

BILLY ARMAN

*Penyadap Karet
Menapak Istana*

Biografi Sang Inovator Skema Tarif
Murah Telepon Seluler Indonesia

ZULFIKAR FUAD

BILLY ARMAN

PENYADAP KARET MENAPAK ISTANA

Biografi Sang Inovator Skema Tarif Murah Telepon Seluler Indonesia

Penulis: Zulfikar Fuad

Editor: Fahmi Mubarok

Desain Kover: Fachmy Casofa

Lay Out Isi Buku: Fachmy Casofa

Cetak Pertama, September 2016

Cetakan Kedua, September 2018

Cetakan Ketiga, Februari 2024

Cetakan Edisi Baru, September 2025

ISBN : 978-602-14481-3-7

All right reserved.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission in writing from the publisher.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang.

Tidak ada bagian dari buku ini yang boleh diproduksi ulang, disimpan dalam suatu sistem yang dapat diambil kembali atau diproduksi ulang atau disampaikan dalam format apa pun atau dengan cara-cara lainnya, secara elektronik, secara mekanis, dengan fotokopi, merekam atau lainnya tanpa izin tertulis terlebih dahulu dari penerbit atau pemegang hak cipta.

“Bangsa Indonesia patut bangga dan bersyukur atas prestasi dan kontribusi Billy Arman, seorang kreator yang ikut mewarnai kemajuan pembangunan telekomunikasi negeri kita. Tidak banyak yang tahu bahwa tarif telepon murah GSM di Indonesia -- bahkan menjadi salah satu negara dengan tarif telepon termurah di dunia -- pertama kali digagas oleh Billy Arman. Berkat gagasan Billy Arman, rakyat Indonesia saat ini bisa menikmati telepon murah GSM. Dulu hanya orang kaya dan kelas menengah yang menggunakan ponsel karena tarifnya mahal, sekarang hampir semua kalangan sudah terhubung dengan ponsel.”

Ir. H. TIFATUL SEMBIRING, Menteri Komunikasi dan Informatika Kabinet Indonesia Bersatu II (2009-2014), Anggota DPR RI tiga periode sejak 2009.

“Orang pandai belum tentu kreatif, orang kreatif umumnya pandai. Setiapkali pintunya tertutup, mereka dengan cepat menemukan pintu-pintu lain. Hal itu terjadi pada Billy. Meski pun pendidikannya tidak tinggi, dia gigih dan memiliki *self driving* yang kuat, kreatif. Berkat kegigihannya, Indonesia sekarang bisa menikmati telepon murah.”

Prof. RHENALD KASALI, Ph.D., akademisi dan praktisi bisnis, Guru Besar Bidang Ilmu Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

“Sebelum terbit dan beredar, buku Pak Billy sudah tamat saya baca. Kisah hidup Pak Billy sangat menyentuh. Perjalanan hidupnya luar biasa. Saya kagum.”

Prof. Dr. DAHLAN ISKAN, Menteri BUMN Kabinet Indonesia Bersatu II (2011-2014)/Pendiri Jawa Pos Group.

“Banyak kisah emas yang tersimpan dalam kehidupan orang-orang bermental hebat. Adalah mata air ilmu kehidupan yang memberi manfaat ketika itu kemudian tersajikan dalam buku. Kisah Pak Billy memancarkan cahaya hikmah yang bertubi-tubi. Hidupnya adalah sekumpulan ujian yang senantiasa mampu ia olah menjadi sumber berkat. Orang yang melihat ujian sebagai kehormatan hidup akan mampu mengubah keadaan menjadi lebih baik. Itulah pesan menonjol di dalam buku ini.”

ALBERTHIENE ENDAH, penulis biografi, novelis.

“Saya kagum dengan kegigihan dan semangat juang Billy Arman yang luar biasa dalam mewujudkan cita-cita. Pak Billy berhasil mewujudkan impiannya menjadi pengusaha sukses di Ibu Kota Jakarta, sesuatu yang sebenarnya mustahil jika dilihat dari asal-usul, lingkungan, dan kehidupan masa kecilnya. Bahkan, sampai saat ini pun kampung halaman Pak Billy tidak banyak berubah, kondisinya masih seperti pada masa kecilnya. Saya yakin biografi ini amat bermanfaat mengilhami begitu banyak ‘Ek An – Ek An’ lainnya untuk optimis menapak masa depan, melalui semangat juang untuk menggapai impian hidup yang lebih baik, sebagaimana ditunjukkan oleh Bapak Billy Arman.”

Drs. CHRISTIANDY SANJAYA, S.E., M.M., Wakil Gubernur Kalimantan Barat (2008-2013, 2013-2018), Anggota DPD RI (2019-2024).

“Kisah hidup Pak Billy menarik dan menggugah. Saya yakin akan jadi *one of best seller*. Selamat dan sukses untuk Pak Billy.”

Ir. HASNUL SUHAIMI, M.B.A., Direktur Utama PT XL Axiata (2006-2015).

“Billy Arman seorang yang gigih, pantang menyerah, berani mengambil keputusan, kaya dengan ide cemerlang, serta toleran dalam kehidupan beragama. Itulah yang membawa ke pintu gerbang kesuksesan. Selamat, Om Billy. Terus berkarya untuk bangsa dan negara.”

Dr. dr. RACHMAWATI ARSYAD, Dokter Kepresidenan Republik Indonesia (2004-2014).

“Saya dan keluarga menyambut baik atas terbitnya buku biografi *Billy Arman, Penyadap Karet Menapak Istana*. Selama Billy mendampingi ayahku almarhum Zahid Husein sebagai asisten pribadi di Istana Kepresidenan, komunikasi kami sangat tinggi, meskipun saya sering di Taiwan dalam rangka pendidikan. Terlebih dengan kakak saya almarhum Drh. Syamsudin Hidayat. Mudah-mudahan buku ini bermanfaat sebagai motivasi bagi anak-anak yang terbelakang. Mereka bisa menjadi seperti Billy.”

