<p>orang sudah mudah terakses jadi impactnya ke bisnis adalah margin harus sangat dipres sekali. Nah, berbeda dengan Indonesia Timur kami masih punya <i>opportunity</i> untuk <i>set by</i> margin sedikit lebih tinggi dibanding Indonesia bagian barat. Karena <i>background</i> saya dan tim lebih banyak <i>maintain</i> vendor-vendor yang ada di area Indonesia Timur yang mungkin banyak orang bagian barat atau Jakarta pikir itu hal yang susah, mengirim sesuatu yang berat. Jadi, kami memang bermain di wilayah sana karena memang kompetisinya belum begitu tinggi, pemainnya belum banyak. Hal ini disebabkan belum banyak orang yang mempunyai <i>insight</i> logistik di daerah itu. Jadi, kami membuat layanan itu dan juga marginnya dapat kami buat cukup bagus, rata-rata sih profit margin kami 27 persen <i>after tax</i> per <i>project</i>. Berbeda apabila kami bermain di Sumatera, untuk mencapai 15 persen saja mungkin sudah berat.</p>
Q:	Menurut padangan kalian, apa yang menyebabkan ketidakseimbangan antara pemain Barat dan Timur Indonesia?
A:	<p>Secara umum, mungkin ada dua hal. Pertama, akses ke teknologi. Kedua, akses terhadap <i>knowledge</i>. Teknologinya, seperti yang sudah saya sampaikan, panjang perjalanannya, orang tidak tahu harus akses kemana untuk pertama kali, buat <i>form</i> atau <i>searching by google</i>, <i>delivery door to door</i> seperti apa. Secara infrastruktur, informasi itu belum tersedia. Kedua, sebenarnya <i>knowledge</i> orang akan kebutuhan itu ada, tetapi mereka, <i>again</i>, tidak tahu prosesnya seperti apa, disamping tidak tahu aksesnya kemana, mereka tidak tahu prosesnya seperti apa, hal apa yang pertama kali dilakukan; apakah harus menyiapkan dokumen dulu kan ataukah menimbang berat-berat terlebih dahulu kah atau prosesnya seperti apa sih selama perjalanan hingga ke tujuan. <i>Mainly those point</i>. Jadi, <i>simplynya</i> di Indonesia Timur tuh, misalnya mereka mempunya perusahaan mereka hanya punya asset tanpa punya market gitu berbeda dengan orang Barat. Di Indonesia Timur kita akan sulit mencari vendor yang mempunyai layanan ini, padahal ada sebenarnya cuma populasinya tidak banyak. Apabila kita mengacu pada <i>supply</i> dan <i>demand</i>, <i>supply</i> di Indonesia Timur itu sangat terbatas. Misalnya, satu pulau Maluku, itu hanya ada tiga crane yang ada di Ambon saja untuk melayani semua aktivitas alat berat di sana. Jadi, hanya ada tiga crane dengan kapasitas yang berbeda-beda. Tetapi kalau di Sumatera, untuk satu kota saja sudah banyak sekali. Nah, karena di Indonesia juga <i>supplynya</i> sedikit, terus karakteristik pelabuhannya juga kecil-kecil, kapal yang menjangkau juga tidak sebesar kalau ke Lampung atau Medan. Misalnya nih, kalau di Indonesia Barat kalau ingin suatu barang tinggal kirim, nah di Indonesia Timur kita tidak bisa seperti itu harus transit dahulu. Jadi, kalau melihat dari logistik <i>behaviornya</i> memang lebih rumit dan <i>poulasi alatnya</i> sangat terbatas. Nah, disitulah <i>opportunity</i> kami. Karena kami sudah punya <i>based</i> vendor di sana. Salah satu karakteristik orang Timur, yaitu sulit percaya dengan orang hanya melalui telepon, sehingga harus bertemu langsung kalau tidak dia tidak akan mau membantu kami.</p>
Q:	Berarti memperkenalkan orang-orang itu ke <i>platform</i> susah, ya?
A:	<p>Saat ini sifatnya masih semi-manual. Tetap telepon, tetapi kami tetap harus bertemu <i>in person</i>. Kalau bisnis masih dapat kami jalankan, tetapi dalam proses investasi atau <i>developing</i> nanti kami membutuhkan edukasi mereka. Orang Timur relatif lebih mumpuni terkait aset, tetapi ketika bertemu dengan <i>demand</i> dan <i>supplynya</i> itu tidak <i>matching</i>, sehingga memang harus ada satu <i>marketplace</i> atau <i>platform</i> yang dapat mempertemukan keduanya, <i>supplynya</i> ada di Timur tetapi <i>demandnya</i> ada di Barat, sehingga tidak bertemu. Keputusan ada di Jakarta, aktivitasnya ada di Timur, tetapi kebanyakan orang di ibukota sulit untuk mengakses mereka. Makanya sekarang kami ingin salah satu faktor sosialnya tentang <i>business scale</i> teman-teman Indonesia Timur yang mereka punya banyak aset tetapi tidak banyak orang yang tahu. Itu juga bisa menjadi <i>tagline</i>. Memang, pembangunan di sana kan juga terbatas. Jadi <i>project</i> yang paling saya rasakan, bukan yang paling besar asetnya tapi paling sulit menurut saya itu saat kami mengirim solar panel dari Jepang melalu Pangkalpinang yang merupakan hibah ke Indonesia untuk menyuplai listrik di Sumba Barat. Sumba Barat itu tidak mempunyai pelabuhan yang cukup untuk menerima <i>cargo</i> tersebut, sehingga pelabuhannya harus di Sumba Timur dan kami harus bawa barang itu ke Sumba Barat. Lalu saat masuk ke dalam area PLTSnya itu sendiri jalannya kecil, hamper mungkin</p>

	<p>hanya jalan setapak untuk 2 hingga 3 orang saja, sedangkan kami membawa barang besar. Jadi logistik yang kami jalankan tidak hanya sekedar mengirim, tetapi juga saya bangun jalan di sana, terpaksa kami harus melebarkan jalan tersebut sebelum barang itu datang. Sebelumnya kami menjalankan 2 hingga 3 kali survei, koordinasi dengan masyarakat lokal dan kepolisian. Listrik di Sumba memang hingga sekarang juga hanya hidup pukul 6 malam hingga 6 pagi, sehingga pagi tidak ada listrik. Disana juga tidak ada sumber pembangkit lain, misalnya air atau diesel, mungkin yang paling addition hanya sinar mataharinya, maka dari itu dijadikan project area Timur untuk pembangkit listrik tenaga solar. Waktu itu tidak ada lagi vendor logistik yang dapat mengirim hingga ke lokasi itu, jadi hanya kami.</p>
Q:	Jadi, kalian perlu jalan-jalan seperti itu, how many teams do you have right now?
A:	<p>Kami ada tim lapangan juga, tetapi pada saat project kami <i>hire team on project</i> karena <i>project</i> kami tidak selalu di tempat yang sama. Kalau waktu di Sumba ada 15 hingga 20 orang, tapi masyarakat lokal. Dan itu pasti membuat kepala desa senang karena masyarakat desanya ikut dilibatkan untuk membantu bangun jalan atau clearing area yang harus dilewati, sehingga kami juga memberikan social impact ke mereka. Karena manfaatnya bukan hanya mereka dapat mengakses jalannya, tetapi juga mereka setidaknya mendapat pendapatan dari <i>project</i> yang kami kerjakan. Kalau kami <i>hire</i> orang Surabaya untuk <i>project</i> di sana kan <i>costnya</i> besar, tiketnya lebih murah ke Jepang daripada ke sana. Dan harga <i>container</i> ke lokal itu jauh lebih mahal. Ya itu <i>fun factnya</i>, tidak tahu mengapa. Mungkin karena ketidak sesuaiin yang tadi, demand supply. Itu juga salah satu alasan mengapa harga selalu naik. Kalau faktor teknisnya itu karena kapal-kapal kalau membawa container misalnya ke tujuan Cina atau Eropa mereka pakai kapal-kapal besar yang sekali mengangkut bisa ribuan container, tetapi kalau kami memakai kapal itu masuk ke wilayah Indonesia Timur tidak akan bisa, karena pelabuhannya kecil. Jadi, kami harus menyiapkan kapal yang lebih kecil dan jumlah barang yang dibawa lebih sedikit, otomatis jumlah trip yang dipakai menjadi lebih banyak dan <i>costnya</i> menjadi lebih tinggi.</p>
Q:	Apakah kalian pernah mengalami hambatan dari sisi regulasi atau <i>culture</i> perdaerah?
A:	Regulasi, <i>so far</i> , tidak. Kalau <i>shock culture</i> , <i>probably yes</i> . Mereka belum pernah melihat excavator yang besar-besar atau truk-truk yang besar melintasi jalan yang hanya setapak batu.
Q:	Kalau itu berarti kalian harus mengurus ke perizinan-perizinan lokal gitu nggak?
A:	<p>Kalau untuk melibatkan orang banyak, iya, kami harus mencari tokoh yang ada di situ, sih. Tetapi kalau untuk orang-orang yang sudah di pelabuhan, biasa dengan bisnis dan melibatkan orang tidak banyak itu dapat dibantu. Sedangkan kalau kemarin harus melebarkan jalan harus ada beberapa kali rapat dengan kepala daerah. Tim kami tidak menginap di hotel, tetapi menginap di rumah kepala daerah itu selama project itu, kurang lebih 3 minggu agar dampaknya dapat ke lokal juga. Karena pasti mereka, sebenarnya, aktivitas harian mereka hanya berkebun, jadi apabila ada aktivitas itu pasti mereka pasti senang ada aktivitas lain diluar berkebun. Apalagi ada orang Barat, orang Timur itu lebih cenderung ramah, at least kita mengomunikasikan bahasa yang tepat. Untuk akulturasi teman-teman yang ada di lapangan sebenarnya sudah sering, jadi untuk adapt ke orang lokal bisa cepat. Adaptasi sebenarnya adalah hal yang utama untuk orang-orang yang ada di lapangan. Lalu mereka juga tidak terlalu memahami birokrasi, seperti reporting dokumen, jadi yang penting selesai. Padahal di perusahaan-perusahaan butuh, seperti dokumentasi, tanggal pengesahan. Apalagi bekerja sama dengan BUMN pasti harus ada dokumentasi, berita acara, dan lain-lain. Kalau di Barat orang paham akan hal itu, sedangkan di Timur tidak. Hal itu yang menjadi kendala kami dan menjadi tantangan kami di sana. Jadi, kami berusaha untuk <i>briefing</i> mereka. Satu lagi, mereka tidak pandai berhitung, sehingga kami harus benar-benar crosscheck jumlah barang. Jadi, kami harus suruh orang lain lagi yang sudah dapat komunikasi untuk mengecek lagi ke lokasi.</p>
Q:	<i>Cost inefficient</i> banget ya, jadinya
A:	Iya, jadi gitu. Jadi, tidak semua kota atau jalan dapat diakses, kami harus memindahkan dari container ke truk kecil cukup beresiko karena harus dipindahkan secara manual dan mereka (maaf) tidak bisa berhitung. Dan rata-rata orang lapangan yang dicari pun,

	<i>at least</i> pernah satu atau dua kali <i>handle</i> alat-alat berat, sehingga mereka mengerti ketika diarahkan oleh tim di lapangan mereka tahu apa yang dimaksud. Seperti yang Anda sampaikan, sebenarnya ini lebih ke komunikasi <i>compare to</i> regulasi.
Q	Oh iya? Saya kira <i>bottleneck</i> kalian bakal di regulasinya, ternyata tidak ya?
A:	<i>So far</i> , surat-surat ke kapal-kapal juga lancar.
Q:	Lancar dan cepat juga?
A:	Cepat itu relatif, ya. Untuk di Timur ya, infrastruktur dan <i>people's behavior</i> . <i>So far</i> , tidak ada yang signifikan banget sih. Karena bisnis logistik ini yang dapat kami digitalisasi itu yang sifatnya monoton atau variabelnya terbatas. Kami tidak dapat mendigitalisasi <i>project cargo</i> , karena variabel terlalu banyak yang membutuhkan beberapa model yang dapat kami digitalisasi dan mungkin <i>impactnya</i> akan cukup besar, marketnya adalah ingin membanggakan logistik sendiri. Jadi, kalau perusahaan layar itu ada beberapa dan mereka mempunyai rute masing-masing. Sama dengan maskapai, sebelum ada Traveloka mereka mempunyai beberapa maskapai dan mereka juga membuka sistem <i>order online</i> sendiri, tetapi dengan adanya aplikasi menjadi memudahkan masyarakat yang mana mereka tidak perlu memesan hanya di satu maskapai dan belum tentu maskapai itu mempunyai rute yang diinginkannya. Begitu juga dengan kapal, belum tentu perairan yang saya tuju dan hubung ini mempunyai tujuan pengiriman yang saya mau. Jadi, orang akan dipusingkan dan akan mengambil waktu lebih banyak saat <i>purchasing</i> dan <i>scheduleny</i> pun terkadang tidak cocok. Kami ingin <i>mencollect</i> data itu tadi, pelayanan di mana saja, list nama kapal, dan jadwal. Hal ini disebabkan biasanya B2B perusahaan itu dia kalau mengirim antara dengan jumlah sedikit dan banyak, otomatis <i>costnya</i> berbeda dong, kalau dikit mahal dan kalau banyak kalo dihitung secara agregat lebih murah. Karena itu mereka harus menyocokkan jadwal kapal dan finish produksinya mereka. Jadi, penting sekali mereka tahu jadwal kapal-kapal dan jadwal penyelesaian produksinya itu kapan. Dia juga harus mengecek manual. Jadi, produk sudah jadi, sudah tertumpuk di <i>storage</i> , dimana kalau makin lama menumpuk di <i>storage</i> atau di <i>warehouse</i> itu berarti <i>kan cost</i> . Istilahnya waktu <i>decklock</i> di <i>warehouse</i> itu hanya untuk menunggu jadwal kapal yang pasti, seandainya kami dapat mengatur hal itu mereka sudah tahu jadwal kapan dan kapan batas produksinya otomatis tidak akan <i>mmebutuhkan</i> waktu yang lama dan lebih mudah. <i>Tracking</i> oke. Tapi Indonesia butuh proses logistik yang lebih terintegrasi. Jadi, perairan saya rasa seharusnya sudah mulai ada sih. Kalau saya sih, bukan melihat ke <i>profit opportunitynya</i> , tetapi melihat ke <i>solution opportunitynya</i> .
Q:	Dari segi <i>market</i> , <i>do you have any challenges?</i>
A:	<i>Yes, for sure</i> . Ini maksudnya dalam sektor apa ya?
Q:	Hm mungkin ini dulu deh, sebelum ke <i>market</i> kalau kalian sendiri disektor ini, apakah ada kompetitor yang berarti?
A:	<i>Based on technology</i> , tidak ada sih, kami akan berhadapan dengan kompetitor yang konvensional karena kan mengubah <i>business behavior</i> . Dalam dunia pelayaran, kalau misalnya perusahaan pelayaran itu membawa 100 persen <i>container</i> , 80 persen <i>container</i> yang masuk ke mereka itu bukanlah dari tangan pertama, mungkin dari EMKL dan mungkin itu sudah tangan kedua, ketiga, ataupun tangan keempat. Apalagi apabila layanannya <i>door-to-door</i> jadi kapal hanya dapat memberikan service yang hanya bisa dari pelabuhan ke pelabuhan, tidak dapat mengantarkan ke lokasi tujuan. Itu porsinya di EMKL. Sebenarnya itu mungkin dapat menjadi challenge kami ya atau mungkin saya sih inginnya mencari tahu potensi kerja sama apa tidak dapat mematikan mereka juga pada akhirnya dan istilahnya membantu produsen pertama untuk dapat mengirim barangnya dengan biaya yang lebih efisien. Kalau broker sampai tiga atau empat tangan, berarti tiap broker mengambil margin dong, sudah presentase margin yang sudah diambil hingga tangan ke empat. Itu makanya, sebenarnya efisiensinya kurang kalau di dunia pelayaran. Sebagai gambaran dari sisi proses dari <i>first point</i> ke <i>last</i> ada beberapa <i>step</i> . Pertama ketika barang dikirim dari <i>warehouse</i> , tidak mungkin dapat langsung ke <i>container</i> , harus melalui <i>tracking</i> , baru dipindah ke <i>container</i> , lalu pindah ke <i>vessel</i> , setelah itu baru turun lagi ke <i>tracking</i> dan bisa sampai ke <i>warehouse</i> . Disetiap <i>staging</i> yang ada tersebut, itu kadang-kadang terdapat broker karena tidak semua orang itu tau harus mengakses ke siapa dan mencari informasi ke siapa,