NUR HIDAYAWATI, Kabag Pengelola Seni Budaya dan Tata Graha Istana Kepresidenan RI (2009- 2014)
/ putri alm Zahid Husein.

PENGANTAR
Laksamana Madya TNI (Purn)
Dr. DIDIT HERDIAWAN ASHAF, M.P.A., M.B.A.
Wakil Menteri Kelautan & Perikanan RI



Billy Arman adalah sosok yang saya kenal dengan baik sebagai pribadi yang memiliki karakter kuat. Tempaan perjalanan hidup sedari kecil yang diwarnai berbagai cobaan dan ujian berat telah dilaluinya sebagai tantangan sehingga mampu mengubah kendala menjadi peluang. Pelajaran hidup yang sangat berharga ini membentuknya menjadi seorang yang ulet, kreatif, pekerja keras dan pantang menyerah.

Putera daerah Pontianak dengan nama kecil “Ek An” ini telah menjadi seorang pengusaha sukses di Tanah Air, sebagai pemimpin perusahaan Tuas Mas Group dan Tunas Mandiri Group. Namun, sikap sederhana dan jiwa sosial yang tinggi tetap melekat pada pribadinya.

Tidak hanya kreatifitas yang dimilikinya, tetapi juga inovasi-inovasi penting pada perkembangan telekomunikasi di Indonesia, merupakan deretan buah karya beliau. Selain itu, beliau juga memiliki semangat pengabdian kepada negara dan bangsa yang tinggi, sehingga mendapatkan kepercayaan sebagai asisten pribadi Kepala Biro Bantuan Presiden RI Soeharto dan asisten pribadi Koordinator Staf Khusus Wakil Presiden RI Jusuf Kalla.

Buku biografi Billy Arman ini penting dibaca oleh pemuda-pemudi generasi muda penerus bangsa, sehingga memahami bahwa kesuksesan tidak datang dengan tiba-tiba, tetapi mesti diraih dengan keinginan kuat untuk mencapai cita-cita, kemauan untuk keluar dari zona nyaman (*comfort zone*), usaha yang keras dan konsisten, disertai sikap pantang menyerah.

Saya berharap buku ini menginspirasi calon-calon pemimpin bangsa di masa yang akan datang.

** Laksamana Madya TNI (Purn) Dr. Didit Herdiawan, M.P.A., M.B.A. adalah Wakil Kepala Staf TNI AL (2014-2015), Kepala Staf Umum TNI (2015-2019), Inspektur Jenderal Kementerian Pertahanan (2019), Asisten Khusus Menteri Pertahanan Bidang Matra Laut (2019-2024), Wakil Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia (2024-Sekarang), dan Kepala Badan Pengelola Pantai Utara – Pantura (2025-sekarang).*

PENGANTAR

Letnan Jenderal TNI (Purn) WARIS



Patut bersyukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa bisa bertemu sosok pribadi pekerja keras semenjak kecil, Om Billy/Billy Arman pada masa Orde Baru di Istana Kepresidenan.

Semenjak pangkat Letnan Kolonel saya sudah bertugas di Pasukan Pengamanan Presiden, mulai September 1996 sampai September 1997 (masa pemerintahan Presiden Soeharto dan Wapres Tri Sutrisno). Setelah jadi Dandim 0814 Jombang tahun 1997-1998 saya kembali ditugaskan di Paspampres (masa pemerintahan Presiden BJ Habibie) dengan jabatan Wadan Grup B, kemudian setelah Abdurrahman Wahid menjadi Presiden saya naik jabatan menjadi Wadan Grup A sampai dengan tahun 2001. Oleh karena tugas di Pasukan Pengamanan Presiden itulah,

kegiatan saya selalu di Istana Merdeka Utara sampai Istana Merdeka Selatan, bahkan di kediaman Presiden/Wakil Presiden.

Pada masa pemerintahan Presiden Soeharto sekitar tahun 1996 saat menjabat Danyon Pam Grup B, saya mulai mengenal Billy Arman. Waktu itu saya memanggil beliau dengan sebutan Om Billy. Kami sama-sama bertugas di lingkungan Istana, dan Om Billy paling sering di Istana Merdeka Utara dan jarang di Istana Merdeka Selatan.

Kala itu Om Billy sebagai asisten pribadi Bapak Zahid Husein, Karo Banpres Presiden RI, sekaligus bendahara sejumlah yayasan yang dipimpin Pak Harto. Kami sering jumpa baik urusan dinas maupun sekadar ngobrol sebagai kerabat dekat.

Pada kesempatan obrolan santai dengan teman-teman, kami kerap berseloroh: Om Billy itu “dalang istana”. Beliau eksis di lingkungan Istana Negara semenjak masa Presiden Soeharto dan beliau bergaul dengan semua kalangan.

Setelah saya menjabat Komandan Pasukan Pengamanan Presiden dengan pangkat Mayjen TNI di masa Presiden SBY periode ke-II, saya berjumpa kembali dengan Om Billy di Istana. Ternyata beliau awet di Istana. Semoga dedikasi dan pengabdianya berguna bagi bangsa dan negara.

**Letnan Jenderal TNI (Purn) Waris adalah Komandan Pasukan Pengamanan Presiden (2010 - 2011), Panglima Kodam Jaya (2011 - 2012), dan Sekretaris Jenderal Dewan Ketahanan Nasional (2012-2015).*

CATATAN
DR. Ir. UMAR SAID
"Iman, Kejutan dan Keajaiban"



Membaca buku Billy Arman seperti membaca kisah seribu satu malam. Penuh dengan kejutan dan keajaiban. Saya merasa hidup saya, kecil sampai remaja, juga serba miskin dan susah. Setelah selesai pendidikan, menjadi pegawai negeri sipil pun, masih harus hidup serba kekurangan. Tetapi dibanding dengan kisah hidup Ek An, kesusahan saya di masa muda tidak ada apa-apanya. Banyak orang susah di dunia ini, tetapi rasanya belum pernah saya mendengar orang lebih susah dari Ek An.

Saya tidak ingat kapan saya mulai mengenal Ek An yang sudah berganti nama menjadi Billy Arman. Yang jelas sekitar tahun 2000. Saya banyak bertemu dengan orang yang suka

bercerita panjang lebar tentang macam-macam, termasuk bisnis dan pribadinya. Banyak yang kemudian membosankan dan mudah ditebak ke mana arahnya. Tetapi berbeda dengan mendengarkan bisnis dan kisah Billy Arman.

Saya berlatar pendidikan teknik, jadi saya sangat kagum mendengar kisah bagaimana Billy Arman menciptakan “telepon seluler” yang pertama di Indonesia. Saya rasa laboratorium canggih, penguasaan ilmu elektronika, fisika gelombang atau ilmu teknik lainnya bukanlah yang melatar-belakangi penemuannya itu. Tetapi kebutuhannya akan “telepon selular” itu yang menyebabkan Billy Arman belajar, mencoba dan berhasil menemukan telepon selulernya. Sikap seperti ini tidak dimiliki banyak orang. Saya sangat menikmati kisah ini. Barangkali saya sedikit lebih beruntung dari yang lain, karena sebelum membacanya saya sudah mendengar langsung dari Billy Arman.

Kisah lain yang menarik adalah teori Billy Arman tentang bagaimana sebaiknya mencari lokasi untuk toko bangunan dan restoran agar menguntungkan. Mula-mula saya berpikir Billy Arman akan bercerita tentang ilmu nجوم, klenik atau sebangsanya. Ternyata saya salah. Billy Arman bercerita tentang ritme orang yang sibuk bekerja, orang-orang yang mempunyai tukang yang bekerja di rumahnya, membangun atau merenovasi rumah.

Menurut teori Billy Arman, toko bangunan harus di sebelah kiri jalan yang dilewati banyak orang yang berangkat bekerja. Sambil berangkat bekerja orang mudah mampir ke toko bangunan di kiri jalan untuk memesan material yang dibutuhkannya. Dengan demikian, setiap hari, tukang dapat bekerja lancar tanpa harus menunggu material. Sebaliknya, restoran atau penjual makanan sebaiknya diletakkan di seberang toko bangunan, agar sambil pulang, orang mudah membeli makanan untuk makan malam keluarga. Orang sibuk tidak sempat memasak.

Teori Billy Arman diturunkan secara empiris dengan kecerdikannya melihat hiruk-pikuk kehidupan kota. Tentu teori ini tidak berlaku umum, mungkin berlaku untuk jalan antara kompleks perumahan dan pusat bisnis. Dan itu banyak terdapat di kota-kota. Billy selalu meletakkan kebutuhan praktis sebagai dasar pemikiran dan motivator tindakannya.

Saya perhatikan, banyak kekuatan Ek An yang membawanya berhasil mengarungi keajaiban seribu satu malamnya. Kemauannya keras untuk maju, sikap mentalnya tidak pernah menyerah, tidak pernah merasa rendah diri, keinginannya untuk terus belajar dengan kemampuan analisisnya, berani mencoba dan mengambil risiko, memikirkan yang belum dipikirkan orang lain, selalu mencari sahabat dan kekuatan keimanannya. Keimanan yang tidak ritual tetapi yang membentuk sikap hidupnya.

Saya tidak tahu, apakah keimanan Billy Arman yang demikian itu merupakan ungkapan rasa syukurnya kepada Yang Maha Kuasa, telah terlepas dari lumpur kehidupan dan kemiskinan, atau memang keimanan dari sejak kecil. Saya kenal Billy Arman sudah dengan keimanan seperti itu, yang hidup di dalam dirinya.

Banyak kisah lain dalam buku Billy Arman. Saya sangat menikmati membacanya. Saya sangat menganjurkan kaum muda untuk membaca buku ini, agar dapat melihat dunia dengan penuh optimisme. Orang susah maupun yang tidak susah layak membacanya.

**DR. Ir. UMAR SAID adalah pakar sekaligus birokrat di bidang energi, mantan Sekretaris Jenderal Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral, mantan Komisaris PT. PLN, dan mantan Komisaris PT. Pertamina.*

DAFTAR ISI

SAMBUTAN PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA
Jenderal TNI (Purn) H. PRABOWO SUBIANTO —

PENGANTAR KETUA DEWAN EKONOMI NASIONAL RI
Jenderal TNI (Purn) LUHUT BINSAR PANDJAITAN, M.P.A. —

PENGANTAR WAKIL MENTERI KELAUTAN & PERIKANAN RI
Laksamana Madya TNI (Purn) Dr. DIDIT HERDI AWAN, M.P.A., M.B.A. —

PENGANTAR SEKRETARIS MILITER PRESIDEN RI
Mayor Jenderal TNI KOSASIH, S.E. —

PENGANTAR SEKRETARIS KABINET RI
Letnan Kolonel Inf TEDDY INDRA WIJAYA, S.S.T.Han., M.Si. —

PENGANTAR Letnan Jenderal TNI (Purn) WARIS —

CATATAN Dr. Ir. UMAR SAID: Iman, Kejutan dan Keajaiban —

PROLOG – Rp 1 PER DETIK YANG MENGUBAH INDONESIA
— **xxi**

BAGIAN I – KISAH HIDUP & PERJUANGAN KELUAR DARI KEMISKINAN — 1

- Bocah Pekerja Keras dari Keluarga Miskin — 2
- Buruh Penyungkil Buah Kelapa, Penyadap Karet & Penjaga Lumbung Padi — 3
- Pedagang Roti, Penunggu Durian Runtuh & Penjaring Ikan di Laut Lepas Sekolah — 6
- Belajar Membaca, Menulis, Berhitung dari Celah Dinding Sekolah — 8
- Operasi Usus Buntu, Tetap Bekerja di Rumah sebagai Pembuat Lilin — 8
- Usia 14 Tahun Baru Masuk SD, Divonis Guru Tak Bakal Jadi Orang Sukses — 10
- Dari Pedagang Asongan di Bioskop Hingga Jadi Penjaga Proyektor Film — 13
- Merantau Ke Jakarta, Bekerja Serabutan untuk Biaya Hidup & Sekolah — 15
- Jaga Malam di Pabrik Jeans, Nehru English Course & Elegi Sepotong Roti — 17
- Diusir Kedua Kalinya: Tukang Sablon, Penambal Ban & Pembuat Stempel — 19
- Kisah Pak Tua di Bis Kota & Panggilan untuk Berbagi di Bulan Ramadhan — 23
- Sales Karpet Keliling: Belajar & Bekerja Membangun Relasi dengan Hati — 24