	sehingga ada perantara middle man yang terkadang membuat harga logistic tinggi adalah broker tersebut. Semakin disetiap poin tadi ada brokernya, maka semakin tinggi <i>margin</i> terhadap perusahaan akan semakin tinggi juga <i>cost</i> nya. Nah yang akan didistract secara teknologi adalah consumer behavior karena <i>middle man behavior</i> , proses bisnisnya, tetapi secara teknologi sebenarnya kami belum tap-in terhadap teknologi based, dan yang kami coba untuk tap-in kedepannya jika memang kami dapat ikut dalam andil itu adalah teknologinya. Sehingga kami bisa tidak hanya mendistract, tetapi juga changing people's behavior, dari manual ke technology based.
Q:	Teknologi ini berarti bentuknya <i>platform</i> ?
A:	Ya, <i>platform</i> . Seperti yang sudah disampaikan, orang tuh tidak tahu posisi tracking di mana, harus menelpon supirnya atau kondektornya. Setiap checking, ada dokumn yang harus kita tanda tangan, dan sebagian besar mereka tidak tahu akan hal itu.
Q:	Ada pengecekan ya setiap <i>stage</i> ? Berarti secara <i>time</i> masih inefisien sekali dong, ya?
A:	Ya, pengecekan. Secara <i>time</i> , itu sebenarnya <i>common</i> tetapi apakah bisa di <i>shorten</i> , itu bisa, apabila ada <i>platform</i> yang semua orang dapat mengakses. Nah <i>compare to technology</i> , challengingnya berada pada brokernya. Kalau <i>compare to technology</i> itu jelas karena pemain ada di Jakarta, tetapi padahal muatannya itu dikirim di Indonesia Timur, mainly di Surabaya. Seperti tadi yang saya katakan, orang-orang itu terlalu sibuk dengan Tanjung Priuk padahal di Indonesia Timur, sebagian besar barang-barang yang di distribusi <i>mainly</i> di Tanjung Perak, Surabaya. Maka kantor kami juga berada di sana. Ketika di Indonesia Barat sudah bermain dengan teknologi, karena kami ingin membantu <i>people's behavior</i> tadi dan membuat waktunya lebih singkat dan transparan, atau lebih efisien dari segi waktu dan <i>cost</i> , makanya kami juga <i>tap-in</i> di bidang teknologi. <i>Compare to competitor</i> , ya. Kami sudah melihat <i>market landscapenya</i> , sebagian besar sudah mempunyai <i>funding</i> di luar negeri. Dengan <i>opportunity</i> yang sudah ada, dan sudah melihat <i>landscape</i> di Indonesia Timur mau tidak mau ya akan ketinggalan. Karena kami lebih tahu dari segi <i>people's behavior</i> di Indonesia Timur, di Tanjung Perak juga sangat <i>familiar</i> , seperrinya terdapat <i>opportunity</i> pada kami untuk dapat <i>scale-up</i> untuk dapat lebih terarah.
Q:	Bagaimana pendapat kalian, terhadap infrastruktur Indonesia yang mendukung logistik saat ini?
A:	<i>Based on data</i> , kinerja logistik Indonesia itu berada pada urutan keempat di Asia Tenggara.
Q:	Secara fasilitas atau kinerja?
A:	Kalau kinerja pasti akan berhubungan sekali dengan fasilitas. Misalnya, kalau kita impor barang dari Australia, untuk mengirim barang ke freeport sendiri dari Australi, seharusnya secara geografi dari Papua ke Australia kan dekat, tetapi itu dikirim dahulu ke Singapura lalu Jakarta, Surabaya, bar uke Papua. Pertanyaannya, mengapa harus ke Singapura dulu kan, mungkin jawabannya karena mungkin didalam kapal tersebut terdapat barang yang tujuannya ke Eropa atau lainnya baru dapat mendistribusikannya ke daerah-daerah yang dituju. Lalu pertanyaannya mengapa tidak Jakarta, masalahnya adalah infrastruktur pelabuhan. Untuk di Jakarta saja yang meupakan pelabuhan terbaik di Indonesia fasilitasnya, mereka masih memilih Singapura karena kualitas pelabuhan, kemudian dalam <i>stacking cointainer</i> Singapura punya yang lebih <i>advance</i> . Itu berpengaruh besar pada logistik. Jadi, di Indonesia bagian timur semua masih dilakukan secara manual. Paling hanya terdapat tiga main port, yaitu Jakarta, Surabaya, dan Makasar. Tetapi, di sisi lain, semuanya masih sangat terbatas. Lalu, dari sisi panjang dermaga atau lebar dermaga, mungkin karena kapasitas pembangunan infrastruktur kita juga, di Singapura dapat menampung kapal dengan GT yang besar (GT=satuan panjang kapal), karena kapal yang besar membutuhkan GT yang besar, panjang dermaga yang lebih besar, dan kedalaman laut yang lebih dalam. Sebenarnya, alam di Singapura saya yakin tidak lebih bagus dibandingkan Indonesia, tetapi peran manusianya sangat baik. Hal itlah di Indonesia yang belum kita lakukan. <i>Port facility</i> terbaik di Asia Tenggara masih dipegang oleh Singapura. Sekarang, sistem antrian kita belum <i>technology based</i> seperti Singapura. Semakin padat suatu kapal masuk kedalam pelabuhan, istilahnya terdapat nomor antrian, kalau sistemnya itu tidak ada, ya akan kacau. Ditambah lagi dengan ketika mereka ingin merapat ke

	<p>pelabuhan, panjang pelabuhan mungkin tidak cukup dengan kapal yang besar atau kedalaman lautnya. Kalau kita ingin membuat efisien, ya investment itu ada, tetapi meskipun dia ke pelabuhan Tanjung Priuk lalu barangnya akan dikirim lagi ke Indonesia Timur, barang-barang tadi itu kan sifatnya besar, sedangkan pelabuhan Indonesia Timur masih kecil-kecil, sehingga harus <i>ditransform</i> lagi ke kapal-kapal yang lebih kecil.</p>
Q:	<p>Kalian kan lagi mencari <i>fundrising</i> juga kan, dari <i>investment side</i> apakah terdapat <i>challengies</i>?</p>
A:	<p>Kami sedang <i>small research</i>, sebenarnya. <i>What to do on the first step</i>, mencoba <i>summarizing</i> dan <i>visualizing expertise</i> dan <i>experience</i> kami kedalam paper. Hal ini sebenarnya agak <i>challenging</i>, kalau untuk <i>packed it into</i>, mungkin kurang dari 20 halaman, mungkin karena presentasinya juga mungkin akan sangat sebentar dan <i>attract investor's attention</i>. Jadi, <i>challengenya</i> disitu saja, <i>knowledge</i> yang bertahun-tahun ini dan teknikal yang tidak <i>common</i> dalam bahasa sehari-hari, kami coba terjemahkan. Kalau bahasa logistik untuk orang awam ini mungkin agak sulit untuk terbayangkan. Mungkin orang membayangkan logistik hanya JNE, Tiki. Sehingga, kami perlu memberikan pemahaman terlebih dahulu, potensi apa yang dapat diberikan oleh logistik. Mengajak orang melihat apa yang kita lihat di lapangan itu lebih sulit lagi. Karena tidak semua orang tidak dapat melihat apa yang kami lihat di lapangan dan ini sebuah tantangan untuk bagaimana kami dapat mengantarkan pesan tersebut. Jadi kapal itu dapat menepi atau berhenti di pulau terdekat, ketika jalur laut yang akan dia tempuh sedang ada badai atau gelombang tinggi, misalnya tujuannya Ambon, maka dia akan berhenti lama di Makasar untuk berlindung. Dengan berhenti tersebut, waktu pengiriman akan lebih lama, sehingga <i>costnya</i> bertambah. Jadi kami membutuhkan aplikasi tersebut untuk <i>tracking</i>, sehingga penerima barang akan dapat mengestimasi berapa lama barang itu akan sampai dan tidak mendapat kerugian yang berarti.</p>
Q:	<p>Untuk di Indonesia, apakah mudah untuk mencari <i>talent-talent into this industry</i>?</p>
A:	<p>Lebih sulit mencari orang untuk <i>project engineer</i>. Kalau <i>regular</i> pengiriman kami dapat mengedukasi mereka satu hingga dua bulan, tetapi kalau <i>project</i> bisa hingga tiga tahun atau empat tahun. Contohnya, barang berat akan datang seberat 10 ton, akan dipindahkan melompati pagar tinggi 3 meter, jadi kami perlu tahu butuh crane ukuran berapa, perlu diketahui crane hanya mampu mengangkat setengah dari kapasitas dia dari jarak tertentu atau tiga perempat, jadi seperti itu. Harus orang-orang yang sudah berpengalaman.</p>
Q:	<p>Tetapi, masalah detailnya itu karena <i>talent</i> di Indonesia masih mahal harganya? Atau apakah hanya langka saja secara jumlah?</p>
A:	<p>Karena beberapa dari kami bekerja dibidang itu, jadi sudah ada beberapa teman yang sudah kami sampaikan nanti ada <i>business</i>, nanti <i>join</i> ya, kami membutuhkan bantuan kamu. Seperti itu. Tidak sembarangan orang dapat mengambil dari jarak tertentu. Jadi, <i>basic knowledge</i> yang <i>technical</i> seperti itu yang sebenarnya dicari untuk orang <i>operational</i>. Secara <i>project</i> kami bisa cepat mengedukasi, seperti pengiriman, <i>timeline</i>, tetapi untuk hal-hal yang <i>technical</i> itu yang agak lama, <i>technically speaking</i>. Disamping itu juga, karena visi kedepannya kami ingin <i>based on technology</i>, kami juga ingin ada orang yang, <i>at least</i>, <i>understand</i> mengenai proses <i>end-to-end</i> mulai dari teknologi yang dibutuhkan itu seperti apa. Jadi, harus ada peran <i>engineer</i> dan itu susah-susah gampang.</p>
Q:	<p>Kalian sebagai perusahaan logistik, dukungan seperti apa yang kalian harapkan?</p>
A:	<p><i>First thing first</i>, sepertinya manajemen untuk <i>scale-up</i>. Kalau ternyata nanti ada <i>fund</i>, pasti butuh akan semacam <i>mentoring</i> dalam membahasakan yang awalnya bahasa bisnis ke bahasa <i>technical</i>. Mungkin Belanda sudah familiar dengan <i>shipping</i>, mereka juga sudah dapat mengkalkulasikan angka, bisnis model. Membahasakan proses-proses itu ke orang-orang <i>underground</i>, mungkin membutuhkan waktu yang sangat panjang. Butuh <i>education training</i>. Secara teknologi, kami juga butuh <i>support</i>. Sebenarnya kami paling berharap secara <i>knowledge</i> dan <i>transfer technology</i>. Salah satu negara di Eropa yang banyak pelabuhan yang cukup <i>advance</i> itu ada di Belanda. Jadi, kalau barang curah itu datang, seperti di Indonesia, seperti bongkar jagung atau pakan ternak, itu kalau hujan tidak dapat dilakukan. Berbeda dengan Belanda yang mempunyai</p>

	pelabuhan tertutup, sehingga mereka dapat membongkar muatan pada kondisi cuaca apapun. Dibanding negara-negara di Eropa, Belanda memang <i>concern</i> pada bidang pelabuhan dan maritim. Jadi akan sangat senang sekali apabila ada <i>transfer knowledge</i> dan teknologi.
Q:	<i>Any others support?</i>
A:	<i>Transfer technology, knowledge, funding, paling itu, sih.</i>
Q:	Talking about funding, untuk sekarang apakah investor-investor mudah ditemukan?
A:	<i>We do know a lot from news, social media. How to start it first, itulah common question, sebenarnya.</i>
Q:	Jadi, lebih ke apa yang harus kalian <i>prepare</i> untuk datang, ya?
A:	<i>Yes.</i>
Q:	Berarti kalian belum pernah join ke akselerator atau lainnya ya?
A:	Kalau saya sendiri pernah ke katalis <i>entrepreneur</i> , sih. Kalau inkubasi belum pernah, tetapi kalau mendidik pembisnis sudah. Itu kan lebih ke personal, kalau untuk bisnis sendiri secara <i>corporate</i> belum. Tetapi, kalau kami ingin mencari <i>funding</i> , sebenarnya kami sudah mempunyai beberapa referensi, tetapi paling cocok dengan <i>behavior</i> bisnis kami itu Angin. Kalau dari perspektif saya, selama dua tahun tiga bulan berjalan, dengan <i>revenue</i> 6.3 saya tidak pernah meminjam ke bank sama sekali untuk modal, tetapi lebih ke bagi hasil. Jadi, saya punya <i>project</i> , teman-teman yang punya modal, <i>invest</i> , lalu dalam jangka waktu pengembalian bagi hasil. Saya tidak melihat secara agama, tetapi lebih melihat ke teknis ekonominya. Misalnya, saya ada <i>project</i> selama dua bulan, lalu saya harus mengambil pinjaman ke bank yang tidak mungkin dalam dua bulan dikembalikan. Itu akan membebani bisnis. Saya lebih senang ketika ada <i>project</i> , lalu saya kembalikan <i>full</i> , sehingga tidak ada beban. Ada beberapa <i>funding</i> yang mempunyai mekanisme berbeda kan. Salah satunya, Angin.
Q:	Kalian ingin mencari <i>funding</i> berapa?
A:	7-10 M. tetapi kan kami juga tahu, Angin itu skalanya lebih kecil dari itu, <i>so we want to start small</i> , kami juga mempunyai skenario tertentu, tetapi seperti yang disampaikan sebelumnya kayaknya bisa cocok. Karena kami melihat dari <i>historical</i> Angin, sempat mendengar dari beberapa media, investornya itu tidak hanya memberikan uang, tetapi juga edukasi. Jadi, itulah yang kita butuhkan. Bisnis itu bukan kepada materinya terlebih dahulu, tetapi pertama <i>networking</i> karena pendanaan Angin bukan dari personal atau perusahaan tertentu tetapi <i>collect</i> , otomatis Angin mempunyai <i>network</i> yang lebih luas. Mungkin juga <i>impact</i> nya dapat dibawa ke media yang lebih luas juga ketika ada bisnis atau <i>star-up</i> dibidang yang sama. Saya melihat Angin mempunyai spirit yang sama, tidak hanya profit, tetapi juga <i>knowledge</i> . Jadi, misalnya kita bisnis, menurut yang saya pahami dalam bisnis, kita tidak hanya mengatakan profit saja, tetapi dalam bisnis yang <i>sustain</i> seharusnya ada kesinambungan antara <i>people</i> , <i>knowledge</i> , dan profit. Bagi kami 3 hal ini yang penting. Kami juga melihat Angin juga <i>concern</i> dalam <i>people impact</i> .

Nama Start-up : nano bubble (interviewee 11)

Q	Ceritain singkat tentang nano bubble. Kapan berdirinya ?
A	Jadi kita buat suatu mesin atau generator yg bisa menghasilkan cairan mengandung oksigen yang cukup tinggi. Jadi emang targetnya adalah bagaimana perairan budi daya perikanan kita bisa baik kualitas airnya. Terus peningkatan produktifitas hasil panen jadi lebih tinggi dan menghindari sarang penyakit dan virus karena virus dan penyakit ini biasanya permasalahannya memang karena kekurangan oksigen di suatu kondisi perairan. Cuman di lain sisi kita juga replacenya di beberapa negara di asia timur atau di eropa. Jadi nano bubble ini kalo kompetitor di Indonesia masih belum ada, paling dekat ada di Singapur. Selain untuk masukkan oksigen kita juga ada beberapa fungsi yang lainnya . jadi misalnya kita bisa memasukkan 3.22 atau budidaya mikroalgaie misalnya untuk kosmetik atau kita juga bisa memasukkan 3.32 untuk penjernihan air dan sebagainya. Jadi emang kita multifungsi cuman karena kita harus selalu sekmen

	customer mana atau market mana yang kita 3.43 lebih dahulu. Memang kita kemarin menemukan 3.47 yang sangat luar biasa dari dunia perikanan dimana permintaan pasar lokal untuk interactional pasar ekspor itu kita masih secara umum mencukupi sekitar 50 – 60 % untuk konteks 4.03 -4.07. kira - kira itu 4.09 -4.13 ataupun di Indonesia sekalipun.
Q	Udah pernah dapat pendanaan belum mas?
A	Kalo pendanaan kita secara umum ada beberapa grand yang salah satunya dari world bank yang pernah ada projek sama kita di daerah Jawa Timur dari tahun lalu. 3.35 Jepang juga pernah terus ada beberapa di tahun lalu .
Q	Jepang itu tahun berapa dan event apa?
A	Jepang ini proyek awal adalah pengawetan ikan. Mungkin kalo dari pendanaan kita dari tahun lalu dari 2 startup competition ada kompetisinya malah wirausaha mandiri itu kita juara 1 sama kedua 5.18 start up competition itu kita juara 1 juga . jadi di 2011 untuk yang kejuaran itu. Tapi kalo sifatnya grand misal untuk social project atau research project itu kita dapet 3 pendanaan. Jadi 1 dari worldbank, 2 dari kementerian ristekdikti Indonesia. Jadi 5.38 tahun lalu kita sebenarnya sekitar 3 Miliar rupiah
Q	Totalnya udah dapet dana kira – kira seberapa mas ?
A	Kita sebenarnya mulai research itu tahun 2014. Jadi memang 6.13 sebenarnya biaya paling mahal di research awal. Jadi kalo total 6.19 mungkin kita sudah sekitar 5,5 Miliar. Mungkin dari risetnya aja sampe 2018 kita sudah dapatnya sekitar 3 Miliar
Q	Berarti 2 miliarnya untuk pengembangan nano baru ya ?
A	Iya jadi 2 miliar itu kita baru di 2019 atau 2018 akhir. Itu untuk bisnis atau untuk market validation dan juga untuk fill up. Kalo dana awal itu untuk validasi teknologi, prototyping, uji operasional. Karena kalo di start up teknologi yang sifatnya agrar yang kayak kami. Itu yang namanya tingkat kesiapan teknologi atau 7.12 di ilmiah itu 7.15 – 7.18 jadi itu sebutan level dan kita adalah 7.23-7.25 level 1 sampe 7.27 itu di level 9. Jadi 1 – 9 ini sudah didanai oleh 7.33 , hadiah, atau beberapa projek dari luar negeri.
Q	Jadi sampe detik ini, dari nano bubble ada dapet lagi kerjasama atau hubungan dari pihak – pihak luar Indonesia gak?
A	Kalo dari Indonesia kita ada 1 dengan BUMN cukup besar di Indonesia. Kita ada program CSR di daerah Jakarta Utara itu untuk pengembangan budaya udang super intensif. Karena di tahun 2020 ini kita ingin buat suatu market baru. Maksudnya selama ini kan tambak atau kolam budidaya perikanan atau udang itu kan besar – besar tuh. 1 hektar mungkin 10 kolam. Nah kita ingin memanfaatkan ideland. Jadi kita ingin memanfaatkan wilayah – wilayah yang sempit, kecil milik petani2 atau petambak kecil. Kita coba kemudian dibikin mesin kita, kita install ke kolam – kolam yang cukup bulat – bulat itu kayak biasanya dari terpal dari bahan yang mudah didapatkan dan kita targetkan bisa meningkatkan produktifitas dan kesejahteraan petambak di daerah pesisir. Karena menurut data pesisir ini jadi momok juga untuk kemiskinan di Indonesia. Jadi sumbangsih di 9.05 area itu kira – kira sekitar 30% penyumbang kemiskinan di Indonesia. Yaitu nelayan ataupun efitas yang ada di pesisir di Indonesia
Q	Jadi menurut mas sekarang pertumbuhan dari sektor perikanan dan air juga ini gimana di Indonesia?
A	Sebenarnya Indonesia ini menguasai 9.45 – 9.47 yang sangat besar sekali di pasar maritim ya. Maksudnya kita keunggulan kompetitif menurut saya selain agriculture

	<p>yang sifatnya landbase kita juga punya 10.00 .10.03 ini kita sangat unggul. Misalnya kalo satu situasi yang terjadi. Misalnya natuna kita merebutkan lahan. Ini kan sebenarnya potensi perikanan luar biasa ataupun potensi yang lain. Hanya saja kita memang kalo dari gambaran saya ataupun hasil riset kita bahwa kita penguasaan di teknologi untuk budidaya perikanan ini belum begitu baik dalam artian kita kalo di udang teknologi yang digunakan itu itu-itu saja jadi hampir dalam 20 tahun terakhir mungkin tidak ada pembaruan. Kalo dari 10.41 -10.43 mungkin sekitar 1 – 2 tahap yang sifatnya technologybase dalam artian dia buat hardware atau dia buat 10.50 - 10.53 kontrol disana dan kita masuk di segmen yang berbeda. Kita masuk ke bagaimana kemudian petambak baik itu yang kelas sangat premium dia punya hektaran tambak ataupun dia petambak yang hanya punya 11.07 kita bisa 11.09 kita dengan 2 model bisnis yang 11.12 baru kita antara jual dan juga sewakan mesin nanobubble kita perjam – jam, sewa setahun ataupun jual dengan beberapa additional service yang kita berikan. Kira – kira Indonesia masih sangat potensial di sektor perikanan karena sekarang data terakhir di tahun 2018 dari 17.000 ton permintaan udang pertahun kita hanya supply sekitar 300.000 -350.000 jadi min sekitar 50% saja kita bisa ngisi kekosongan, kebutuhan ekspor. Itu belum market lokal yang juga butuh supply perikanan. International juga di Sustainable Development Goal juga di concern kan di arah ketahanan pangan yang itu salah satunya adalah makanan berbasis hewan yaitu perikanan. Yang kedua kita ingin juga follow SDG’s yang lainnya yaitu stunting. Jadi protein – protein hewani berbasis ikan ini yang sangat dibutuhkan untuk mentaken isu – isu kekurangan gizi atau kekurangan protein di banyak negara berkembang. Dan kita punya potensi itu semuanya. Jadi sangat miris. Kita punya sisi perikanan yang luar biasa tapi misalnya stunting di Indonesia cukup tinggi untuk negara di sektor di maritim dan juga agriculture secara umum.</p>
Q	<p>Tadi mas ada bilang sekarang yang ada di maritim perikanan itu masih kayak kurang baik dari segi teknologi. Ini maksudnya dalam hal kayak apakah masih banyak orang – orang pesisir yang nya tidak mencapai mereka? Kalo emang ga mencapai, kenapa tu mas ?</p>
A	<p>Iya jadi kita bicara yang pertama mungkin di behaviour dulu ya atau social cultural di petani di Indonesia ini memang sangat rendah sekali untuk transfer teknologinya. Meskipun sebenarnya kita tidak tau di beberapa government service itu juga memiliki upaya – upaya penyuluhan, pemberian alat mesin pertanian atau perikanan gratis atau dalam bentuk sewa dan sebagainya. Cuma yang terjadi di petambak atau petani itu ya mereka mungkin sudah merasa mungkin nyaman dengan cara bertanam atau cara berbudidaya yang selama ini dilakukan yang meskipun sebenarnya kita bisa sangat radikal. Mungkin misalnya dalam 1 hektar lahan itu 14.24 misal ini lahan pantai. 1 hektar lahan pantai di bekasi itu sebelum masuknya teknologi atau pembenahan di sektor kolam itu hanya bisa memanen sekitar maksimum itu di angka sekitar 500 kg ataupun 700 kg dalam 1 hektar tapi setelah 14.45 pembenahan 14.48 lahan dan ada teknologi yang dikerahkan. Minimum udah teknologi ada budidayanya sebelum masuk mungkin teknologi nano bubble atau yang lain. Ya bisa meningkat sekitar minimal 4 – 5 ton. Jadi 5 kali lipatnya. Itu hanya teknologi yang sederhana dalam artian hanya 15.05 yang sifatnya slowly broken. belum lagi kalo kita tingkatkan di teknologi nano bubble misalnya. Kalo harga capaian kita paling 15.15 kita bisa menaikkan produktifitas hingga 90%. Tapi kalo secara rata - rata</p>
Q	<p>Produktifitas apa ni? Produktifitas petani untuk hariannya ?</p>
A	<p>Untuk setiap panennya. Cuma secara rata – rata di 2019 record kita, kita bisa meningkatkan sekitar 40% jadi di paling tinggi bisa 90% ada juga yang mungkin di 20%. Tapi secara rata – rata kita di 40% meningkatkan produktifitas daripada sebelum menggunakan mesin. Yang saya bisa komparasi misalnya di daerah jawa timur itu tanpa nanobubble itu bisa 1,7 ton terus kolam sebelahnya itu dengan luas yang sama dengan perlakuan yang sama ukuran 1000 meter persegi, itu kita bisa di 2,7 ton jadi selisihnya bisa 1000kg. 1000 kg itu kalo di rupiahkan perkilonya 70.000. berarti sekitar</p>

	<p>70 juta rupiah. Kita review dengan kolam atau tambak biasa tanpa menggunakan mesin. Jadi kira – kira simulasi mudahnya begitu. Kalo di kita lumayan bisa mengangkat produktifitas , mengurangi serangan penyakit, dan lain sebagainya. Dan kita semuanya ada datanya. Kalaupun nanti butuh di share mungkin saya bisa share beberapa hasil penerapan atau hasil testimoni</p>
Q	<p>Ada alasan lain gak yang membuat mas tertarik untuk masuk ke sektor ini. Ini mungkin boleh lebih ngomongin kayak mas melihat sektor ini kedepannya bagaimana juga boleh.</p>
A	<p>Pertama saya masih berpikiran bahwa kalau startup itu kan pilihannya pertama dia harus bermain di 18.11 yang di miliki oleh negara tersebut. Dalam artian kognitif adjective gitu. Dan di 18.19 ini biasanya marketsizenya besar. Nah kalo bicara di Indonesia mungkin yang market sizenya besar berarti yang berhubungan dengan manusia gitu ya otomatis berarti pangan mungkin energi dalam komunikasi mungkin atau transportasi. Dan karena memang kepakaran kita atau background study kita kebanyakan di teknologi pertanian atau agricultural technology makadari itu kita melihat sektor tertentu bahwa kita bisa nih memberikan nilai tambah di sektor yang selama ini mungkin technology transfernya tidak begitu mudah karena ada tantangan di social behaviour dari petambak. Tapi kita ingin sosialisasikan ini, edukasi ini ke masyarakat dan dengan itu kita bisa membantu mereka untuk bisa meningkatkan kesejahteraan dengan keunggulan bangsa Indonesia. Jadi maritim ini lebih besar potensinya daripada lahan yakalo perbandingannya kan kita di 2/3 itu kelautan atau maritim ya. 1/3nya baru pertanian atau agriculture yang sifatnya tanah.12.29 – 12.30 bahwa ini potensi Indonesia punya kelautan yang luar biasa yang dari suspect kita juga terconvert terbesar kedua di dunia garis pantainya. Sehingga kita menemukan potensi kita besar di lautan kemudian tapi penduduk Indonesia kita ini dominasi kemiskinan di sektor agritasi dan 20.11 yang hampir 32 – 40%. Kita ingin breafing nih kira – kira ni ada permasalahan dimana . dan kalo kita petakan ini masalahnya adalah cukup complicated sih atau mungkin akses kendaraan. Dan ini mungkin jadi 20.28 rekan – rekan yang bermain di fintech atau peer to peer landing atau yang lainnya. Terus 20.33 kedua adalah akses pasar . akses pasar ini pun sebenarnya sudah di 20.39 dengan beberapa kasus yang paham yang ada di Indonesia di bidang perikanan atau pertanian. Dia menghubungkan antara pembeli dan juga supplier. Nah kita ingin mengambil sisi yang lain. Ada gak sih yang bermain di sektor budidayanya dan ternyata 21.00 cukup sedikit yang bermain di sektor teknologi budidaya. Kalau mungkin terhitung ada 2-3 ya kalo Indonesia yang cukup 21.13 di sektor budidaya ini dan kita ingin masuk di mungkin 3 besar di 21.19 budidaya perikanan di Indonesia. 21.22 – 21.24 ada jalan itu yang mungkin yang cukup mendalami kita secara research 21.29 dan kita melihat situasi ini masih sangat memungkinkan untuk kita penetrasi ke arah teknologi budidaya ini. Jadi kira – kira itu challenge nya ke depan adalah di sektor agriculture ataupun di daerah pertanian itu akses pendambahan, kemudian akses pasar , dan yang ketiga adalah skill SDM yang mungkin bisa dikaitkan dengan bagaimana teknologi budidaya on top.jadi kalau ada startup yang bermain saya pikir klasifikasinya 3. Dan kita mengkalsifikasikan diri kita ke arah yang membantu mensupport teknologi budidaya perikanan di Indonesia.</p>
Q	<p>Saya penasaran banget sama 3 tantangan yang bapak bilang tadi kan. Tapi sebelum itu, saya mau nanya menurut bapak di luar perikanan, apa aja hal – hal diluar itu yang mempengaruhi pertumbuhan startup bapak gitu ? misalnya regulasi atau pertumbuhan logistik</p>
A	<p>Sebenarnya kita ada dalam tahun terakhir juga mungkin data – data dari rekan marketing ataupun data dari rekan – rekan 23.19 di tempat kita, ya kita ada beberapa temuan sih bahwa akses pendanaan itu juga jadi 23.32 jadi misal petambak ataupun pihak lain yang membutuhkan mesin kita. Mesin kita kan memanga da beberapa type dan beberapa harga. Nah itu beberapa harga yang cukup besar kita belum ada karena 23.51 yang belum bisa memfasilitasi semacam payment gateway yang cukup fleksibel ataupun sistem payment term yang cukup bargaining dalam pembayaran 2 pihak. Jadi</p>

	<p>cara mendapatkan produk apapun itu baik jasa ataupun hardware. Saya pikir menjadi sesuatu startup sistem atau ekosistem yang perlu cukup progresif untuk membantu kami – kami ini. Jadi mungkin 24.23 begitu payment gateway atau fintech itu menjadi hal yang sangat bisa membantu bagi customer maupun bagi pelaku usaha. Itu mungkin landscape yang pertama, yang kedua menurut saya adalah yang bisa membantu kita lebih progresif atau 24.50 di tahun – tahun kedepan saya pikir ya farmasi teknologi ya kalo di aspek kami mungkin ada IUP itu mungkin bisa membantu monitor mesin atau monitor budidaya mungkin lewat smartphome ataupun petambak ataupun customer dimudahkan untuk mengontrol kolamnya ataupun mengontrol budidayanya. Mungkin kalo di agriculture ada istilahnya 25.15 – 25.16 dia pake 25.17 semua suhu terkontrol sensor bagaimana di air atau di 25.23 pertanian itu semuanya dengan teknologi. Dan konteksnya kalau di tambak itu kebanyakan kan remote area ya jadi di 25.34 yang sulit sinyal dan sebagainya. Mungkin disaat kesulitan terkait telekomunikasi juga bisa menjadi supporting system kita untuk semakin memajukan pertanian ataupun konteks perikanan yang ada di Indonesia. Kira – kira itu sih yang bisa mensupport bisnis kami ataupun bisnis yang lainnya yaitu di aspek kemudahan pendanaan atau pembayaran. Yang kedua adalah digitalisasi baik itu 26.05 , baik itu 26.08 lewat teks suatu kondisi lingkungan atau lingkungan pertanian atau lingkungan perairan yang bisa membantu memudahkan petambak atau pengambil keputusan untuk mengambil keputusan apa yang harus dilakukan aksi di dalam budidayanya.</p>
Q	<p>Tadi mas sempet bilang tentang digitalisasi, itu memang menguntungkan dari segi mas, tapi kalau menurut mas sendiri memangnya masyarakat yang bersangkutan contohnya tambak dan lain – lain. Apa mereka sudah siap untuk adopt teknologi itu ?</p>
A	<p>Itu yang sedang kita survey saat ini . posisi nanobubble ini sekarang memang sudah ada kita ada dedicate suatu dana tertentu dialokasi pihak kita itu untuk mengarah ke sektor 27.10 IUP tadi. Cuman kita cukup membaca nih karakteristik dari customer atau behaviour karena customer ini kalau kita referensinya adalah startup komputer yang lainnya misal 27.28 atau galah itu memang di lapangan tantangannya adalah bagaimana mengedukasi farmer kemudian dia bisa memantau farmer penggunaannya tetap sesuai 27.42. tapi memang tantangannya kita di sektor teknologi ini sangat luar biasa besar apalagi di 27.48 area. Kalau di urban area atau 27.54 society mungkin relatif mudah menerima teknologi atau transfer itu. Tapi kalau kita bilang ke arah pesisir ya agak biasa briefing mungkin kebanyakan teknisi perikanan itu mungkin di sektor SD SMP lulusannya. Jadi kalau dia menggunakan smartphome atau menggunakan teknologi ya untuk whatsapp ataupun youtube. Jadi kalo untuk 28.33 – 28.34 itu menjadi hal yang seru dan menjadi tantangan menarik bagi kita. Cuman apakh ini sangat dibutuhkan di tambak atau di budidaya dan mudah digunakan itu memberikan kita para startup untuk nbisa mengedukate itu. Karena dengan itu harapan kita bisa mensosialisasikan bahwa sekarang ini memang digitalisasi itu menjadi suatu hal yang woth it kita kenalkan ke semua kalangan dan yang mudah dan langka adalah proses pembayaran mungkin, proses penjualan perikanannya mungkin lewat apps, target pencarian supplier mungkin untuk benih, pupuk, atau yang lain. Jadi kira – kura kita butuh ospek adaptasi teknologi yang kita perlu sosialisasi , kita perlu edukasi, kita perlu coaching mereka dan beri alternatif rekening yang bisa dilakukan para startup 29.22 untuk bisa mendekati customernya lebih bijak.</p>
Q	<p>Kalo dari nanobubble sendiri udah pernah buat program – program itu belum buat petambak ?</p>
A	<p>Kita ada 2 program seminar kerjasama dengan startup bidang latihan di dunia pertanian dan perikanan di tahun lalu. Ada 2 event, pertama di bulan april yang kedua di oktober. Itu memang kita sosialisasi dan edukasi bahwa ada teknologi baru di bidang budidaya perikanan terutama udang panelis yang itu bisa memberi beberapa benefit didapatkan oleh petambak. Peningkatan budidaya, hasil panen, kemudian memudahkan mereka bisa meningkatkan kualitas perairan atau oksigen yang ada di air. Kita lakukan itu sebenarnya ada 2 target. Target pertama ya kita bilang sosialisasi atau edukasi. Target yang kedua adalah kita program daring atau networking dan disitu bisa kita converti</p>

	atau kita konsep jadi teknik market kita dalam 30.32 – 30.34. jadi kalo tidak kenal ya mungkin dia 30.42 – 30.44 melihat dulu 30.45 – 30.46 dengan itu ada follow up tertentu dan follow upnya adalah memberikan edukasi sifatnya online atau offline ya. Jadi walaupun ada pertemuan kita ada pertemuan di kantor untuk mengedukasi 31.04 -31.06 dan lain – lain. Kira – kira kita sudah melakukan itu dalam seminar – seminar dengan startup yang lainnya kalo untuk seminar di universitas kita cukup rutin ada sebulan sekali kita di undang khususnya di teknologi nanobubble di berbagai macam terapan perikanan ada pun yang lain tadi pengolahan air melakukan treatmentnya.
Q	Itu sebagai pembicara berarti pak?
A	Iya kita jadi pembicara untuk workshop baik itu akademik di university ataupun di pemerintah. Kita pemerintah juga kami diundang kementerian kelautan untuk sosialisasi teknologi baru di budidaya. Kalau untuk luar negeri sebenarnya ada invitasi dari samoa. Cuma memang karena ada wabah campak disana kita akhirnya di....
Q	Samoa dimana ya pak?
A	Samoa di dekat hawaii. Iya itu program UFBP. Ada program UFBP untuk sustainable district nah kita karena waktu itu berkat link nya anindi atau kita add forum kita masuk 10 selected startup terus kita persentasi. Mungkin negara samoa perwakilan tertarik untuk kerjasama waktu itu 32.35 cuma karena ada virus campak yang disana cukup jadi iconic akhirnya kita di postpone dalam waktu yang belum ditentukan. Ya mungkin di tahun ini kalo ada kesempatan kita bisa kesana.
Q	Dalam teknologi nanobubblenya spesifik ya. Kalo dari nelayan – nelayan Indonesia dari petambak Indonesia, dari 100 / 10 gitu kira – kira berapa yang udah siap untuk mengadopsi ? yang akhirnya mau mengadopsi itu udah berapa?
A	Ini memang kalo basis data kami di tahun ini. mungkin saya bisa sederhanakan di floating marketnya ya ataupun floating ke customer. Jadi dalam 5 bulan terakhir itu dari data sekitar 200 orang 33.37 terus yang closing itu kita ada sekitar 35.
Q	Berarti sekitar 15 – 20%
A	Karena memang challengenya kemarin itu di kami inipun sbenernya saya belum 34.04 200 orang ini begitu banyak kriteria nelayan atau petambak. Jadi ada yang dia petambak tradisional, terus dia ada punya dana tapi 34.15. nah kita kan kurang akses dana disitu. Maksudnya dalam artian di rental pun mereka keberatan karena di tradisional itu biasanya mereka pertama adalah tambaknya itu luas. Jadi 1 hektar itu 1 kolam. Nah kalo kita kan mengarahnya kolam – kolam yang 34.37 cukup intensif gitu dalam artian dalam 1 hektar dia bisa jadi 10 kolam. Makanya kita sebenarnya di customer ini pun dari yang saya ceritakan itu mungkin general ya. Jadi semua jenis customer. Tapi resensi kita atau mungkin kemampuan closing sekitar 35% kita lepas. Sekitar 15 – 20% atau kalau per10 mungkin sekitar masih 2 orang untuk bisa adaptasi dengan cepat dan menerima secara mudah teknologi ini bisa diterapkan di tambaknya atau di budidayanya
Q	Tadi kan tantangan – tantangan yang mas bilang ada dari akses pendanaan. Nah dari sisi investasi kan, tantangannya gimana itu mas?
A	Dari akses pendanaan sih, jadi pendanaan ini kita mungkin kalo bisa diefek dari beberapa akses. Mungkin kita pendanaan budidayanya. Jadi tapi kita liat sudah cukup banyak ya kalo dari 36.25 adi sektor pertanian perikanan itu sudah cukup banyak yang memfasilitasi pendanaannya. Cuma mungkin di sosialisasi stirup tersebut dengan society mungkin tidak begitu cukup 36.41, sehingga belum banyak orang tau bagaimana kita mendanai tambaknya atau budidayanya dengan pendanaan ini ya atau 36.50. ini 36.53. untuk yang konteks di finance yang lainnya kendalanya adalah ini