BAGIAN II – SANG INOVATOR: GAGASAN, KEPERCAYAAN & PELAYANAN — 29

- Jakarta (1986): Bisnis Telepon Wireless, Bermodal Gagasan & Kepercayaan — 30
- Cinta Tanah Air Indonesia, Ganti Nama Dari Ek An Menjadi Billy Arman — 35
- Telkomsel Luncurkan Telepon Seluler Pertama, Menjadi Mitra Distribusi — 37
- Strategi Menjalin Tiga Sumbu: Telkomsel, Pertamina, & Hiswana Migas — 39
- Jakarta (2001): Lepas Landas dengan Tuas Mas Group, Titik Balik Kehidupan — 47
- Strategi Memenangkan Pasar: Fasilitas Telepon Gratis Sesama Pelanggan IM3 — 50
- Satyalancana Wira Karya: Masyarakat Menikmati Tarif Murah Telepon Seluler — 53
- Pencetus Telepon Umum Gratis Multimedia untuk Masyarakat Pra Sejahtera — 57
- Voucher BBM, Cegah Praktik Penimbunan & Penyelundupan BBM Bersubsidi — 60
- Berbagi & Menginspirasi Generasi Muda di Kampus Universitas Indonesia — 65

BAGIAN III – INOVASI YANG MENGGUNCANG INDUSTRI TELEKOMUNIKASI — 67

- Momen Bersejarah Lahirnya Gagasan Revolusioner Rp 1 Per Detik — 68

- Dari Strategi ke Eksekusi, Menembus Tembok Industri Telekomunikasi — 70
- Perang Tarif: Ketika Harga Pulsa Menjadi Senjata Menangkan Pasar — 73
- Inovasi Telekomunikasi untuk Kemudahan Hidup Rakyat Indonesia — 75
- Strategi Pendanaan Kreatif untuk Eksekusi Proyek Inovatif — 79
- Dampak Sosial & Ekonomi dari Inovasi Industri Telekomunikasi — 81
- Jalan Panjang Berinovasi: Dari Ditolak & Diabaikan Menjadi Tak Terhentikan — 84
- Pentingnya Kepekaan Membaca Pasar, Tren & Momentum untuk Berinovasi — 86
- Berjuang di Meja Regulasi: Advokasi untuk Inovasi Industri Telekomunikasi — 89
- Spirit Inovasi & Kolaborasi untuk Mencipta Indonesia yang Lebih Baik — 91

BAGIAN IV – 36 TAHUN PENGABDIAN UNTUK NEGERI TERCINTA — 93

- Pengalaman Penuh Makna Mengabdikan di Istana Negara — 94
- Perkenalan dengan Zahid Husein, Pintu Masuk Berkiprah di Istana Negara — 95
- Presiden Soeharto: Seni Mendengar, Koneksi Manusia, & Ketenangan Batin — 102

- Presiden BJ Habibie: Misi Pembangunan Ekonomi & Infrastruktur Timor Leste — 108
- Presiden Gus Dur: Misi Teknologi Survei Minyak & Gas di Amerika Serikat — 114
- Presiden SBY: Suara yang Hilang & Naskah Hampir Tak Sempat Dipidatoka — 116
- Dari Aspri Koordstafsus Wapres, Staf Kabiro Pers Hingga Staf Sesmilpres — 120
- Presiden Jokowi: Kabinet Batik, Kenaikan BBM, & Sumur Bor untuk Rakyat — 123
- Amanah Presiden Jokowi untuk Merintis Pendirian Kantor Staf Presiden — 131
- Merayu Jenderal Luhut untuk Menjadi Ketua Panitia KTT Asia Afrika 2015 — 135
- Presiden Prabowo: Pemimpin Pemberani untuk Indonesia Kuat & Maju — 138
- Kegelisahan Billy Arman di Balik Latar Negeri Kaya Minyak — 142
- Sumur Minyak Rakyat, Harta Karun Bumi Nusantara yang Terlupakan — 146
- Koperasi Batanghari Sumber Energi, Ubah Ilegal Jadi Berkah Nasional — 148
- Surat untuk Presiden Prabowo: Optimalisasi Potensi Sumur Minyak Rakyat — 158
- Lahirnya Payung Hukum untuk Optimalisasi Potensi Sumur Minyak Rakyat — 160

- *Pilot Project* Sumur Minyak Rakyat untuk Kemandirian Energi Nasional — 163
- Bergerak Bersama Bangunkan “Raksasa Tidur” Sumur Minyak Rakyat — 166

BIODATA BILLY ARMAN — 173

TENTANG PENULIS — 177

PROLOG

Rp 1 Per Detik yang Mengubah Indonesia



Jakarta, suatu siang yang terik di tahun 2001. Di tengah riuh lalu lintas ibu kota, seorang pria duduk termenung di sudut ruang rapat sebuah perusahaan telekomunikasi. Di hadapannya, terpampang data pasar dan angka-angka yang hanya dipahami segelintir orang. Tetapi yang terbayang di benaknya bukanlah grafik atau laba perusahaan—melainkan wajah-wajah rakyat kecil: petani di pelosok, nelayan di tepi laut, pedagang kecil yang menggenggam ponsel bekas, dan ibu-ibu hamil di desa yang menahan napas setiap kali pulsa menipis di saat genting perlu menghubungi bidan dan dokter.

Pria itu adalah Billy Arman, pemuda sederhana lulusan SMA yang sedang tertarik menggeluti bidang telekomunikasi. Di masa kecil, ia adalah bocah miskin di Pontianak yang belajar membaca, menulis dan berhitung dari celah dinding sekolah karena tak mampu membayar biaya masuk Sekolah Dasar. Sejak usia lima tahun, ia sudah bekerja sebagai buruh penyungkil buah kelapa, penyadap karet dan penjaga durian runtuh. Ia pernah tidur berbulan-bulan di gudang toko bangunan dan pabrik kardus demi bertahan hidup di Jakarta. Dari penyadap karet, buruh bangunan, hingga sales karpet keliling, hidupnya adalah rangkaian kerja keras tanpa jeda.

Namun, di balik semua luka batin dari dampak kerasnya hidup yang ia derita, Billy Arman menyimpan satu keyakinan: bahwa hidup hanya akan terasa bermakna jika ia dapat benar-benar berperan dan berkontribusi nyata bagi kehidupan keluarga, bagi masyarakat, bagi bangsa dan negara Indonesia.

Siang itu, Billy Arman mengajukan gagasan kepada Hasnul Suhaimi, Direktur Utama Indosat. Sebuah gagasan yang revolusioner di industri telekomunikasi Indonesia pada masa awal Reformasi, bahkan boleh dibilang terdengar gila: “Mengapa masyarakat Indonesia sebagai pengguna telepon seluler harus membayar biaya pulsa telepon Rp 2500 per menit, jika mereka hanya menggunakan telepon seluler untuk berbicara beberapa detik? Mengapa tidak Rp 1 per detik saja?”

Gagasan Billy terlihat sederhana, tetapi sebenarnya terbilang radikal. Karena pada masa itu, nyaris semua operator Indonesia mematok tarif pulsa telepon seluler minimal Rp 2.500 per menit. Terlepas hanya bicara 10 detik atau 30 detik, setiap penggunaan telepon seluler biaya pulsa tetap dihitung per menit atau 60 detik. Bagi Billy, hal ini bukan sekadar persoalan tarif—ini soal keadilan.

“Bayangkan jutaan orang masyarakat Indonesia harus membayar biaya pulsa telepon seluler untuk waktu yang tidak mereka gunakan,” ucap Billy kepada Hasnul. “Telepon seluler dan pulsa seharusnya sudah tidak lagi menjadi barang mewah bagi masyarakat karena di luar negeri dapat dibeli dengan harga murah. Ini adalah kebutuhan penting masyarakat terutama untuk kepentingan darurat keselamatan, kesehatan, dan pendidikan. Dan masyarakat berhak mendapat tarif pulsa yang adil.”

Billy Arman meyakinkan Hasnul Suhaimi dengan hitungan bisnis yang cermat. Bahwa Indosat tidak akan mengalami kerugian dengan menerapkan gagasan tarif pulsa telepon seluler yang murah hingga terjangkau masyarakat, sebaliknya justru Indosat akan lebih cepat menguasai pasar karena layanan tarif pulsa murah akan benar-benar dirasakan masyarakat Indonesia.

“Saya yakin, penerapan skema tarif pulsa telepon seluler yang murah bakal mendapat sambutan positif masyarakat. Indosat tidak hanya akan menguasai pasar kalangan muda, tapi menyentuh seluruh lapisan masyarakat, karena setelah gagasan ini diterapkan oleh Indosat, pemilikan dan penggunaan telepon seluler akan semakin luas, menjangkau seluruh lapisan masyarakat Indonesia,” tutur Bily kepada Hasnul.

Tak perlu waktu lama, Indosat di bawah kepemimpinan Hasnul Suhaimi akhirnya menerapkan gagasan Billy Arman dengan mencanangkan tarif murah telepon seluler di bawah harga pasar Rp2.500 per menit. Kendati nilai penurunan tarif pulsa masih jauh dari harapan, kebijakan ini cukup mendapat apresiasi positif masyarakat.

Sekitar setahun kemudian Hasnul Suhaimi pindah ke XL dan didapuk sebagai Direktur Utama. Di XL, ia membawa ide ini lebih jauh: gagasan tarif pulsa telepon seluler Rp 1 per detik yang dilontarkan Billy benar-benar diwujudkan oleh Hasnul. Sejarah pun mencatat, sejak skema tarif pulsa Rp 1 per detik diterapkan XL, untuk pertama kalinya rakyat Indonesia menikmati tarif telepon seluler yang terjangkau. Dan dalam beberapa bulan kemudian, Telkomsel, Indosat, dan semua operator lain terpaksa terpaksa membanting harga untuk mengikuti jejak XL yang menerapkan tarif murah Rp 1 per detik.

Perang tarif pun dimulai. Harga pulsa jatuh ke titik terendah dalam sejarah telekomunikasi Indonesia—bahkan dunia. Dan dari situ, perubahan besar terjadi: petani di pelosok kini bisa menghubungi pembeli secara langsung, sekaligus memutus ketergantungan pada tengkulak. Nelayan di tepi laut bisa mengabarkan hasil tangkapannya sebelum kapal merapat. Warga desa yang jauh dari fasilitas kesehatan bisa segera menghubungi bidan, dokter atau ambulans.

Tarif pulsa telepon seluler Rp 1 per detik membuka pintu komunikasi bagi semua lapisan masyarakat. Tukang becak, buruh tani, hingga pedagang kaki lima kini punya ponsel di saku mereka. Sejak saat itu seluruh rakyat Indonesia dapat menikmati tarif murah telepon seluler.

Atas kontribusi besarnya kepada negeri
tercinta dengan gagasan Skema Tarif
Murah Dunia Telekomunikasi yang sangat
dirasakan manfaatnya oleh masyarakat
Indonesia sehingga dapat menikmati tarif
murah pulsa telepon seluler, Presiden Joko
Widodo menganugerahkan tanda kehormatan
Satyalancana Wira Karya kepada Billy Arman
pada tanggal 7 Agustus 2015.

Skema tarif murah telepon seluler adalah satu dari sejumlah karya inovasi Billy Arman. Untuk kepentingan masyarakat Indonesia, ia juga mengagas telepon wireless jarak jauh, satu ponsel tiga SIM card, telepon umum gratis multimedia, SOP *Deposit Dealer Operating Account* untuk operator, dan voucher BBM anti-pemalsuan. Semua karya inovasi Billy Arman lahir

dari satu prinsip sederhana: “Teknologi dan layanan harus hadir untuk memudahkan hidup rakyat.”