	<p>biasanya itu ada kesulitan farmer – farmer budidaya mendapatkan alat mesin pertanian dengan harga – harga tertentu tanpa ada metode lain selain membeli dalam bentuk cash. Lah kalo di 37.17 masa ada model – model payment gateway yang sifatnya dimudahkan oleh pihak ketiga dan ini kita pikir ada komunikasi lah dengan pihak kayak yang terakhir itu dengan startup duit atau kalo 37.34 kita juga komunikasi dengan ovo. bagaimana bisa payment pembelian mesin nano kecil ataupun apa alat mesin pertanian yang lain. Jadi kira – kira kalo di sketor pendanaan itu krusiansinya di 37.49. jadi prisos atau finance untuk menjalankan bisnis budidayanya yang kedua adalah kemudian pola pola pembayaran yang sangat mudah untuk customer untuk mendapatkan suatu teknologi yang itu mungkin baru mereka tau atau mereka kenal. Dan untuk sosialisasi juga disana sehingga challengenya kalo di sektor pendanaan kira – kira itu. Kalo di sektor yang lainnya hambatan di sektor 38.19 atau asosiasi atau jualan itu kendalanya adalah safety market. Jadi budidaya itu yang tidak punya tempat kegiatan service market yang fixed. Sehingga saya kira ini mungkin sudah diusung beberapa startup juga ada aruna, ada aniset yang mungkin cukup mungkin terkenal di Indonesia. mereka menghubungkan farmer dengan handuser di pasar. Baik itu market yang sifatnya eksportir ataupun market – market lokal. Dan ini pun saya pikir kurang sosialisasi juga. Mungkin banyak juga yang masih menimbun hasil panennya di suatu fasilitas gudang yang sangat sederhana mungkin kalo di perikanan juga jadi busuk, sehingga rusak kemudian tidak layak jual. terus bagaimana dia, mungkin kira – kira selain infrastruktur pasar panen, mereka sangat membutuhkan akses point yang sifatnya direct ke user market. Kira – kira itu dengan digitalisasi atau startup yang ada sekarang saya pikir sangat bisa membantu para petambak yang ada di situ. tadi yang saya katakan bahwa teknologi di dunia pertanian atau aquaculture ini perencanaannya cukup lancar. Maksudnya adalah mereka sudah antara nyaman ataupun 39.56 dengan tidak adanya teknologi yang mungkin memberikan dampak yang cukup signifikan bagi budidaya atau pertanian atau market perikanan. jadi kalo di pertanian itu ada prinsipnya adalah mereka melihat. Jadi kita biasanya memberikan secara gratis dulu atau sewa ataupun dalam method yang lainnya sehingga dalam 40.23 mereka melihat dulu keberhasilannya atau datanya. Nah dari melihat itu mereka baru kemudian ingin melanjutkan dalam proses pemelian atau persewaan atau model yang lainnya. Jadi kalau di lapangan itu kita ga mudah. Kalo perkenalan mungkin kita ketemu langsung closing, hanya orang – orang tertentu ya sekitar 2 atau lebih. tapi kebanyakn mereka ingin mencoba dulu. ada dampak mereka gunakan teknologi kita. jadi kita merebut kepercayaannya atau keyakinan customer itu kita 40.58 kita buka lah kita gratiskan kemitraan 41.03. kemudian dari 3 komponen tadi itu challengenya dan solusi yang kira – kira bisa ditawarkan startup di Indonesia saya pikir dan kita mungkin mengharapkan solusi dari sektor teknologi budidayanya, dari yang lain juga ada solusin masing – masing .</p>
Q	Tantangan secara infrastruktur secara general ?
A	Jadi saya studinya di Teknologi Ilmu Pertanian. Jadi kita itu ada yang sampe sekarang saya masih inget sih ada doktrin tertentu dari para dosen atau praktisi itu bahwa pertanian kita akan maju jikalau pangsa panennya itu dikelola dengan baik. Dalam artian simpel. Misalnya bagaimana tomat itu setelah panen dia mungkin hanya bertahan 3 hari tanpa teknologi. Tapi kalo kita bisa convert jadi saos misalnya
Q	
A	00.00 yang sangat bagus di dunia pertanian. Itu di daerah 00.04 saya pikir mereka juga sangat concern di dunia pasca panen di bidang pertanian.
Q	Terus kalo misalnya dari segi talent mas, itu tuh permasalahan yang mas alami tuh apa?
A	Saya masih menemukan atau problem findingnya masih pertama, adalah di kolaborasi antar talent ya lebih tepatnya. Kalo talent sendiri saya pikir banyak sekali. Ini saja saya

	<p>berkantor kan di pusat penelitian inovasi, dan teknologi dan riset. Disini ada sekitar 5000 dokter alumni luar negeri. Iya kan ini riset centernya Indonesia kan disini jadi berbagai bidang teknologi. Cuman di LIPI ini objektivitasnya atau sanitasi para penelitiannya biasanya sampe bagaimana teknologi ini terpublikasi, terpatenkan, jadi paper indexcopus dan sebagainya.cuman kurang juga yang langsung orientasinya adalah produk jadi yang bisa dimanfaatkan langsung ke masyarakat. Makanya kita di nanobubble ini prinsip, secaraprinsip adalah kita ingin menghubungkan temuan – temuan para ilmuwan. Jadi kalo boleh saya cerita, jadi temuan nanobubble ini adalah temuan professor nurul. Itu dari dokter LIPI Fisika, yang waktu itu sampe sebatasprototype dan kita melihat potensinya kenapa prof ini gak kita pasarkan atau kita aplikasikan di lapangan. Oiya mas saya basicnya masih peneliti. Saya gak ada akses pendanaan, saya gak ada akses tim, atau founding’s things gitu. Akhirnya kita memang jadi 1 02.16 sih. Jadi saya, mas hadi, prof nurul, seputar ini main personnya masih di nanobubble team. Kita ada 22 staff dnegan kita ber3 ada 25. Jadi kita menjembatani 02/31 antara teknologi yang ditemukan atau bahkan di riset sama peneliti biasa kan kalo di Indonesia ini kita ingin orientasikannya problem and solution fit jadi problem yang diteliti langsung jadi solusi yang fit di lapangan. 02.51 itu banyak sekali, misalnya saya 02.52 LPDP, LPDP ini talentnya yang pulang dari luar negeri kan luar biasa banyaknya. Dan mungkin dari situ kita bisa tracking nih. Berapa sih yang sudah keterima kerja gitu misalnya. Atau berapa sih yang membuka usaha. Dan pake startup. Atau berapa yang masih nganggur aja atau jobless. Lah kalo talent kita biasanya kita collab dari seperti itu. jadi temen – temen LPDP atau temen – temen kayak beasiswa lainnya atau temen daristudi s1 kemudian s2. Jadi kalo untuk talent yang potensinya tuh luar biasan banyak, tapi kita tetep butuh di sektor teknologi yangadvance teknologi untuk pendamping yang dari serang ilmuwan atau yang tadi kita bilang advisor technology. Kalo kita punya professor nurul itu. 03.40 minimal sebulan sekali meeting. Kita kembangkan teknologinya, kita evaluasi, dan kita kemudian perbaiki itu dimana product development gitu. Kira – kira kalo landscape startup basisnya teknologi baik itu nanti akses nya ke teknologi Pasca panen atau teknologi budidaya. Kita harus pandai mengolaborasikan sih mba. Jadi kolaborasi antara researcher atau scientist dengan suatu market, dengan suatu investor dan dengan suatu tim dream team atau suatu tim yang sifatnya startup founer. Jadi saya pikir 4 komponen ini harus berkolaborasi dengan baik dan 04.19 sampe sekarang kita memang kemampuannya berkolaborasi disitu. Dan ilmuwan yang kita punya 04.25 kami, market 04.29-04.31. pendanaan mungkin kita lainnya make dari 04.33. mungkin untuk kali ini kita dibantu angin mungkin.04.39.</p>
<p>Q</p>	<p>Tapi mas ada rencana fund raising ke depan?</p>
<p>A</p>	<p>Iya mungkin di 2020 kita 04.52.tadi kita juga mulai tanya – tanya ke 04.57 sama agrican. Proses fund raising di angin dan semacamnya. Siapa tau bisa berpartner kan cukup menarik.</p>
<p>Q</p>	<p>Masalah regulasi itu punya dampak yang besar gak ya buat nanobubble?</p>
<p>A</p>	<p>Saya pikir di periode 2019 – 2024 ini saya pikir timing di bisnis. saya berprinsip bahwa timing itu menjadi yang utama bahkan research di Amerika salah satunya 42% kesuksesan bisnis itu timing. Yang kedua performing team.jadi timing kita kemarin 2019 itu saat rame2nya memang lack of exper 06.15 ekspor perikanan di era bu susi. Dan kita waktu menang di grand team event itu si juri waktu itu CEO tokopedia pak wilyan juga menyampaikan bahwa teknologi ini bisa mengangkat economy skill di tingkat 06.35 tapi juga bisa mensupport demandnya ekspor. Means membantu penambahan income negara. Jadi kita ada dampak vertikal ataupun horizontal. Horizontalnya ke society verticalnya ke pendapatan negara. Pun di era pemerintahan yang baru saya pikir masih ada concern2 di bagaimana peningkatan produktivitas di budidaya daerah. Jadi kalo kita di perikanan ada 2 budidaya. Budidaya laut sama darat. Jadi kalo laut itu yang budidayanya langsung laut lepas. Biasanya kayak natuna atau</p>

	<p>apa itu. Itu kesulitannya lebih tinggi, karena dia di laut lepas., controllernya, control cemarannya dan sebagainya. Tapi yang ingin ditekankan menteri sekarang dalam 5 tahun kedepan adalah bagaimana budidaya di darat itu. Bagaimana mengubah lahan tadi yang pesisir bisa jadi kolam, bisa jadi tambak. Baik itu udang atau perikanan yanglainnya. Itu semakin bisa menerima teknologi dan juga semakin produktif. Karena kita juga 2 kali stand kita di beberapa event di kunjungi pak menteri pak edi itu juga di pesani bahwa teknologi aja bisa membantu di sektor produktifitas budidaya perikanan. dan itu yang diharapkan kementerian kelautan Indonesia bisa jadi salah satu ujung tombak di sektor pendapatan negara. Jadi kalo ga salah sih terakhir kita membantu 08.08 project itu peran perikanan di GDP Indonesia itu diangka dibawah 5 %. Saya kurang tau pastinya di 3 atau berapa. Tapi intinya kita berpartisipasi di 5 % GDP Indonesia. Jadi saya pikir itu sudah cukup strategis untuk sektor yang selama ini 08.28, sedikit ada perubahan atau pemahaman teknologi dan kebanyakan farmers yang sangat misalnya secara pendidikan juga belum menerima mungkin kesempatan pendidikan yang sangat tinggi. Adapun kemudian government penyuluhan pun kadang penyuluhan itu juga mungkin belum optimal. Dalam artian coachingnya kurang. misalkan Ya kalo kita tau penyuluhan itu biasanya masuk dia sosialisasikan konsep budidaya dan sebagainya plus controlling. 09.02 mungkin kurang. Jadi maintenace atau untuk program itu biasanya kelemahan kita ya. Mungkin Bagi saya sendiri ataupun secara umum. Project sosial di government adalah follow up atau maintenance suatu agenda atau event yang sifatnya mengcoaching suatu society. Jadi saya pikir itu lebih PR untuk saya di team kita ataupun di government. Tapi secara umum, Grand Design 5 tahun ke depan pak mentri masih perikanan budidaya darat. Mungkin itu sangat potensial untuk perkembangan startup nanobubble untuk mensupport produktifitas petambak di Indonesia.</p>
Q	Berarti yang ini masih sevisi dan sejalan ya sama program pemerintah ya.
A	Iya kita sangat startegis. Bukan claim claim sebenarnya ya. Jadi kita dari visi misi presiden ya jadi sektor maritim jadi yang utama, kemudian bagaimana perikanan kelautan sekarang misal monster lobster laut jadi 10.10 sendiri, bagaimana ekspor tinggi, nanti kita udah boleh mengambil benih 10.15 misalnya ada regulasi2 10.18 tapi intinya sektor lobster juga cukup seksi di market saat ini. Makanya kalo kerja di 10.24 2022 ini kita nyasar market pembudidayaan lobster air laut ataupun air tawar 10.31 kita kerjakan sama yang terakhir kita masuk ke pembenihan udang, jadi udang yang masih bayi atau masih benih itu kita bantu supply oksigennya. Kira – kira itu diferensiasi market yang kita siapkan di 2020
Q	Kemarin waktu buatnya sempet ngurus perizinan gitu gak pak?
A	Oiya kita dulu penelitian udah 2014 kita dapet parttime di tahun lalu di 2019 bulan juni sudah terdaftar. Terus sekarang sudah publish juga Idnya.
Q	Itu ribet gak ngurusnya?
A	Ini makanya bagusnya kita berkolaborasi dengan para ilmunan itu, ilmunan sudah tau padwaynya menuju bagaimana mengelola paten atau daftar patensampe kemudian kompersionsasi itu. Jadi waktu itu kita sangat di bantu dengan dekatnya kantor kita atau ekosistem kita dengan ekosistem peneliti di berbagai ilmu Indonesia LIPI, kita dicoaching untuk bagaimana paten teknologi, sampe bisa di publish. Sampe pembayaran royalti kepada peneliti, penemunya inventornya dan lain sebagainya. Itu sangat startegis dan sangat dimudahkan. Untuk Sekarang ini semua bisa pendaftaran online oleh sistem registrasi dan sebagainya. Untuk paten relatif mudah untuk saat ini dalam 5 tahun ke belakang lah. banyak 12.09 di sektor pendaftaran paten
Q	Terus berarti sekarang ini program – program startup yang udah ada itu sekarang rata – rata udah bagus lah ya atau masih kurang membantu?

A	<p>Iya, Indonesia ya saya sering juga cari di event 12.39 atau ngisi 12.42 chapter Tangerang yang 12.45 beberapa sumber ya kemarin. Sebenarnya sudah sangat bagus, produktif, dari speakernya tu juga sangat capable bahkan kadang kalo saya ngisi jadi pembicara juga saya kaget juga saya juga baru berapa tahun bergelut di bidang ini, harusnya banyak speaker yang lebih capable ya. Yang kita harusnya menuntun ilmu atau mencari ilmu dari mereka. Hanya saja yang saya sayangkan adalah tetep kita masih sentralisir ke jabodetabek ya mungkin secara event itu masih di jabodetabek. Meskipun di beberapa event mungkin masih bisa diakses lewat podcast ataupun lewat streaming yang bisa di akses di remote 13.35 ataupun di wilayah lainnya. Tapi menyadari hal ini sebenarnya saya contoh saya di kalimantan itu temen2 yang kemarin mungkin alumni lomba kita di 13.47 juga sedang mencoba tuh membuat pilihan startup di daerah itu. Menjadi suatu solusi yang bisa berpartner dengan pemerintah setempat. Maknanya mulai lah ada event2 startup coaching, startup weekend, startup lain2 lah ya yang eventnya mungkin dalam letting yang berbeda namun kontennya sama. Bagaimana mereka ingin mengenalkan ke basis mahasiswa kampus tertentu atau basis university, mereka akseskan mungkin dengan kemampuan pendanaan di jakarta. Mereka juga mungkin transfer teknologi atau idea2 yang sifatnya dia menjadi akselelator juga mulai dipikirkan sih. Jadi saya lihat ada cukup banyak inkubator atau akselelator lokal yang cukup bagus secara record dan didukung oleh pemerintah minimal kalo BUMN mungkin di TLP di bidang komunikasi tiap masuk produk2 daerah kan di Surabaya ada, di Malang ada, atau di Pontianak ada. Dan komunitas2 startup di cikal ini saya pikir mulai menjamur di Indonesia. Cuman secara kualitas event masih tetep Jakarta. Namanya juga basis ekonomi, basis pemerintahan dan mungkin kuliah startup besarnya disini. Sehingga Jakarta atau jabodetabek masih menjadi referensi utama untuk event2 startup yang berkualitas di Indonesia.</p>
Q	Menurut mas tentang kolaborasi antar negara bagaimana?
A	<p>Sebenarnya saya dulu pernah ke Belanda juga di 2016. Maksudnya kita sangat.. iya saya ada summerschool ke jerman. Jerman sempet mampir waktu ke belanda . dan banyak sekali masyarakat Indonesia untuk mengambil pertanian di salah satu kampus disana di 16.28 itu. Jadi belanda ini memang kita akui bagaimana dia pengelolaan airnya luar biasa. Pengelolaan sektor maritimnya juga luar biasa. Terutama di DAM.yang ketiga adalah di sektor perikanan juga mereka menjadi tips marketnya Indonesia ada beberapa konteks fakultas perikanan termasuk udang. Udang fana ini yang cukup besar di ekspor di eropa padahal juga ke belanda. Menurut saya sih secara riil ataupun 16.56 sangat strategis dengan belanda ini ya sama kita sama – sama mengembangkan bagaimana terapan teknologi nanobubble untuk mendukung kolam – kolam yang sifatnya simpel, kecil tapi produktifitas mungkin sangat tinggi. Sehingga dalam satu waktu dengan pertumbuhan masyarakat yang cukup besar ataupun cukup cepat eksperensial dan lahan – lahan itu semakin terkonversi mungkin menjadi pemukiman atau sektor lain dan sebagainya. Kita membuat suatu solusi yang sifatnya bisa bagaimana sentralisasi atau desentralisasi kolam – kolam kecil ataupun lahan2 tambak kecil tapi bisa produktif menghasilkan hasil panen yang cukup besar. Dan tadi dimana dengan bantuan nanobubble itu kita bisa meningkatkan tebaran benih atau tebaran signifikan dan sebagainya. Ini mungkin 17.57 adalah project, project bersama. Kami bikin teknologi, mereka bisa bikin suatu 18.04 tu yang hasilnya bisa 18.08 misalnya atau hasilnya mungkin bisa direct untuk kebutuhan masyarakat meskipun itu 18.16 – 18.20 bisa memfasilitasi 1 atau 2 kolam. Tapi minimal itu bisa membantu kita untuk menerapkan sustainable 18.28 – 18.31. dimana itu kita menekan pencemaran limbah, penggunaan kolam2 yang kecil juga mengurangi penggunaan pakan kimia yang cukup tinggi dsb. Jadi saya pikir dengan bantuan negara2 yang maju dan bdi sektor perikanan juga cukup maju, kita bisa transfer teknologi. Mungkin mesin kita juga bisa improve by technology mereka. Ada beberapa mungkin yang bisa dikolaborasikan di teknologi transfer. Yang ketiga ya itu tadi diatas pendanaan social responsibility atau social 19.08 yang bisa meningkatkan ekonomi masyarakat pesisir yang miskin di daerah2 yang mungkin 3T mungkin Tertinggal, terluar, terdepan di Indonesia. Karena 3T di Indonesia itu kebanyakan di daerah pesisir. Dan saya pikir itu</p>

	<p>bisa sangat strategis waktu dengan bilateral Indonesia dan Belanda. Terus dari segi ekosistem startupnya juga cukup bagus. Secara data ekonomi kalo kita bicara keberlanjutan bisnis kan kita bicara lingkungan, bicara ekonomi dan kita juga bicara teknologi. Dan dengan bantuan belanda ataupun angin dan lain sebagainya negara lain saya pikir menjadi cukup strategis untuk bisa dikembangkan di Indonesia tahun ini ataupun tahun yang akan datang. 20.04 kita ditawarkan, ditawarkan samoa kemarin juga kayak gitu. Jadi kita jadi partner strategis mereka untuk penambangan dan 20.14 dengan lahan yang kecil. Karena samoa kan cuman lahan beberapa. Dan mereka ingin aktivasi perikanan daratnya seperti itu. ya kira2 itu untuk suport negara lain yang sifatnya secara teknologi ataupun secara pengalaman di bidang pertanian, perikanan, air itu mereka lebih experience disana.</p>
--	---

Startup : SIAB (Interviewee 12)

Q	Mungkin diceritain dulu kali ya secara singkat tentang SIAB
A	<p>Jadi sebenarnya SIAB itu perpanjangan dari Siaga Air Bersih. Nah SIAB itu udah ada sejak tahun 2017. Cuman 2017 itu masih kayak ide gitu sih mba. Nah kita baru 00.30 sama implementasi itu di akhir 2017 dan implementasi di akhir 2018. Nah jadi SIAB itu semacam IUP water management system. Jadi dia terdiri dari alat dan aplikasi buat monitoring, distribusi, sama filtrasi air bersih berbasis internet 00.52 gitu. Jadi SIAB itu punya 3 fitur yang pertama SIAB monitoring. Nah SIAB monitoring itu buat memonitoring kualitas air seperti pH, itu parameternya itu baru pH, PDS, 01.19, kekeruhan, sama tinggi air. Itu parameternya. Terus yang kedua ada SIAB Distribusi, nah SIAB distribusi ini buat mendistribusikan air tapi juga untuk menghitung volume debit dan biaya konsumsi air dan juga bisa mendeteksi kebocoran air online dan di offline. Terus yang ketiga ada namanya sistemnya itu SIAB recycle. Nah SIAB recycle ini bisa memfiltrasi air secara otomatis berdasarkan standard kualitas kemenkes. Jadi tuh bedanya filtrasi SIAB sama filtrasi yang lain itu adalah karena dia ada sistem filtrasi otomatis. Jadi kalo pHnya belum 7 atau salah satu parameter kekeruhannya belum memenuhi standard, dia itu bakal sistemnya gabisa ecootomatis lagi sampai dia memenuhi standard kualitas dari kemenkes. Terus untuk monitoringnya sendiri itu kita ada app sama webpad gitu. Sejauh ini tuh implementasinya tuh kita baru ada di Jawa Tengah sama di Jogja. Itu udah ada di 5 – 6 desa di Jawa Tengah dan Jogja.</p>
Q	Dari SIAB sendiri target marketnya lebih kayak ke rumah tangga atau pabrik?
A	<p>Jadi sebenarnya juga udah beberapa kali pivot gitu. Ganti model bisnis, dan jadi tuh kalo SIAB untuk model bisnis yang sekarang tuh kita dulu kita tu maunya ke government. Karena target market kita tu adalah desa – desa yang punya krisis air bersih. Nah cuman buat kita menuju ke 03.16 itu kita mesti ngumpulin portfolio dulu. Jadi ada 2 bisnis model kayak gitu. Pemasangan alat sama iuran warga. Jadi kita itu konsepnya sekarang itu gak jual alat secara terpisah. Tapi whole project. Jadi umpamanya 3 alat SIAB ini bisa untuk mengaliri 150 rumah dalam 1 desa. Jadi harus minimal itu dalam 1 desa itu harus ada 155/100 yang memang desanya itu butuh banget buat krisis air bersih. Jadi gabisa menjual alatnya secara terpisah. Tapi whole project kayak gitu. Nah untuk pemasangan alatnya sendiri itu kita tuh maunya menjunya nanti itu dari penggunaan dana desa atau dari BUMDES. Jadi biar dari warga gabayar instalasi. Warga cukup bayar dari iuran biaya konsumsi air buat maintenance alat. Itupun sudah kita kalkulasi 1200/10m2 pertamanya. Tapi untuk implementasi yang sekarang ini kan kita belum propose ke pemerintah ya. Maksudnya belum untuk penggunaan dana desa itu kita belum jadi kita proposenya itu untuk pemasangan alat baru ke kerjasamanya sama CSR Company. Jadi kita tawarin company yang punya program CSR apa itu entar kita tawarinnya pake SIAB kayak gitu.</p>

Q	SIAB pernah fund raising gitu ga?
A	Fund Raising belum pernah.
Q	SIAB ada kolaborasi gitu gak sama perusahaan luar atau apa gitu?
A	Kita independent sih mba. Tapi kalo maksudnya secara kepemilikan kita independen, Cuma kalo kolaborasi kan karena udah implementasi beberapa ya kita otomatis udah pernah collaborate juga.
Q	Berarti collaborationnya lebih sama pelayan gitu ya?
A	Iya bener.
Q	Tapi kalo sama NGO, Government itu masih belum?
A	Kalo government masih pemerintah setempatnya aja sih mba. Belum sampe yang ke kementerian dan sbgainya gitu.
Q	Bagaimana water management di Indonesia?
A	Kalo saya sih concernnya itu lebih ke kualitas air sih menurut aku di Indonesia itu. Jadi 06.07 udah banyak ya alat – alat filtrasi gitu cuman concernnya itu apakah alat filtrasinya itu setelah kita filtrasi kita minum atau kita pake lah untuk kebutuhan sehari –hari tuh udah memenuhi standard kualitas air bersih dari kemenkes belum gitu. Jadi kayak belum banyak yang concern dengan air ini tuh udah bener – bener layak atau belum sih. Kayak gitu sih kalo saya melihat tentang water management di Indonesia. Jadi memang udah banyak filtrasi tapi kualitasnya sendiri tuh belum bisa diketahui kayak gitu. Dan kalo adapun mereka tuh masih di lab. Dan itu tuh nunggu hasilnya tuh masih lama gitu dan sebagainya. Padahal kalo air di distribusiin dari 1 titik ke titik lain itu aja itu udah bisa beda lagi kualitasnya. Jadi mungkin untuk monitoring sama 07.00 yang bisa online dan zero time buat pemantauan si kualitasnya kaya gitu.
Q	Sektor water management ini ke depannya gimana potensi pertumbuhannya?
A	Kalo menurut aku sih, karena air jadi karena air itu kebutuhan kita, sampe kapanpun prospeknya juga pasti bakal ada gitu. Cuma mungkin yang bakal jadi concernnya adalah biasanya yang alat – alat kayak gini itu kadang gimana kita bisa buat dia lebih user friendly ketika ada bencana gitu. Biasanya kan kayak ada banjir atau ada sehabis gempa dan tsunami dan sebagainya kan otomatis dia dapet 07.48 air bersih kan ya. Nah biasanya yang belum mampu kita buat itu bagaimana dia userfriendly pas ada bencana – bencana kayak gitu. Itu juga prospek ke depan sih. Kalo sekarang kan masih yang di krisis air bersih. Terus yang kedua juga secara digitaly katanya Indonesia mau bangun 5 digital aparing yang ada di desa – desa. Mungkin itu juga bisa membuat infrastruktur digitalisasi buat water management system. Dan yang ketiga tuh menurut aku juga pemerintah juga saya pernah baca juga kalo mencanangkan soal smart village. Kalo sekarang kan masih banyak kan smart city. Na h mungkin juga target marketnya buat menanggulangi area – area yang krisis air bersih, kita bisa sambil mendukung buat program smart villagenya.
Q	Tapi kalo untuk pemain, untuk startup untuk water management masih dikit banget ya mba?
A	Iya.

Q	Itu kenapa ya?
A	Karena mungkin kalo aku liatnya tuh competitor tuh mereka lebih banyak bikin ini sih di filternya itu yang kayak 09.29 atau menginovasi si filter air bersihnya tadi, jadi belum banyak yang menggabungkan inovasi yang filter sama yang digitalisasinya. Itu tuh belum banyak. Dan yang kedua itu yang susah implementasinya sih, karena kalo mereka mau main yang di kayak aku kan di desa gitu kan, mungkin itu yang susah itu lebih ke birokrasinya dan perizinannya segala macam buat disitu, kayak gitu mungkin aku liatnya.
Q	Masalah birokrasi dan perizinan tadi gimana ya mba?
A	Selain itu tuh yang kedua kalo menurut aku kan, kalo dari startup aku sendiri itu sebenarnya kita masih banyak kurangnya juga sih dari alatnya sendiri karena kan kita kan basisnya internet 10.19 yang otomatis butuh internet. Jadi yang kedua itu masalah koneksi, tapi sekarang banyak juga kok desa yang maksudnya udh banyak provider yang masuk kesana. Maksudnya gak terlalu pelosok. Tapi kita udah punya.. maksudnya udah punya plan sendiri kalo misalnya desa itu ga punya internetnya itu kita udah punya solusi sendiri sih. Jadi buat alat ini tuh bisa tetep jalan dan bisa digunain disitu gitu. Itu masalah koneksi sama sistem gitu sih. Terus yang ketiga juga lebih ke masalah teknis juga. Jadi alatnya itu baru bisa produksi air itu kalau 4 sampe 5 jam perhari aja gitu. Jadi belum bisa digunain 24 jam. Nah kalo 24 jam pasti dia butuh instalasi, butuh listrik dan tempat yang penampungannya lebih besar lagi. Tapi sejauh ini sih untuk kita ambil profit dan segala macam, itu cara yang paling efisien masih penggunaan alatnya itu Cuma bisaproduksi 4 – 5 jam perhari aja.challengenya lebih kesitu selain ada birokrasi dan sebagainya.
Q	Kalo di birokrasi dan perizinan itu ribetnya di sebelah mana ya?
A	Karena kan kita kan harus.. ribetnya karena perizinan ke pemerintahnya tuh ada.. misal nih, kepala desanya tuh mendukung gak sih kayak gitu karena kita kan harus ngebor otomatis ngebor tanah dan ngebor sumber mata air itu kan butuh perizinan misal itu tanah punya siapa, punya warga siapa itu kan misal ternyata titik sumber mata airnya disitu gitu kan, nah itu kan kita juga harus 12.16 sama erpala desanya. Apakah boleh kita ngebor disitu apa enggak. Terus yang kedua adalah karena ini kan penduduk desa jadi dia belum 12.29 ya. Jadi kita itu pendekatannya gabisa sehari 2 hari masang alat terus udah. (diulang karena telpon terputus) Jadi yang pertama masalah birokrasi kayak untuk pengeboran tanah dan sumber mata air barunya. Terus yang kedua adalah penduduk desa kan masih belum banyak yang belum take 13.09 ya. Jadi kita kayak gabisa itu pasang alat 1 2 hari di tinggal pulang, kayak gitu tuh gabisa. Jadi kita harus benarnya itu nyari desa yang bener – bener mereka butuh gitu. Jadi kayak rasa kepemilikan buat merawat atau maintenance si alat ini itu ada. Jadi kalo untuk pendekatan ke masyarakat desanya juga gabisa 1 2 hari, bahkan kita juga pernah sampe 3 bulan. Harus kayak live with masyarakat disana gitu, supaya mereka mau menggunakan gitu. Jadi pendekatan komunikasi juga dan disitu tuh dalam proses pemasangan tuh kita juga gak Cuma pemasangan alat aja. Kita adain workshop sama kayak latihan gitu lah. Sosialisasi penggunaan produk SIAB itu kayak gimana. Terus kita di desa itu juga kita bikin namanya SIAB community dan SIAB ambassador. Jadi itu tuh terdiri kayak karang taruna desanya sama warga setempat kalo misalnya buat maintenance atau ada alatnya ada masalah segala macam, itu juga ajarin tapi kayak basicnya aja sih. Jadi after salesnya kita tetep sekitar 3 bulan. Atau kita memberikan garansi atau jaminan juga setiap 3 bulan sekali misalnya kita maintenance lagi kesana gitu sih mba. Yang kedua kayak masalah pendekatan masalah komunikasi ke masyarakat desa dan mengajarkan mereka penggunaan alat ini juga itu seperti apa tu kita juga harus ini... kita juga masih banyak belajar sih jadi gak Cuma 1 2 hari. Terus yang ketiga juga mungkin masalah koneksi atau jaringan sih sebenarnya. Jaringan internet atau servernya tu disana tu cocok atau enggak sih. Nah itu juga kita harus cari.

	Jadi kita punya kriteria desa seperti apa sih yang bisa kita bantu. Atau kita bisa bantu pemakaiannya SIAB di desa tersebut
Q	Berarti di Indonesia awareness terhadap air bersih itu masih rendah dong?
A	Iya, awarenessnya tuh masih rendah sih. Kalo masalah kekeringan, pas kekeringan beda ya. Kalo masalah krisis air bersih yang karena dia kotor sama yang kekeringan. Kalo kekeringan mereka pake air kotor pun mereka tu ga masalah gitu. Itu kalo masalah kekeringan kayak gitu. Jadi kalo untuk masalah yang jadi kayak masalah aja gitu mba kalo pake air yang penting ada air gitu. Kalo engga nunggu bantuan dari pemerintah gitu. Itu pun juga lama katanya sih.
Q	Workshopnya mba tu lebih heavy waktu menyadarkan mereka tentang pentingnya air bersih atau waktu memperkenalkan produk mba?
A	Itu yang tentang lebih ke maintenance alatnya sih. Lebih heavynya itu sih. Jadi kayak Karena makanya tadi kita bentuk SIAB communitynya itu lebih ke karang tarunanya gitu. Karena lebih ke anak mudanya, padahal kita itu udah bikin alat SIAB itu se userfriendly mungkin gitu. Karena di alat SIAB itu air bener – bener tombolnya itu ga banyak. Bener – bener pokoknya kita bener – bener Cuma taunya on off sama paling berapa sih jumlah air liter yang mau dimasukan. Sebenarnya itu doang. Sampe kita tuh bikin alatnya tu Cuma gak kebanyakan tombol. Gak kebanyakan instrumen biar yang menggunakan itu juga gampang.
Q	Infrastruktur di Indonesia yang menunjang water management ini udah oke belum?
A	Kalo jalan itu masih jelek banget sih kalo menurut aku. Karena kita pernah ke suatu desa yang di daerah kekeringan dan jalannya juga masih jelek gitu kalo ujan. Tapi internet sudah ada. Terus penduduk desanya juga Hpnya udah ada yang 4g gitu. Terus abis itu kalo jalan itu sih masih buruk menurut aku. Tapi kalo internet udah lumayan sih mba.
Q	Itu pengeboran dan lain – lain itu berarti di provide sama companynya ya? Gaada campur tangan pemerintah?
A	Engga. Kalo itu kita Cuma minta waktu pemasangan instalasi itu tetep ada kayak semacam kerjabakti sama warga. Maksudnya melibatkan warga sekitar juga sih mba. tapi kalo untuk pemasangan dan biaya itu kita gak minta dana dari pemerintah itu belum gitu mba. Jadi mereka tinggal pake aja.
Q	Kan SIAB ini ada hardwarenya kan, itu dulu waktu pertama kali launching tu udah ada BPOM semua udah aman?
A	Itu waktu itu sih ternyata sih waktu implementasi di 1 atau 2 desa itu juga alatnya ada yang error gitu sih mba. Jadi waktu kita masih.. makanya kita waktu itu masih belum berani tawarkan ke pemerintah karena kita mau liat dulu kesiapan dari alat ini. Itu juga di 1 atau 2 desa itu masih ada error beberapa macam tapi udah bisa kita benerin sih. maksudnya udah bisa aman penggunaannya.
Q	Dulu waktu ngurus perizinan itu gampang atau engga? Sama mungkin di bagian talentnya, apakah mba kesulitan cari orang – orang yang bisa membuat alat ini ?
A	Rumit sih mba. Karena aku 2017 itu aku ini masih dari kuliah sih. Jadi kayak alat ini sebenarnya yang pertama kali buat itu aku sendiri. Buat tugas kuliah. Tapi karena kayak sayang aja gitu Cuma buat tugas. Akhirnya aku kembangin lagi terus bikin startup gitu. Jadi sleama pembuatan proses segala macam itu yang paling susah itu menurut aku yang SIAB recycle ini. Karena kita harus bikin filter otomatisnya kayak gitu. Dan pas implementasi itu juga kita harus ternyata dari tim 21.08 masuk tahun 2018 itu ada temen aku anak kimia gitu juga ternyata kita harus notice si filternya. Karena filternya itu sedikit rewel gitu harus setiap 6 bulan sekali itu harus diganti . kalo

	<p>untuk menjaga si kualitas airnya itu. Jadi banyak sih maksudnya kayak variable instrument yang mempengaruhi biar kita tu bener – bener dapet air bersih yang layak penggunaannya gitu. Jadi menurut aku sih khususnya rumit juga dari segi teknisnya, pembuatan alat segala macam. Terus untuk talent sendiri juga sih mba pin up kan aku tu dulu di advertisenya lebih di hardwarenya, kayak apps sama softwarenya itu aku tuh masih belajar juga sih. Jadi kayak.. karena aku di solo ya. Di solo tu ekosistem startupnya tu masih belum banyak dulu. Jadi kayak waktu aku bisa masuk implementasi si alat ini karena kau dulu ikut inkubasi. Inkubasinya pun itu di Jogja.</p>
Q	Program inkubasi apa yang diikuti di Jogja?
A	Inkubasinya namanya inovatif akademi UGM 22.21 namanya.
Q	Membantu gak ?
A	Membantu banget sih. Jadi sebenarnya waktu itu kan.. karena alat aku ini bis aterimplementasi itu karena waktu aku inkubasi itu. Karena di inkubasi itu kita harus... kan itu nama programnya 22.49. jadi kita dapet funding juga dari 22.51. nah dari funding itu tuh kita di target soalnya mba. Jadi harus target selama inkubasi 6 bulan tu apa aja sih kayak gitu. Nah waktu itu target kita adalah implementasi di desa – desa kayak gitu. Jadi karena inkubasi ini jadi kayak membantu banget. Kita punya target terus cara uat kesananya itu seperti apa gitu. Kita juga dibantu kayak gitu.
Q	Berarti mereka buka network juga ya?
A	Iya.
Q	Ada event atau program lain gak yang pernah diikuti ?
A	Kalo yang terbaru tuh yang .. selain inkubasi itu kita juga yang paling baru yang 2019 itu ikut tincubator startup competition yang dari grab sama trans tv itu sih mba.
Q	Itu gimana? Membantu gak programnya?
A	Kalo itu sih cuman kayak kompetisi biasa doang mba buat aku sih mba. Kayak ya kan itu kan dari grab sama trans tv jadi kan kayak ada life pitching gitu. Kita ikut life pitching terus jurinya ngasih pendanaan atau funding ke kita selama hasil 24.18 jadi lebih ke membantunya cuman ke fundingnya aja. Tapi untuk yang lainnya engga sama sekali sih menurut aku.
Q	Untuk mencari program startup di non jabodetabek mungkin bisa dibilang masih susah ya?
A	Iya bener. Sedikit. Sama kayak event – eent kayak gitu juga aku masih banyak ikutnya sih yang di Jogja. Karena mereka lebih banyak ekosistem startupnya lebih banyak gitu.
Q	Berarti kalo dari talent tadi kesulitan yang ditemuin Cuma aplikasi sama software ya? Tapi kalo misalnya hardware malah oke oke aja ya?
A	Iya kalo hardware oke oke aja.
Q	SIAB emang belum pernah nyoba cari investment atau udah nyari tapi belum dapet mba?