Buku ini tidak hanya mengisahkan tentang Billy Arman dan karya inovasinya. Lebih dari itu, buku ini adalah cerita tentang keberanian menantang kemapanan, tentang bagaimana satu ide bisa mengubah hidup jutaan orang, dan tentang seorang anak miskin yang berhasil membuktikan bahwa sesungguhnya tidak ada batas untuk impian dan pencapaian. Satu-satunya batasan bagi setiap orang adalah pikiran yang dipenuhi ketakutan dan keraguan.

Lebih dari tiga dekade penuh kerja keras membawa Billy Arman menapaki tangga sukses yang tak terbayangkan: dari bocah miskin penyadap karet menjadi abdi negara di lingkungan Istana Presiden dan Wakil Presiden RI sejak era kekuasaan Presiden Soeharto hingga masa pemerintahan Presiden Prabowo Subianto, sekaligus menjadi pemilik Tuas Mas Group dan Tunas Mandiri Group—kelompok usaha yang ia bangun dari nol, dengan berbagai terobosan untuk bangsa dan negara, terutama di bidang telekomunikasi dan energi.

Billy Arman bukan sekadar pengusaha dan abdi negara. Ia adalah sang inovator yang ditempa dan dibentuk oleh kepedulian nyata atas realitas kehidupan masyarakat Indonesia. Ia pencipta teknologi telekomunikasi tanpa gelar akademik, pencetus solusi inovatif untuk rakyat, dan pejuang kehidupan. Kepeloporan dan keteladanan Billy Arman adalah inspirasi yang tak ternilai.

Selamat menikmati kisah hidup, perjuangan dan perjalanan berkarya Billy Arman—Sang Inovator.



No. 4/3/2015



**Piagam
Tanda Kehormatan
Presiden Republik Indonesia**

**Menganugerahkan
Tanda Kehormatan
Satpalancana Wira Karya
Kepada**

Nama : BILLY ARMAN
Pangkat : -
Jabatan : Asisten Deputi V Bidang Analisis Umum pada Kantor Staf Presiden

sesuai dengan Pasal 18 Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2010 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2010 Nomor 43, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5115), sebagai penghargaan atas jasa-jasanya dalam memberikan dama baktinya yang besar kepada negara dan bangsa Indonesia sehingga dapat dijadikan teladan bagi orang lain.

KEPPRES RI NO. 89 / TK / TAHUN 2015

Jakarta, 7 Agustus 2015

Presiden Republik Indonesia


Joko Widodo



**PRESIDEN
REPUBLIK INDONESIA**

P E T I K A N

KEPUTUSAN PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA

NOMOR 89 /TK/TAHUN 2015

T E N T A N G

PENGANUGERAHAN TANDA KEHORMATAN SATYALANCANA WIRA KARYA

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,

Menimbang : - dst -
Mengingat : - dst -

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : **KEPUTUSAN PRESIDEN TENTANG PENGANUGERAHAN TANDA KEHORMATAN SATYALANCANA WIRA KARYA**

KESATU : Menganugerahkan Tanda Kehormatan "SATYALANCANA WIRA KARYA" kepada mereka yang nama, jabatan, dan jasanya tersebut dalam Lampiran Keputusan ini, sebagai penghargaan atas jasa-jasa dalam memberikan darma baktinya yang besar terhadap negara dan bangsa Indonesia sehingga dapat dijadikan teladan bagi orang lain.

KEDUA : Keputusan Presiden RI ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan.

SALINAN - dst -

PETIKAN Keputusan Presiden RI ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 7 Agustus 2015

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA

ttd.

JOKO WIDODO

LAMPIRAN KEPUTUSAN PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA

NOMOR 89 /TK/TAHUN 2015

TANGGAL 7 AGUSTUS 2015

NOMOR URUT	N A M A	JABATAN	J A S A
4	BILLY ARMAN	Asisten Deputi V Bidang Analisis Umum pada Kantor Staf Presiden	Tahun 2001 berhasil memberikan gagasan Skema Tarif Murah Dunia Telekomunikasi melalui operator telepon IM3 dengan program promosi gratis telepon ke sesama pengguna IM3, yang kemudian diikuti oleh operator telepon lainnya antara lain XL dan Telkomsel, sehingga masyarakat bisa berkomunikasi dengan tarif murah.



Untuk Petikan:
Sesuai dengan aslinya
Sekretaris Militer Presiden

Laksamana M. T. Wahyudi Sukarno, S.E., M.M.

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

JOKO WIDODO

BAGIAN I

KISAH HIDUP & PERJUANGAN KELUAR DARI KEMISKINAN

Bocah Pekerja Keras dari Keluarga Miskin

Pada 10 September 1965 di Pontianak, Kalimantan Barat, seorang bayi bernama Ek An lahir di tengah keluarga keturunan Tionghoa. Sebagaimana semua bayi yang datang ke dunia, Ek An lahir tanpa bisa memilih siapa orang tuanya ataupun asal usulnya. Ek An adalah anak kedua dari pasangan Abdullah Munsyi dan Siti Aminah, yang hidup sederhana dan tinggal menumpang di rumah Pak Go, orang tua angkat Abdullah Munsyi di Jalan Muhammad Yamin 144, Kapuas Besar, Pontianak.

Nama Ek An mengandung harapan; "Ek" berarti kakak, dan "An" berarti sehat. Ayah dan ibunya hanya berharap Ek An selalu sehat dan dilindungi Tuhan. Meski hidup pas-pasan, mereka tidak pernah merasa miskin. Abdullah Munsyi awalnya adalah seorang buruh, kemudian bekerja sebagai broker jual-beli rumah dengan penghasilan tidak menentu, sementara Siti Aminah mengurus rumah dan anak-anak sepenuh hati.