A	Kalo investment yang misalnya dari ventur capital gitu ya mba? Kalo kita sih funding.. kalo yang investment belum pernah sih mba. Kita baru dapetnya kayak hibah tanding dari kompetisi. Tapi kalo yang dari venture kapital itu kita belum pernah.
Q	Tapi menurut mba, untuk nyari investor untuk water management ini ke depannya gampang atau sulit?
A	Nah itu mba. Itu menurut aku base on investor. Karena aku juga pernah juga pitching.. Itu tuh ga smeua investor itu suka sama startup yang macem aku kayak gini. Karena kan aku kan jatohnya kayak sosiopreneur gitu kan. Nah soalnya tuh aku juga pernah pitching tu ya tergantung programnya ya, itu tuh investornya tuh bilang kalo bisnis itu ya udah bisnis aja. Kalo kalian mau kayak gini mending bikin NGO aja sekalian kayak gitu. Ada juga yang investor yang suka kalo ada yang making social impact kayak gini. Jadi menurut aku sih buat interact yang kayak gini tuh harus bener – bener cari yang cocok sih mba. Kalo yang sembarang sih karena aku pernah digituin soalnya.
Q	Menurut mba, ini kemajuan water ini di Indonesia sangat dipengaruhi dengan apa?
A	Kalo aku ya kalo menurut aku mungkin lebih ke isu lingkungan karena yang mempengaruhi water management dari itu adalah si kualitas airnya tadi sih mba. Jadi kayak lebih ke perilaku masyarakatnya aja sih. kalo dia ga bisa jaga 28.24 otomatis distribusi air dari sumber mata air, dari sungai, dari segala macem itu bakal mudah tercemar. Lebih ke itu sih. Terus sama mungkin iya sih lebih ke perilaku masyarakat. Sama kayak misalnya kalo lagi ada banjir, ada bencana alam – bencana alam sebagainya. Kayak gitu.
Q	Pemerintah udah mulai memberikan perhatian khusus belum terhadap water management Indonesia?
A	Kalo aku pernah baca, itu ada juga namanya program pansimas. Jadi penyediaan air minum dan sanitasi berbasis masyarakat. Nah tapi itu juga keberlangsungannya kurang tau sih seperti apa. Tapi aku pernah baca program yang tentang 29.20 itu. Sama pemerintah ini fokusnya kan mau ke stunting ya. Si water ini sebenarnya bisa banget ngebantu pencegahan namanya stunting, diare, dan segal macem itu. Mereka lebih fokusnya itu ke stuntingnya itu sih mba menurut aku. Tapi supportnya ini bisa lewat dari water management ini gitu. Jadi secara gak langsung gitu.
Q	Dukungan macam apa yang ingin diperoleh startup seperti SIAB?
A	Kalo dukungan sih menurut aku lebih ke perizinan sama akses buat tau wilayah mana aja sih. Itu networking gitu sih perizinan networking supaya dipermudah implementasinya. Kayak gitu. Terus karena kita kan pengennya D2G kan government kan riskan banget mba sedangkan kita mau main disitu gitu. Terus abis itu sih lebih dukungan ke peralatan gitu sih. Sama konstruksi. Karena kan kita juga butuh jadiin konstruksi disitu buat naro si alatnya ini juga. Terus lebih ke connecting juga, jaringan segala macem. Jadi selain peralatan, konstruksi, juga ke jaringan segala macem juga lebih ke keterlibatan masyarakatnya dari masyarakat sekitar
Q	Tadi mba bilang D2G risky kan. kenapa risky?
A	Iya, riskynya adalah karena kita kan pengennya mau gunainnya kan dana desa itu bisa propose pake SIAB gitu kan mba. Cuman risknya gitu gini loh mba, jadi tuh kayak dana desanya itu kan harus ada pelaporan, harus ada monitoring segala macem gitu. Nah itu tuh risknya tuh kadang tuh ada orang – orang lain atuu.. supaya perizinan lancar disitu, kita tu harus bayar gitu loh mba. Jadi kayak supaya perizinannya disitu lancar, bisa make maksudnya warganya mau menggunakan ini, terus kita bisa menggunakan portofolio segala macem, itu tuh ada pemain – pemain lain di belakang itu yang kita tuh harus bisa bayar ke dia atau gimana gitu sih mba. Kita tuh pernah mau masnag tapi

	gajadi disitu gitu karena mending kita cari yang warganya tu butuh banget gitu daripada yang ada hal – hal lain yang kayak gitu. Gitu lah mba
Q	Itu pemain belakangnya macam preman gitu? Kalo water management pemain belakangnya siapa?
A	Bukan ke water managementnya mba. Jadi lebih ke (telfon terputus) ke itu mba, jadi kayak kan kita harus memasang ini ke suatu wilayah. Harus mengebor segala macem. Maksudnya mengeksploitasi wilayah tersebut lah. Dari segi alamnya, dari segi ini segala macem gitu kan. Nah itu tuh kayak yang dari perangkat desanya juga ada kayak gitu sih mba.
Q	Ada gak tambahan yang lain tapi saya belum sempat singgung?
A	Mungkin lebih ke... menurut aku udah semua sih mba. Dari implementasi terus dari pembuatan alat dan segala macem. Mungkin ya itu tadi sih mba lebih ke kalo aku sih kalo misal dikasih kesempatan atua disuruh milih gitu sih lebih suka kalo misal ada program buat mentoring dan networking segala macem ya.
Q	Ini dikitnya ni karena dikit di daerah Jogja masih dikit kali ya, mungkin banyak di Jakarta kali ya? Programnya maksudnya
A	Iya kalo menurut aku belum... maksudnya kita pengennya tuh bisa kerjasama sama pemerintah yang maksudnya kayak udah yang.. maksudnya kayak kementerian lingkungan hidup atau kemensos. Cuman untuk masuk kesana kayaknya masih susah gitu sih mba.
Q	Belom ada channelnya kali ya?
A	Iya

Startup : Alami Sharia (Interviewee 13)

Q	Ya silakan
A	Alami itu sebenarnya <i>it's a sharia fintech</i> . Jadi <i>we have two platforms</i> . One is <i>peer to peer</i> , jadi <i>we are giving a loan to SNI</i> , the other one is <i>agregator</i> . Agregator nya kita <i>focus on consumer</i> , retail lah gitu. So, nantinya kita akan ada kayak misalnya produknya KPR Syariah dan segala macem <i>by working together with the Islamic packs</i> . Nah untuk kita yang sekarang udah jalan duluan itu <i>peer to peer</i> , <i>agregator</i> nya baru mau kita <i>revive</i> lagi lah. Nah di <i>peer to peer</i> nya itu sendiri kita emang kedepanin <i>impact</i> , karena <i>we're putting impact as our business model</i> lah. In fact abis ini <i>meet and go (00.46)</i> itu <i>impact related</i> sih. Jadi <i>our idea is for every lenders in addition will helping SNI in their funding, after their receive their return they will have an option to be donation, donation to the bottom of the pyramid</i> , itu with our apasih kayak <i>monitoring partner</i> lah. Jadi nanti gua ketemu anak depannya, kayak gitu. So, the idea is to have <i>future cycle of money</i> yang mana bertambah dan <i>putting the benefit to across the spectrum</i> . Jadi <i>not only win win for the business and lenders</i> tapi juga <i>bottom of pyramid</i> juga dapet manfaatnya. So, <i>we're doing that. That's why</i> walaupun ini belum jalan, masih kita godok, tapi <i>a lot of our lenders is actually also interested in the impact element</i> . Jadi mereka nanti <i>looking forward when this is on</i> , mungkin they will plan to try it, gitu.
Q	Okay. Have you ever fund raise sebelumnya?
A	Ya, kita udah <i>fund raise</i> . So <i>we're seed funded right now</i> .
Q	May I know kayak benchmark amountnya gitu?

A	Total kita udah <i>raise above two million, little bit above two</i> . Investornya kemaren <i>seednya leadnya Golden Gate Ventures</i> , terus ada Agaeti Ventures juga masuk. <i>You know Agaeti guys? RHL Ventures from Malaysia, sama Tryb Group dari Singapur juga. Dia fintech focus fund. And I think si Tryb ini juga connection nya sama Netherland kenceng sih, yang Tryb Group. T-R-Y-B. Jadi kemaren kita pernah juga dikenalin sama one of the ... from Netherland itu tapi kita kayaknya masih kekecilan, we're too small for that. Ah gua lupa namanya apa.</i>
Q	<i>Do you mind sharing the name of the ...? (03.10)</i>
A	Iya itu gua lupa namanya, nanti <i>let me check</i> .
Q	Tapi kalian udah berdiri dari taun berapa ya?
A	Kita dari tahun 2018 awal.
Q	Wow <i>very fast</i> . Baru banget ya?
A	Iya.
Q	Sekarang <i>headquarter everything</i> di Jakarta ya?
A	Iya di Jakarta semuanya.
Q	Selain <i>being funded</i> dari luar negeri ada kolaborasi lain gak sama negara lain?
A	Kolaborasi kita belum ya, <i>I think we're so far</i> kita masih <i>focus on domestic</i> . Tapi <i>we're discussion</i> jadi yang luar untuk sekarang sih lebih ke <i>funding site</i> . Kita lagi <i>keep on the discussion going</i> . Oh oke, ada dua sih. Satu itu dia <i>development bank</i> nya Netherland punya VC, <i>I forget the name</i> . Saya harus cari lagi. Dia <i>based</i> nya di Singapur. <i>I had to called that guy</i> . Terus satu lagi, kita juga <i>engaged</i> sama <i>Finch Capital</i> jadi VCnya sama Irman, Hans. <i>Actually pretty interested to come to Los</i> kemaren, tapi mereka udah agak terlambat sih, and kita <i>location</i> nya juga dikit jadi mungkin kita lagi ngobrol-ngobrol mungkin kedepannya, <i>next roundnya</i> , mungkin mereka bisa <i>join</i> .
Q	Oh <i>I see</i> . Jadi <i>point of view</i> hari ini <i>talk about three things</i> sih. Yang pertama tuh tentang <i>how you see the market today?</i> Apalagi kan kalian juga ... (05.07) ke Syariah dan <i>everything</i> gitu. <i>How you see this kayak better than the ordinary</i> misalnya? Habis itu <i>second one, the challenges</i> . Sama yang <i>the third one, challenges</i> nanti kita bakal banyak nanya juga di bagian <i>impact</i> . Oh iya sama <i>collaborations, how do you see cross country collaboration and everything?</i> Terus kita juga <i>will be asking you a lot</i> tentang <i>investment</i> nya <i>impact</i> . Oke, <i>heading into the first line</i> . So, kayak <i>how do you see sector peer to peer lending?</i>
A	<i>I think peer to peer is growing rapidly, I think compared the last year I mean about the last three-four years</i> itu udah naik besar-besaran. <i>I think</i> udah 80 triliun tahun 2019 kalau gak salah. 50 atau 80 <i>I forget</i> . Target di <i>share</i> juga kayaknya asosiasi atau OJK juga nargetin tinggi. <i>So I think, people are more aware about peer to peer business model</i> . Pelan-pelan mereka juga udah <i>trying to get away from the stigma of pinjol</i> gitu karena <i>continuous education by OJK and asosiasi to share</i> that yang udah register atau udah <i>license</i> tuh beda loh sama nggak ada <i>licence</i> gitu. <i>So I think people are smarter</i> gitu. Tapi ya namanya Indonesia kan spektrumnya luas ya, jadi <i>still a lot of people</i> . Tapi <i>I think even without peer to peer that thinks that have an impact</i> . Jadi <i>I think the market is ready and I think it's still remain untouched</i> juga. <i>I think it's on</i> di <i>less than one million peer to peer funders</i> yang taruh duit sebagai <i>lenders</i> nya. <i>I think its growing in a very sigmatic anyway. Spesificly on the sharia market</i> , kita lebih baru ya daripada yang konvensional. <i>The thing is like since the market is already somehow educated like the conventional peer to peer, jadinya for us is smoother</i> . Jadi <i>that's why we manage to grow very fast because the market is more ready so we need to share that what are the differences in good sharia</i> . Jadi lebih ngomongin kayak <i>why we're different</i> . <i>So I think the market is very much ... (07.35) specially in the grass root</i> kan lagi banyak yang

	<p>hijrah movement and all of these things so I think it's easier to sub and people are more sticky to it gitu. So I think the market is grow big especially this 2020 the trend is also sharia. So we seeing kayak Tokopedia, Shopee, I just met Shopee just tell jadi mereka juga ngarah kesana. Ada Tokopedia Salam, ada Shopee Barokah. Terus the bigger peer to peer juga they have sharia product. Akulaku dan Kredivo juga they claim they wanna get into this market as well. Jadi I think enaknya ke arah situ sih. So, for us being like fully sharia compliance peer to peer yang dari awal in this market, I think we're gonna see sizeable demand from the part. Jadi ya tergantung kita how to scale our operation aja sih.</p>
Q	Tapi kalian ada kompetitor nggak?
A	<p>We have so, yang peer to peer yang udah register di OJK itu yang sharia I think it's twelve. Satu udah berizin, yang earlier from us. Kita lagi proses perizinan. Affectively ada twelve players lah. And it's like there is still in significant compared to the ... (09.05) I think like ten percent or even less. In terms all players kita 10% ya karena kan total peer to peer kalau nggak salah ada 120-130. Tapi ya in terms of the asset size, kita jauh di bawah 10 persen karena kita baru mulai. Beda-beda juga segmennya, ada yang dasarnya mikro. So although they've been three years itu juga masih kecil cuma 15 miliar. But that's because sekali lend mereka 1 juta, 2 juta gitu. For us, kita lebih ke mid UKM. Jadi kita sekali ... (09.46) rata-rata 700 juta-1 miliar gitu. That's why we can grow so fast. Kita last year mulai terdaftar di Bulan Mei over the last eight months we,ve disbursed eighty two billions. Jadi ya ini one of a part strategy juga to come with this in ... (10.05) fund and ... product so we can scale and more control the way juga.</p>
Q	Tapi because they are making a business di fintech ya, why do you make peer to peer , not the other? What opportunities do you see in this?
A	<p>I think in general kayak lending it self itu kan still bad in low penetration in Indonesia. And the banks, I'm sorry but even more sharia banks are not that efficient in tackling this product. That's still a lot of demand, itu yang pertama. Yang kedua, I think it's more reassuring for investors to know that there is a legal framework that govern the business gitu. So, what is legal risk? Jadi for example dari China tiba-tiba ditutup market nya. So, for Indonesia like the one that is open right now dan mudah dikasih itu kan peer to peer sama payment ya. For us, we were try to grow that the area Fintech industry. So it makes more sense for us to get into the peer to peer market. And all of are the funders are from banking. So I think that very natural.</p>
Q	How many people are in your team?
A	Right now our team we have nearly 40 people.
Q	For just a year yeah?
A	Yeah for a year ya, compare to the yang udah operation masih.
Q	Tadi kan you mention about the legal risk kan, do you face about any legal risk?
A	<p>No, actually is pretty clear for us. Of course OJK has a stronger (11.43) requirements everyday, but I think it's still ... (11.44). I mean this is to protect the consumer right? So I think we appreciate that and we are trying to work together with OJK.</p>
Q	Tapi around the legal aspect, pas pertama kali kalian mau buka is it complicated nggak?
A	<p>We're like waktu itu emang wow right now its very gonna be complicated karena OJK juga udah agak ngerem untuk ngasih-ngasih kan. Dulu waktu kita it's still oke, it's about to being stop tapi kita karena syariah juga dan syariahnya dikit jadi oke lah, dan kita productive loan. Jadi kita sebenarnya helping the economy.</p>
Q	What are the challenges yang you face selama ini in making this?

A	<i>I think it's economy soft skill is one thing right? Like obviously kayak we start from scratch and in the market you directly competing with established player yang udah 3 tahun, obviously kan we need to get to world-trilling behind this guy kan. So we need to always show that work capable our standard and our operation is as good as their. All of these things, jadi when we meet with our potential partners jadi juga nggak disangka kaleng-kaleng gitu. Jadi I think credibility is important. I think all to build the credibility sekarang alhamdulillah udah lumayan agak kedengeran dikit lah brand nya dibanding dulu waktu awal kita mulai. Jadi that's a challenge. The another one is to educate the market kayak historically kan people look at sharia funds itu kan so far they slower, they more complicated, I don't understand and surprises not good. So we try to reverse like all of this stigma. You know you can do transacting with more sharia financials. Transaction in easy and friendly way lewat fintech gitu. And I think the problem is also financial literacy. Our financial literacy is very low. So a lot of people are not open yet alternative aspect apalah kayak saham aja belum ngerti apalagi peer to peer. So the challenge is to lead for all the our market directly without even touching like going step by step but like ... (14.39) So I think that is also the challenge. But I think this is where inovation (14.49) ...</i>
Q	<i>Those challenges yang you face itu is it kayak bener-bener face by your start up only atau almost all peer to peer?</i>
A	<i>All peer to peer but more specially in the sharia. In case, of course lah people understanding on sharia also low. Either there ya you know what the business like really sharia or not like apatis gitu or kayak malah well ini udah cukup matang sama sekali. It's little bit tricky but I think for us focusing on our quality and our standard of purpose. Jadi at the end of the day hopefully our product is affect for itself sih to address the market.</i>
Q	<i>Apa yang kalian lakukan untuk market akuisisinya?</i>
A	<i>I think for us, we started from social media, Instagram, because our target market is the people who use the Instagram. So Instagram is pretty active, is one of the most follow peer to peer juga gitu. So I think this year we gonna end our Instagram strategy. I think so far is pretty good but we are gonna put it off. And then also to go to different community kayak banyak kan sekarang komunitas-komunitas. So really trying to capture our market. I think next when we do another fundraise, that we can go for like more mass kind of marketing kayak misalnya billboard and also about strategic partnership because everything is about the credibility. So we're in discussion with Sharia Mandiri partnership, also CIMB Niaga Syariah. And in this things we're also help the government administrative to booster the sharia financial, kayak gitu.</i>
Q	<i>Unbanked population di Indo ngaruh ke kalian nggak?</i>
A	<i>Our market yang SND (17.12) itu lebih ke underbanked kali ya, dari pada yang unbanked. Unbanked kita engga. Unbanked itu kita justru impact nya lewat si donation tadi. Jadi lebih ke helping them rather than lend to them. Because some of the unbankeds, they don't really need money but they need some of that.</i>
Q	<i>Do you have any problems in challenges around infrastructure? What?</i>
A	<i>I think for now kan OJK nyuruh kita untuk pake misalnya digital signature, etc, all of this things. I think the infrastructure is just started to get ready or all of this, because that's only limited players right? Or digital signature, credit bills (18.07), and all of this things. So that creates kayak raising level yang still of that preventive. Terus abis itu, OJK asked for us to create RDL (Rekening Dana Lender) with bank, and not every banks have that product so the integration takes time because every peer to peer one is that feature almost peer to peer. So I think the infrastructure is slowly getting build, but still it's not as fast as we like.</i>

Q	Itu memperlambat jauh banget ya?
A	<i>Ya I think for our expectation ... (18.51). Belum ya tech integration, tech development, resource also so tech developers. This is something that ya kita face juga.</i>
Q	Tech talents, do you have any challenges?
A	<i>Ya we like to grow very fast we need to have tackles to them. And we challenged to fund like the good talents that pass our test that willing to come to us. So it's still a challenge I think. I'm sure there plenty in Indonesia but I think we just have to go to yeah. The pocket of tech talent is pretty scattered. Jadi kayak penguntungan juga. Unless we're Gojek, Tokopedia kan just throw money around.</i>
Q	Wah berarti secara price wise juga lagi ini banget nih?
A	<i>Exactly, Price wise... (19.56) . A lot of new tech talents coming up good tapi masih green ... So tricky part is trying to find some of the CTO level engineer So this are expensive part. But I think even our differentiation focusing on sharia, it's little bit easier for us to track talents. Especially those who like to build the sharia. It helps.</i>
Q	What about around investment? Pernah punya masalah nggak nyari funding and everything?
A	<i>I think since I came from banking, well definitely easier for us just because I know the game. A lot of my ex-colleague on ... (21.03) . They went to VC they went to fund, all of this. So I already get contacts with the VC community and also ... (21.15) There are a lot of referrals to the VC in Singapore. So I manage to get Tryb yeah and Tryb it's throw me to Golden Gate and I have to connection to ... (21.27) . So I think it's just a strength of network that we have to utilize. But the end of the day I think the liquidity is plenty out there, it's still is (21.41) But the problem is more challenging for them to deploy their money. Even we're haven't to work so that's need to more cautious because it's not easy, as easy to up sell this to bigger funds, right? But then if they think that you are the upcoming startup, it's probably easier to get this funds. ... (22.08) So just keep on heading the milestone, heading the target and maintain the good relation.</i>
Q	Is the fact that your impactfulness, does it make it harder for you to get money or easier?
A	<i>I think so far it's still in difference, because we have the idea but we haven't really implemented and we haven't really measure the business impact but I think if we do and its success, I think it will make us easier to fundraise because there are more and more impact industry out there. Although impact is debatable like some people just claim the impact, "I do impact" but "what its impact?" like it is a branding.</i>
Q	Ok now, talking about the(23.08) investment, what really motivates you to approach take investors?
A	<i>I think for us we will fight to the sharia finance it self, it's basicly a mode of finance that lies within the principles of sharia right? And the principles of sharia is actually fairness, transparency accountability, and we called it "taawun" which is like helping each other. So we're trying to take all about this. So I think the impact will take about helping other. So having in impact in ... (23.51) will enhance our business model, will enhance our feasibility within impact and will differnciate our business. So that's our angle why we have an impact industry because they would be able to also rebuilt ... (24.11) our stories with other communities.</i>
Q	How about the experience like stages that you have go through? Have you went follow up meeting or the previous experience just some of the introduction?
A	<i>Yeah, just introduction. So we haven't really go deep into this, because we just share our idea first. I think we're gonna be the first if the implemented this kind of business model so we would like to tested first before we go to fintech industry. So once we tested</i>

	<i>then we can restart the discussion with some of these impact investors and also having this impact investors also diversify our investors network. So start on conventional or sharia focus, we also have the impact focus fund. So the more the ... (25.11) for us obviously from funding perspective.</i>
Q	<i>So how do you compare this experience with impact investors than with other background investors?</i>
A	<i>I think that's a thing right? What is impact and how can it be benefit ya. I think so far based on my experience and my experience is limited, there is no real opposite having an impact investors. It's only adding more paper work, right?</i>
Q	<i>Why more paper work?</i>
A	<i>Ya because you have to report more things.</i>
Q	<i>Oh really? I thought that para investor are expecting less paper.</i>
A	<i>No, we need to report the impact obviously. So that's a lot of impact investors also like their commercial. So they would like to see the normal, updates, and all of the things but in addition would drill on the impact element. So I think why it hasn't take ... (26.17) this concept is also because in reality it adds more work for the startup. It would probably different if there's some benefit in it like in the reason, or in terms of loan is like pricing and all of this things. But when I was doing the government bound, issued for Indonesia, we also met some of the impact funds. Still same, they expect the similar pricing level that they are require more report like ... (26.57) or the environmental impact. Most of this are ESD funds. So for the startup were I think it's probably something similar in terms of they need to get reported impact. So unless you really into impact and you believe on it from the deepest part of your soul, I think it's a waste of time. That since we really wanna do it, so I think for us are ok to have the impact industry, and to give more updates because any ways for doing it so I think it's good. But in startup once to be like have the impact things and they need to report all of this things, I think it's an additional hassle.</i>
Q	<i>So how do you connect with the impact investors?</i>
A	<i>In this connection, like networking.</i>
Q	<i>... (28.00)</i>
A	<i>They haven't really as on detail on this. They haven't get into details I mean I spoke with impact global solution is a ... (28.27) So for them, impact is giving money without high interest rate. And what is low interest... (28.35) You know? There is perspective like that. ... (28.43) . For us, we're trying to not only looking at the output but also the outcome of this impact. So we're try to monitor not only the money being donated, but also what happen to this people like a year after. When its spent for something and it makes them jadi smarter. So we're try to implement the real impact.</i>
Q	<i>But how do you define that real impact?</i>
A	<i>Ya one step is differentiation between output and outcome. That so many people like majoring outcome, and there are focusing on output. At least we try to ... (29.37)</i>
Q	<i>Menurut you what is ideal type of impact fund?</i>
A	<i>So this is what we need to educate them. So I think in the future in our dashboard there will be hmmm then used of the outcome that we make and will also gonna seriously development but also somehow our UX will be interesting enough on the impact so they can also trace the outcome.</i>
Q	<i>Tapi about collaboration ya, how important collaboration in your terms?</i>

A	<i>I think it's very very important. For now we don't have any collaborations as we would, because we're still busy on perfecting our own technology and all of these things. But I think once it little bit more ready to fly that we're gonna be we're collab with the banks or startup for different industries going to earn target market.</i>
Q	<i>You mention about tapping to market kan ya, kayak hotel collaboration ... (30.47)</i>
A	<i>I think it's a marketing collaboration is one. Having funding collaboration, monitoring, partner up with the OS system to monitor for example or source the deal. Partner up or collaborate with the Islamic lifestyle to have us as their financing alternative in their platform. And also with the banks. The platform will be able to market sharia banking product to our market so then they have additional sells chance, so that also be join the marketing.</i>
Q	<i>Jadi it's more on connection and market decision ya?</i>
A	<i>That so I thought. ... (31.40) and not really collaborate because we're also looking at readiness of our potential partner and I think so far our products it's still oke to be managed in ... (32.01) I mean our partner with the credibility for example to check the credit is real had competen to ... (32.10) So I think this is one of the weight collaborative.</i>
Q	<i>What about cross country collaboration?</i>
A	<i>We're targeting that probably late, so I think cross country will be more on the funded side so collaborate with some of the apps over there to have Alami they wanna lend many Indonesian's ... (32.34) So I think this is something that the time to explore to Korea right now.</i>
Q	<i>Tapi kalau misalnya terutama di fintech ya, it's like finance money matters gitu. Is it more complicated collaborate cross countries, regulation etc?</i>
A	<i>Of course, pasti. Because even on the business side there is effect or there's tax, collaboration for funding actually is a loud from the OJK. It's bigger to get money so that's fine. I think its more on the tax familiarity and the effects.</i>
Q	<i>Kalau misalnya opening your startup in another countries, there's how far?</i>
A	<i>Ya that's oke. Also I think Malaysia will be ideal for us. They ready also asking like the "Bekraft" of Malaysia lah, "we're hope to segments in Indonesia".</i>
Q	<i>What do you see like the other countries peer to peer lending tapping Indonesia tuh ancaman ngga?</i>
A	<i>Because they don't know the market so it's oke.</i>
Q	<i>Indonesia's market its really complicated ya?</i>
A	<i>Actually already here, the capital from Singapore. Their partner up with Local in the ... (34.25) but they not really going that strong. So obviously the challenge is not as easy because if you come here alone then you gonna be lost because this is very complex. The idea is governor and its classic story that need to align with the partners. Maybe the Indonesian partners really slow and they are very fast, and all of these things. I think its tricky, it's not as easy to come to this market. And of course the OJK also bothering, it's not easy.</i>
Q	<i>Jadi aman ya buat kalian. Have you ever going to startup events?</i>
A	<i>We just two startup competitions. One is the ... (35.21), one second place and also second is Taqwa Tech, Malaysia Tech Week. Itu kita juga second place. Other than that we haven't got any accelerator because most of ... (35. 40) So we don't want that and lot of people, lot of startups coming to accelerator because they want to get fund and be</i>

	<i>connected to be sees. I think that also their sharing section maybe the bigger companies that is partner up with the accelerator. I think that useful, really understand the operational and marketing sites, and how to test the goal of the startup. I mean the benefit in out way that the valuation. Their valuation, they have an option like 10% for 200.000 and something like that. Actually good, 100% for 20 years. Ya pokonya I heard like study of valuation.</i>
Q	<i>Is there any other reasons juga atau literally karena valuation itu?</i>
A	<i>Literally waktu itu sih karena itu sih. Jadi we decided just network our self, set up meeting our self, and ya kalo marketing segala macem ya we just meet with our friends to doing some marketing in some standard of corporate. Jadi lebih otodidak aja sih.</i>
Q	<i>Kalo misalnya in your general view ya, about the accelerators in Indonesia and those startup program tuh gimana? Udah oke atau compared to hmm?</i>
A	<i>I think it's just not for us but I think so many other startup would needed the benefit for this. I think its very needed, I don't know about its program for example, but what I see is whose your competitors the accelerators? Do you have any accelerate program ngga?</i>
Q	<i>Tapi kalau misalnya gitu kayak lebih ke one time program gitu ngga? Kayak seminar, some like that? Jadi not yang three months, five months?</i>
A	<i>... (38.19) apa accelerate program di Indonesia sih biasanya. Ada ini Digital Raya, I think this program serious full sih. I know like a friend of mine coming up with peer to peer juga. He join the Digital Raya batch yang sama CCB, and I think itu ngga ada lock up nya itu makanya dia join, valuation nya jadi yaudah cuma program aja. I think is useful for him, because of the startup connection. The connection to startup ecosystem that benefit for him.</i>
Q	<i>Do you think for new players ya, orang yang misalnya memang "oh I wanna be a startup" do you think it's easy for this kind of people to tappin into? Atau kayak no, for someone ... (39.28)</i>
A	<i>I think we know the infrastructure that bearable it's so competitive. I think is easy. But the thing is like I know including my self lot of people from banking and consulting is easy to come up the startup, quit and do the startup, and stop doing anywhere. I think it's also perspirants and out that you believe in this idea, because it's always after sandang. And if you already have like the salary and like structure in consulting or banking, when you get here and like its very hard. Because at the end of the day I think is founder is 90% soft skills. Are you a good talent, are you managed process, that's all the technical. So if you don't have this time for it, it's difficult. Especially if you think like "ok, there's an opportunity in this market, I wanna come up to this", I think you are good for three years and flip it also and celebrate. So this thing doesn't go to whatever it is, because there is so many participals. The government decide to banned it, didn't have ... (40.58) I think we're gonna quit and just go back. So I have trouble friends, literally like drop go back. Some friends, they still stuck because they think is easy but ya it's not as that easy.</i>
Q	<i>In your perspective ya, your friends yang failing in startup, is it because mereka simply ngga tekun atau emang mereka kayak awareness about this is nya?</i>
A	<i>Simply ngga tekun, because everything is easy for them. I mean coming from banking, or PE, or consulting, is like the big money and the good project, they can all of these things, and suddenly have go to the startup and you have to deal with them. Less ... (41.41) especially regulation is unclear, and nobody wanna fund you because have no attraction and all these things. Ya it's not easy. Tapi I think it's not because they not aware, but in my case, my friend, because of their under aja sih. Tapi banyak juga sih yang sukses. Biasanya kayak yang ... (42.25) ... and this.</i>

Q	Tapi <i>in this point usually</i> yang sukses tuh pasti ada <i>something else</i> yang udah ada <i>background</i> untuk <i>expert in the ecosystem</i> gitu loh?
A	Iya, <i>yes and no</i> , karena <i>well this bankers like they don't have any experience in that market, right? But they know how to fundraise, they know how the strategy perspective. All they gotta do is find the partner that can operate this business. Jadi I think is Co-Founding team is very important.</i> Kalau <i>you don't know the industry at all</i> , susah. Jadi <i>usually for me ya I come from finance</i> juga. <i>We are all bankers juga so we know how to deal with OJK, we know how to deal with the customer.</i> Jadi misalnya dia bukan orang <i>finance</i> sama sekali, tiba-tiba masuk ke <i>peer to peer</i> , wah habis. <i>It's because the competition nya juga udah banyak kan. Jadi unless you have tons of money to spend to hire people ya ngga salah.</i>
Q	<i>I thought peer to peer</i> udah crowded banget sekarang?
A	<i>I mean it's already very crowded, but the market is still big. The market is big, tapi yang kebuka baru segini gitu ya. So many. Jadi it need to collectively crack the market. Makanya keliatan crowded. Tapi sebenarnya kan masih kecil banget dibanding banks. Jadi ya orang bisa ngomong dari dua sisi sih. Bisa they saturated, tapi bisa juga kayak ... (44.38)</i>
Q	<i>By the way I'm just curious</i> ya, bank tuh <i>considered as competitor</i> ngga sih?
A	Ya awalnya sih gitu ya, tapi sekarang-sekarang sih <i>they more afraid of like Gojek, Ovo, yang gitu-gitu. I mean, di luar Amazon. Fintech is like they be to motify the business model, jadi kayak ketimbang popping a lot of sales, the can partner up with us. Dan mereka juga agak get additional business kayak bank opening bisa lewat kita juga. So I think it's more like partnership. Now this every banks looking for peer to peer partnership. Then actually partner up with us to defend their business against like Gojek, Tokopedia, yang gitu-gitu.</i>
Q	Gopay, Ovo <i>is not a competitor</i> berarti ya?
A	Mereka lebih ke <i>payment</i> aja sih.
Q	<i>You think like many fake impacts</i> gitu kan? ... (45.59)
A	... (46.00)
Q	<i>Last question, you kan kayak tadi, impact</i> tuh kan ya <i>impact</i> ... (46.20)
A	<i>Well I think, first of all, everybody defend impact</i> kan.
Q	<i>How do you defend it?</i>
A	<i>For us itu lebih ke outcomenya di-track and it makes some our target impact itu life nya ada help for them to ... (46.53) It's still fake, tapi kayak misalkan we're coming up with like a matrix maybe for the target market, for the example one of our target is orphans. Orphans ini nanti kita track tuh misalkan ranking nya jadi naik, kita bantu, or like hafalannya jadi lebih bagus, atau misalnya ada additional skill yang bisa kita provide ke mereka. Dimana selain whatever their doing, they also have additional skills kayak gitu. And how this is relevant for their future, gitu sih. Tapi banyak juga di luar sana kan yang microlending. Ada yang truly make their life better, ada juga yang misalnya mereka tinggi banget, justru mereka malah jadi susah. Jadi they can claim the impact, because tapping pedagang kecil. Tapi kan we don't know, bisnisnya si pedagang kecil jadi lebih tinggi atau malah makin risky, atau malah makin dikejar-kejar. I think that's all.</i>
Q	... (48.14)
A	Paling sebenarnya ini kan <i>research</i> yang udah dikerjain itu nanti <i>follow up</i> nya hmmm apa ya kalau buat <i>this program</i> ..

Q	Oh ya, jadi ini masih kayak <i>data collecting</i> kan. <i>You will make some corporation around the..</i>

Startup : Moduit (Interviewee 14)

Q	First, can you tell me about your startup?
A	Basicly we are from moduit. Moduit is wealth management platform. Mainly for professionals. Professional is actually the certified financial advices by OJK but aside from servicing this financial professionals, we also have a platform for direct users, meaning individually 00.45 so, in the wealth management perspective we offer financial planning, 01.00-01.02, transactions, and also advisery.
Q	Who are your customers ?
A	Proudly, we have 2 different clients. One is actually the individual 01.23, and the other is actually the financial advises who services mostly high individual 01.35.
Q	Udah berapa lama berdirinya?
A	We started jan 2018, so 2 years.
Q	Udah pernah fundraising ?
A	Yes, we just had our 01.55, funded in october.
Q	The amount boleh dishare?
A	Preferably no
Q	Berarti tadi 02.11 ya ?
A	And now we're actually running for seriously
Q	Yang invest sejauh ini is it individuals kayak company indo atau?
A	Happen to be still Indonesia
Q	Do you guys have another partnership with other countries?
A	No. Just Indonesia
Q	How do you guys see the fintech startup in Indonesia?
A	It just like Jungle. It's crowded. It's a survival to the 02.57 – 03.00 60 of the years 03.02 for platform similar to us, reksadana to far is probably under 20 players. So we talk about fintech there 2 types. The P2P and the non P2P. P2P are 60 players. We are the reksadana one and it's all belasan lah.