Saat Ek An berusia dua tahun, ia sering menangis tanpa sebab. Karena kepercayaan suku Dayak yang mengalir dalam budaya keluarga, orang tuanya kemudian menitipkan Ek An kepada kakeknya di Dusun Kalimas Tengah, Desa Kalimas, Kecamatan Sungai Kakap, Kabupaten Kubu Raya, Kalimantan Barat.

Liem A Mie, kakek Ek An, adalah seorang juragan kelapa yang dihormati di Desa Kalimas. Sedangkan neneknya, Gou Po

Hiang adalah seorang ibu rumah tangga. Alasan Ek An kerap menangis adalah karena gangguan makhluk halus. Kepindahan Ek An ke rumah kakeknya supaya ia tidak diganggu lagi oleh makhluk halus. Menariknya, sejak tinggal di sana, tangis Ek An pun menjadi jarang terdengar.

Buruh Penyungkil Buah Kelapa, Penyadap Karet & Penjaga Lumbung Padi

Tinggal bersama kakek di Kalimas memberi banyak pelajaran berharga bagi Ek An. Ia menyaksikan orang-orang sudah bekerja sejak dini hari. Hal itu membuat nalarnya tumbuh cepat. Kendati masih bocah, Ek An sudah mulai memahami bahwa kerja keras dapat menghasilkan uang untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Ketika usianya menginjak 5 tahun, Ek An memilih bekerja sebagai buruh kasar menyungkil buah kelapa kepada kakeknya, bukan seperti teman seusianya yang lebih banyak bermain. Padahal, ia bisa saja memilih jalan hidup penuh kenyamanan, karena ia adalah seorang cucu juragan kelapa. Tetapi, keputusannya untuk ikut bekerja, murni dari keinginan sendiri, karena melihat peluang untuk mendapatkan upah berdasarkan jumlah kelapa yang berhasil dikupas.

Setiap hari sejak pukul 3 dinihari hingga 5 pagi, Ek An tekun bekerja, melewati rasa kantuk dan dinginnya udara pagi. Dengan ketangkasan tangan dan pisau kecil, ia memisahkan daging kelapa dari batoknya, lalu mengumpulkan hasil kerja ke dalam keranjang. Ia menikmati proses itu dan terbiasa dengan etos kerja yang kuat. Sekali lagi, di usianya yang masih begitu dini.



Di sinilah Ek An tinggal dan bekerja pada usia 5 tahun.

Upah yang diterima Ek An sama seperti buruh lain, dihitung per keranjang daging kelapa. Dalam sehari, ia mampu mengumpulkan dua keranjang penuh daging kelapa, membuat wajahnya selalu cerah setiap kali menerima bayaran atas kerja kerasnya.

Ek An juga menikmati pekerjaannya sebagai penyadap karet yang ia kerjakan setelah menyungkil buah kelapa. Setiap hari, dari pukul 5 hingga 7 pagi, Ek An menyadap karet seorang diri, melukai kulit pohon karet dengan arit melengkung untuk mengalirkan getah ke tempurung kelapa yang terikat di batang pohon. Ia kemudian menyusuri barisan pohon karet, lalu mengumpulkan getah yang menetes ke dalam drum di punggungnya.



Ek An yang sudah berganti nama menjadi Billy Arman mengunjungi rumah masa kecilnya yang penuh kenangan pada 21 Mei 2013.

Getah karet yang dikumpulkan bertambah berat dan melelahkan tubuh kecilnya, yang mungkin menjadi alasan tubuhnya mengalami kendala pertumbuhan dan membuatnya menjadi anak yang paling pendek dibanding saudara-saudaranya. Setelah selesai, Ek An menyerahkan getah karet ke tempat pengolahan, di mana getah itu dicampur bahan kimia, dikeringkan, dan diolah menjadi lembaran karet.

Sorenya, setelah menjemur dan menggiling padi di lumbung, Ek An melanjutkan mengolah getah karet menjadi lembaran tipis yang kemudian dikeringkan di bawah sinar matahari selama dua hari. Rutinitasnya yang padat dan tanpa libur membentuk kedisiplinan tinggi dan etos kerja yang kuat.

Ek An mengaku lebih memilih bekerja daripada bermain, terdorong oleh keinginan untuk memiliki uang dan menjadi pribadi yang mandiri. Kebiasaan bekerja keras menempa dan membentuk Ek An menjadi pribadi yang tangguh sejak kecil.

Pedagang Roti, Penunggu Durian Runtuh & Penjaring Ikan di Laut Lepas

Ek An mengalami ritme kerja yang tidak selalu sama; terkadang ia tidak punya pekerjaan karena pasokan kelapa terlambat atau cuaca hujan sehingga menyadap karet tidak bisa dilakukan. Menganggur bukan pilihan baginya karena sudah terbiasa bekerja setiap hari. Ia tidak pernah bisa diam karena itu membuat malas dan pegal.

Ketika pekerjaan utama tidak tersedia, Ek An mencari peluang lain, seperti berjualan roti keliling desa dengan roti dari pabrik produksi skala rumah tangga. Ia melakukannya tentu tanpa modal. Hasil berjualan tidak selalu pasti. Kadang laku, kadang sepi. Namun, ia tetap semangat menjajakan roti sebagai pekerjaan sampingan, sementara menunggu pekerjaan utama datang kembali.

Selain itu, Ek An juga melakukan pekerjaan musiman yang unik: menunggu durian runtuh di hutan Kalimantan.

Setiap buah durian yang jatuh dari pohon dan dibeli dengan sistem borongan otomatis menjadi milik pembeli/pemborong. Harga borongan per pohon tidak sama antara satu pohon dengan pohon lainnya, tergantung jumlah buahnya dan tawar-menawar antara pemborong dengan juragan durian. Pohon durian berukuran besar dan berbuah lebat, tentu harga borongannya lebih mahal. Jangka waktu borongan biasanya selama satu musim panen, bisa juga lebih, tergantung kesepakatan.

Dalam gelap malam, ia berjaga di gubuk sederhana dekat kebun durian milik juragan desa, membuat api unggun untuk mengusir nyamuk dan menghangatkan tubuh. Saat durian yang matang secara alami jatuh dari pohon, Ek An segera mengumpulkannya sebelum dimakan binatang atau diambil orang lain.