Q	Do you have any prob? Kayak compEtitor kalian apakah itu cukup jago atau masih ga...
A	Not at all. Actually first of all what we doing is quite unique . we have a quite 03.47 unique a very proposition in 03.50. a secondly, talking about market share, i mean all of us. Even the existing players, can actually have 1% of the year population. So still huge for all of us
Q	How do you see this sector for the next 5 years? Soalnya ini lagi diperketat juga kan P2P? dari segi OJKnya
A	For P2P yes. But they not directly related was. I mean the concept of 04.32 management is 04.34. we try to 04.35 all the product providers including the P2P operators. So we don't actually hold our product. So we just agregate them and become the market place of all capital market product. Connecting people.
Q	Why did you do this startup on the first place? Why do you see the sector interesting gitu untuk dimasukin?
A	First of all what we're trying to do is quite different and impact impression did done by any one. And secondly why do we do this because Indonesia need someone like us. Because it you see right? The reason why in when talking about individual investors we only tempting less than 1% of the population. Because the process, the education, the literacy it's actually very minim to know. No body has impressted in the cities 05.54 to educat and to embree all this dio investors right? So we do hope what ever we're doing it's a skillfull in a 06.11 this anew users.
Q	Tapi your users masih limited in Jakarta, Jabodetabek area atau udah kayak ...
A	It's all over Indonesia. 06.24 platform 06.26. educate advice and execute. so some other impact they only advice educate. But they don't have licenced the execute. so they need to partner with us. We can do the 3 things. We choose to educate and advice 04.45 – 04.46, and execute in a platform. All the capture market product including advisor on particular spescific product. Some others mungkin Cuma accept class. For us we can actually advice the client and 07.01 structed portfolio for them.
Q	How often do you guys made it? Kayak those programsnya tu kayak
A	I think it's very regular ya. We can say since we started this business almost every 07.25 have a 07.26 wether it's a physical 07.31 – 07.32 event . through the social media. We quite active.
Q	Kompetitor yang kalian itung siapa?
A	Apple to apple competitors non. Kalo misalnya similar I think sekarang udah ada registar 12 ya. 12 similar like us
Q	Kalian threaten gak sama startup luar masuk indo yang similar?
A	We are local. We know what is good. Kita semua 08.28. and they knowledge is different with ours. This is a jungle here. Its' not 08.37 here. And we're used to the culture here. They think like singapore or like hongkong. Which is everything is more 08.51- 08.53. you need local expert this local insight. Local expertise and local experiences. Even we're local staright Indonesia, I think the number of population who have the knowledge to do what we do. I think it's only like 0,001%. And 09.20 -09.23 salesmen selling 09.25. so it know;s the up and down 09.30 you know. And 09.35 – 09.36 in technology. So I was also a client.charge 3% for my 09.43. and you know i did'nt get anyo 09.48 for my 09.50. and ya the 09.52 – 09.54 and i was lost. Now we

	can do it online, i mean .can follow my finances.in fact that's the way we send why we started moduit. Wechange stories on our experiences. Me as a seller and he is a buyer.
Q	What are the challenges you face ?
A	One of the challenges is actually the funding structure. Well like we mention to you right.runnin a startup in Indonesia. You know right running startup in the jungle right? There are no certain 10.41. right rules, regulation. And it's not like a ecommerce or a dating apps. This is fina pps. Which is difficult to 10.52. for first timers is not easy to explain. We have different levels of 10.58 to see. And telling them from 0. We don't know thir level financialy find to see right? So normally will start from the bottom and ask question have you do investigation before. And from there we can add on a compliment to 11.13. so it's not easy to explain entire story and educate people. It's not same for like ecommerce apps or dating apps you know.
Q	Tapi nanti kalo misal udah diajak ngomong 11.31 atau it took some...
A	Finance is still 11.36 for them.
Q	But is 11.37 regulated also kan?
A	Yes. For the regulations, we have no worry.well absolutely what we think is there, ther's a push for us for more insenties us lah. In many ways right. Make the regulation 12.05 and solidated. More size ang more aplicable gitu. Tapi even all of 12.13 regulatary it's not an issued for us. It's not a big it's open issues for us. Because again. Experience. 12.28 jeffrey as structured and develop this 12.34 licensed 12.36. this is 12.39. and well other 12.48 complaining about regulatory. For us is quitely good, because 12.53 – 12.56 barrier for us. We got our license it just 3 month times. Well i give you like the case that i know. For bank, they've been apply for 2 years and they still 13.16- 13.27. but it is..
Q	So what are the other challenges?
A	Managing the dinamics ya. Is a quite complex. We building different modul 13.45 all together it's like putting together. All the stories together. And the pieces together. Like we have project in go food and go clean. And integrating moults together with one simple platform for anybody to understand and use. Plus it is make sences for us to make a certificated platform. But it is 14.05 people to use.they will use the functions. So in to works i mean money. We always running a 14.14.well so far so good
Q	Kalo infrastrure ada yang ini gak?
A	Well i have a very promitted partners to takecare of those. And in fact my 14.46 friends actually telling us how as a senior startup, you have an oppor kill of an infra. We are more prepare actually our system can support a quite lot of users. Curently you know we ofer kill our infrastructure. Just in case is a lot of traffic. But it's so far there's not any issues in infrastructure. In terms of resources security very support to us.
Q	What about talent accuisiation? How many team kalian sekarang?
A	We are now 26 including 15.37. we're going to hire actually next week there's one more. this month's is 2 more. So we still 15.43 people.
Q	Do you have any problem sama talent akuisisi?

A	Yes. It is. Especially in IT. It's very competitive and I don't know. And Nowadays when you meet new candidates and if their coming from IT background, it seems to be over confident ut when we actually test them out, their not quite 16.12.it's just seems like that because supply and demand. It's a lot of demand in IT now.and a shorty 16.19 talent. And it seems like it's still be added now enough, but we're still hiring an IT and this is 16.29
Q	Tapi kalo secara IT maksud lu, it's matchnya dimana? Because they are ask too much money atau simply education merek yang di Indo tuh gak ..
A	Sometimes it's also the technology . we are using a 16.42 technology. They not familiar for that technology that we are using. That's is also a challenge for us to hire specific talent. You know. And but so far we only hire people who are experience as well.
Q	Do you have any problem from keeping the talent with you?
A	So far we don't have any problem with that. We flexibility company and i think we are offens.e we work profesional. And I think everybody 17.20 well it's a dinamic in our company. They like17.27 – 17.29 in the office and then you know they still late. We need us for this. 17.34 – 17.36 stay more longer in our company. Because they care. That's our task you know.to keep them happy and willing to work for the company. For comfortable. So what we do is we 18.00 this very fun cultures and culture we try the culture that sense of 18.13 it take 18.15 and we to 18.16 make the believe. That This is the right platform for them to invest their 18.22.
Q	So everybode kind or something inthe company juga gitu?
A	Ya. So it's not just a taste that environment as well
Q	You guys have any problem in kayak investment ? kayak nyari investor gitu – gitu?
A	That's one of our challenges. Me to find the right 18.47 with the same vision andwill. Compliment us 18.53. tech is still early in Indonesia so the most challenges that we found that we make VC that we have to walk them through. Make them sustainable to we. Because like just 19.13 -19.16 it's not easy like you know. Ecommerce somethingthat. You can 19.20 understand it's quite complicated. And especially if you don't have a local insight about the landscape. Usually couple of 19.35. than they get to understand the landscape. Then they will try to understand about our company better and what 19.43.
Q	So far dimata kalian, PCs itu terms yang mereka punya is it already oke atau some are pretty unfair or...
A	It's quite 20.03. but from our experience we can value that mereka punya maintakescriteria it's quite hard to fit. Especially with ours financial gitu. So like for example right. Most PCs are using like a GNP GDP right. But those method are most 20.29 for ecommerce platforms. But for financial, it;s using a different kinds of methods. but since their knowledge about this work management 20.43. it's quite minimum so we just have to meet in between.
Q	Agak maksa ya jadi?
A	Yes.
Q	Tapi kalo if you guys can share. The 2 3 matrices yang menurut kalian ini ideal ini yang dipake tuh apa?

A	That's the things. Some PCs are open . but some PC's are they have their own template too kan.
Q	Is there any you want to add or ulangin dari template yang..
A	Well absolutely. Espescially when we are on the same 21.20. we understand about what we're doing. Then ya their 21.26 we gonna we talk about what kind of matrices yang fair and aplicable to value us. Gitu.
Q	But do you find easy kayak untuk ketemu sama investor?
A	I think it's relatively easy to find each other. We made more than 30 PCs. It's not the harder hard to find each other. But it's to make them understand that's the challenge. Ofcourse the want to know what. This is like fore them was hearing and learning something new from us, because we know what we're doing. We're telling them our story. But it may not matche their appetite. Investment appetite. You know. They might be looking for 22.33 or the may be not ready because 22.36 any startups and they need to add the lead investor maybe. And this thing are quite challenging for them.
Q	Fo you have any mentors or something like that?
A	We are the mentors. We've been mentoring our self. Well we 23.01 on our experience. And after all the secret source why we make it this day it's just 23.12 mostly. But we do have close friend well most similar fam and we take them as a advices and so from time to time we have a lot of networks. Usually praticional that we have been in a market for quite sometime. We come to them for advices
Q	Have you ever join to any startup program?
A	Plak and play, the first and the only one. We are the finalist 23.52.
Q	Do you find kayak usefull?
A	20%.
Q	What happen to 20% ?
A	I'm not say that they not usefull. But most of their program we have a comethrew it. Say for example, constructing the presentation that usely pitching. All and all right? So we actually we are actually 24.35. the 20% that the most 24.40 is from their networks. Where we meet a corporates and investors and whe we get the chance to expose our self to put that.
Q	What are the other thing yang you guys expect to get from plak and play tapi gak kesampean?
A	We... it was nothing ya.. it's pretty expected. What we get is our expected.
Q	Have you ever join yang aboard?
A	Not yet.
Q	Do you guys planning to join?

A	We presented in Singapur as well plak and play. Plak and play asia pacific .
Q	Do you think plak and play 25.35 in Indonesia udah mampu ? kayak mampu bersaing dengan yang diluar punya?
A	No. Honestly no. We have alot of catch up.
Q	So how important do you guys see collaboration?
A	I think it's very important ya. We can learn from each other. so we get new ideas from the plating to our each other business model right, the one that we havent thouth from 26.30. seconfly startups is actually about going beyond 26.39. so our 26.42 to be opportunity for the other startup and 26.48 . so when we coloborated, we can overcome all the 26.55.
Q	How do you find a good colaborations?
A	27.01, sinergy, i think collaboration can culuture a good sinergy ya, if 27.19 -27.22. or 27.24 of the technology or any other stuff right. And then 27.30 -27 34. Sharing other's experience.
Q	Have you ever thought kayak untuk kolaborasi waiting kayak close countries?
A	Yes. It just a matter of mine. What we want to do is to focus on our strong hold. Which is a local market. When our presents is 28.00 – 28.04 then we will definitely 28.05 models. Just like a 28.09 lah.
Q	Kayak kalo sama like become kayak for example dutch companies . what kind of support are you guys expecting?
A	First for the perfect knowledge. Because we have to admit that in particularly like walk management right. 28.40 there a re the operates most develop countries right. Thre's a lot for us to learn. Secondly, networks and exposure.
Q	You guys kan belom ada collaboration 29.07 countries ampe sekarang kan? Is it what are the barriers?
A	Di Indonesia juga masih banyak. Maksudnya we're not closing our doors. But is our local already Indonesia. The main reason that we have fully completed our moduls that we want to develop right. Without that, our 29.37 it;s not completely full. Secondly, when we go a 29.44. we need to understand about the landscape, the regulatory, so it is a time management aja sih.we're not like sharing 30.03.can go everywhere place.
Q	Do you thing your startup akan ready untuk 30.10 technology wise sama negara lain?
A	Kita mau canggih2, users kita ready gak. Kalo misal kita bikin canggih2 kadang2 the functions 30.25 it's belum tentu dipake gitu. Kan segi dari sisi teknologi we are also looking up and we have materials from 30.35 as well.so we are always keeping up the technology,alwaysy updating the accecs technology. Comparing us without other's technology. and find to always improve interms of securities,and we are also 30.49 also overseas. So technology wise for our apps it's fond out to part 30.58 – 31.00
Q	Is there any specific infrastructure development yang you waited to technology can tap in?
A	Well at the end of the day maybe we can 31.17 this in google hope. You know. What kind of a 31.20 should be buy for the day, that's more interesting. If we implement this in to hardware and kind of 31.27 so the list is there. The dream is the sky is a land. So

	depends on where we wanna go. Because hardly in the short term what we facing right now are what we 31.39 modul. Than from there we can probably develop technology as well. Farly we are using 31.48 technology. We buy when we take a photo IT, IC. It's already capturing all the data. And some other companies want their technology for us. I dont know why but its 32.03 that there's 32.05 as well what we've already mains to use technical our platform. So far okey.
Q	Do you see traditional bank as your competitors?
A	No. First, we are serving different group of line. Secondly. We just a matter of a espelization ya. Say for example like this, although we are actually operate the same products ya. If ya. But still the the plans get the privillage to choose right.it's 32.57 all the bank 32.59 their will go for the bank thats some privillages that we cant open for clients. 33.06. some other firms like priority client, we dont. So in that sense we not 33.17/ in fact, probably we can be a complimenting in a way. So the way we positing our self 33.24 fintech. Cause we 33.27 to disturb right. We position sama startup 33.33. because we can do B2B service juga. So if the banks come to us. And want us to built the infrastructre with team their platform. we can do that.
Q	What would the idea colaboration bring to your company? For in funds
A	Collaboration, well one investement will be good. And we also expected for a 34.27 investmen juga. So its not 34.30 money investment. But more on the expertise, the best praticies. And some other things that benefit to us. Because like i said, they are operating in a more develop 34.51. so that's the projection our 34.53 going to be in a 34.56. so if we can gave that kind of knowledge, we anticipate our market.
Q	Berarti menurut kalian penting ya investors yang understand about the ..
A	Yes. Because it' longer for other . we talking about different languages.
Q	35. 17 as long you guys 35.18 – 35.21 gabisa ya?
A	No. No.some investors offered us to invest 35.29 – 35.31. meaning by us majority. We said no.
Q	Why?
A	Because we've been selected for the investors to. It's 35.42 either for the money and expenditure to 35.47 then its not 35.52 for us. Then we stand on the different sides. So what we want the investors that can 35.59 company. Transferring all those knowledge and best praticies. So it's 36.07.
Q	But you guys don't mind having the investor kayak checking on you guys?
A	No, if it's a good synergy why not? Like i said right. We learn from each other. but hthey have to give us enough credibility to right? I mean if they know that we having knowledge and on how things are be 36.41 they should giving to us. Advice. If we see the feet. Than we gonna follow their advice.
Q	So when is your deadline?
A	March

Q	Udah dapet some potential investors?
A	Yes. Some interesting offers
Q	Indonesia atau udah ada dari luar juga?
A	Dari luar
Q	But you guys don't mind kan ada overseas investors?
A	No actually we're welcome. As long as they are sustain. We made like 37.52 last 37.54 and shortly is very very short.
Q	What kind of metrics they yang mereka gak punya yang sebenarnya cocok untuk ngukur startup? karena on our sight ya/ we want this report gak. They have been banyak info masuk gitu kayak ya actually the thing that the template you use. How to make a startup? Itu not a fair metrics gitu loh. What are some of the metrics can you guys explain?
A	I think this is question more to them not to us actually. Because when we learn about 38.55 new economy right. There hasn't been not a very big 39.02 of formula gitu. Yang fit to all. Every startup likely this unique its a definitely shoot it to business model. But for us, i think the best guess will be use the markets favorites. Comparing people like us or 39.29 we us with the market. So couple metrics that we 39.37 is there one definitely the golvery of what? Of we raising the AUM Assets 39.50 Management. So that's one metric. Because this kind of eye gitu. I'm like other business. Our business is similar with bank right? The mount the bank can fund rais from the DPK Dana Pihak Ketiga right? It's use that 40.10 there is what we accepted by the nasabah. Thats all. Thats a 40.15 right? Seconfly it's a group thing right? What we keep doing or 40.23. people just trying our platform and then 40.28. so 40.30 is a retain. That one profitability gitu.
Q	40.39 amountnya berapa?
A	Supposedly harus lebih ke margin. Because like i said right? U're selling coffee ad you are selling reksadana is different. You are selling coffee your margin langsung double instantly. For us, kita harus tunggu setahun tuh for the you kno. And for us kan business no 41.03 . slowly tapi kan accumulating. And the mole accumulate the mole margin that we gonna have. So ya those i think the metrics that i have in mind ya. its very common sense ya actually.
Q	41.22 – 41.25
A	Exactly if they're understand the business.
Q	Do you have any other 41.32
A	For take wisely, i mean 41.42 – 41.43 help our platform 41.46 with other platform. Who is more stability , whose more secure, i think 41.50 – 41.54. easy to use maybe. That's all big secret about .. i think the 42.05 is more on the IT. Intelectual 42.09 si how much their value. We develop our 42.16 on the business environment. We are the 42.19. we take order from the clients. Just a business 42.24 and then we 42.25. kitchen and we 42.27cuatomly. our app are plattform 42.35 user experience because we are the bottom up and startup rather than the top town. When the top down their just a 42.49 they know their design, their know they expect with the loan produc 42.55 – 42.58.

	we're born from the street so we know what they want. And we try 43.05.its highly from our platform in terms of useability. People can easily use it. Terus some people 43.18 especially the older generation. Poepole use . the other people 43.24 for them. So knowing these, we 43.28 platform easy to use.
Q	Yang make app kalian sebenarnya more the older age gitu kan?
A	We are actually have to different. So we do have 2 different apps right. The one without 43.54 actually to see plain segment be use to this group is actually millenials. Like 44.04. they are 44.07, they are interested, they are hook with our app. But with the 44.13 is a ctually for the manufacture advices. This mainly they serve the 44.22. who happens to belong all the generations. Who probably a main of event use our apps. That's all why we design this 44.37 for the advices. They cannot access this apps. But there is a way to 44.57. i mean this is actually the 45.00 business right. So with this, the 45.05 can 45.06 of your 45.07 the clients. But is actually what the client see is actually here. Its a 45.18 platform. So actualy this apps is just a window. Just a backdoor. 45.30 – 45.32 all that you want to check than you open that. Very personalyze.
Q	Do you have anything to tell us?
A	What we're most exciting is actually the result of your report. Because is the things right? Startup with us right? Espesially in Indonesia. We don't have the intel. This is inthe jungle right. There is no guide , there is no directions, we just biting 46.41. well in other countries is 46.44. right, when we want to we.. when you want to stop company upright. There at least some research you 46.53 that we can. You try to built our business model around . in Indonesia, fing your own way.you make it or break it. So hopefully report like this. Not only to use, but to others. I think you guys can. Even deliver good report. I mean good report effect what ever you get from your socials right. And you can a conclude in to a nice 47.55. i think that's already helpful.
Q	Do you have anybody yang you think i can talk about this materi?
A	Well i havent got 48.36 minds ya. But i can tell you this. We are 38.39 connected cirporates to some extend regulators, so if you can pick o any of these guys, or they happy to hook you up. And actually you can talk to people. People is our advisors. One of financial holders. The one that this guys are a talking about tadi. Is like a supersmart guy i think respected the person the market. And decided to retired 49.21. on age. Everyone yang tau dia retire like thats to bad. At the market.his very smart, very knowledgeable.