Terkadang Ek An juga bekerja sebagai penjaring ikan di tengah laut, terutama saat tidak ada pekerjaan ketika musim durian dan kelapa belum tiba. Dari Desa Kalimas, ia menempuh perjalanan panjang selama sekitar 2 jam menumpang kapal motor menuju muara Sungai Kakap, lalu melanjutkan 10 km ke Laut Natuna menuju sebuah bagan di tengah laut.

Bagan adalah rumah kayu sederhana di laut tempat ikan hasil jaring kapal pukat harimau ditampung. Di sana, Ek An bersama anak-anak lainnya bekerja selama satu hingga dua hari. Tugas utamanya menarik jaring ikan dan memilah hasil tangkapan. Kadang ia juga ikut menangkap ikan dengan kapal pukat harimau.

Meski upah yang diterima Ek An seadanya, ia menganggap pengalaman ini sangat berharga. Selain mengenal jenis ikan dan biota laut, ia belajar kehidupan nelayan dan buruh jaring. Pengalaman tersebut juga menumbuhkan kecintaannya pada laut Indonesia yang kaya sumber daya. Keseharian Ek An tak pernah berhenti bekerja. Masa kecilnya diisi oleh kerja keras yang membuat tubuh kecilnya kian tangguh dan kokoh.

Belajar Membaca, Menulis & Berhitung dari Celah Dinding Papan Sekolah

Suatu hari, saat menjajakan roti, Ek An melihat anak-anak desa berseragam rapi bermain di halaman Sekolah Dasar

Inpres di Desa Kalimas Tengah, berlokasi jauh dari pemukiman. Ia diajak bergabung bermain, tapi saat pelajaran mulai, Ek An hanya bisa duduk terpana melihat mereka belajar. Ia ingin sekali bisa sekolah seperti mereka, tapi merasa tak mampu mengungkapkan keinginan itu karena keadaan ekonomi keluarganya yang sulit.

Semangat belajar Ek An tumbuh seiring waktu, hingga ia mendapat ide belajar tanpa harus membayar. Ia mengintip pelajaran dari celah lubang dinding papan sekolah yang sudah tua dan berlubang. Ia duduk di atas kaleng cat bekas, mencatat materi pelajaran di kertas bekas dengan pensil yang ditemukannya. Meski sering salah tulis dan harus menghapusnya, ia terus belajar membaca, menulis, dan berhitung dengan tekun. Teman-teman dan guru tahu apa yang Ek An lakukan, tapi tak melarangnya. Ek An berhasil belajar dari nol sampai mampu membaca kata pertama, „KUDA,“ dan menulisnya. Ini memberinya rasa percaya diri dan kebahagiaan belajar gratis.

Kegiatan belajar di SD Inpres hanya dua kali seminggu, Kamis dan Sabtu, tapi selama empat tahun, Ek An rutin datang dan belajar di celah dinding itu, menikmati kesempatan belajar dan bermain bersama teman-temannya meski dari luar kelas.

Operasi Usus Buntu, Tetap Bekerja di Rumah sebagai Pembuat Lilin

Saat berumur 9 tahun, Ek An menderita usus buntu akut yang kemudian mengharuskannya menjalani operasi di Rumah Sakit Sungai Jawi, Kota Pontianak. Dokter Winoto menjelaskan bahwa penyakit ini akibat kelelahan dan pola makan tidak teratur, karena sejak kecil Ek An sudah bekerja keras dari dini hari sampai malam.



Ek An di rumah panggung bersama teman-teman (1970).

Operasi berjalan lancar, tapi Ek An harus menjalani istirahat total selama 6 bulan. Meski demikian, Ek An sulit untuk diam dan cepat gelisah, hingga akhirnya keluarganya mengizinkan dia membuat lilin sebagai pekerjaan ringan yang bisa dilakukan sambil duduk.

Membuat lilin, bagi Ek An, tidaklah sulit. Sumbu lilin berasal dari benang, seperti benang kasur, tapi ukurannya lebih besar. Lalu, ada alat yang berupa kayu, dilubangi dengan besi melintang seperti tusuk sate. Benang-benang tadi disusun di atas besi-besi itu. Kemudian dicelupkan ke dalam cairan lilin. Diangkat, digantung, diangkat, digantung, berkali-kali sampai terbentuk lilin. Lilin yang sudah jadi, satu sama lain, panjangnya

berbeda. Supaya rapi dan ukuran panjangnya sama, lilin-lilin dikumpulkan dan dipotong dengan sentuhan golok panas.

Proses membuat lilin cukup cepat karena dikerjakan banyak orang. Masing-masing bagian dikerjakan oleh orang berbeda. Misalnya, sumbu lilin dibuat dan disiapkan oleh A, proses mencelupnya oleh B, dan pemotongan oleh C. Dalam sehari Ek An dan keluarganya bisa memproduksi puluhan batang lilin untuk disetorkan ke pemberi kerja.

Setelah sembilan bulan, Ek An pulih dan kembali beraktivitas. Selain menjual roti, ia mulai menjajakan es lilin di Pelabuhan Senghie, memanfaatkan cuaca panas sebagai peluang usaha. Ek An melakukan perjalanan sekitar 6 km setiap hari. Berjalan kaki tanpa alas sejauh itu untuk berdagang, demi membantu menghidupi keluarganya dengan kerja keras dan semangat pantang menyerah.

Usia 14 Tahun Baru Masuk SD, Divonis Guru Tak Bakal Jadi Orang Sukses

Pada tahun 1974, saat Ek An menjadi remaja, Pelabuhan Senghie sudah terkenal sebagai pelabuhan antarpulau terbesar di Kalimantan Barat. Setiap hari, kapal-kapal barang dari Jawa datang membawa beras, gula, dan bahan pangan lain untuk didistribusikan ke seluruh wilayah Kalimantan. Sambil menjajakan es lilin, Ek An cermat melihat beras dan gula yang sering tumpah saat kuli angkut menancapkan gancu pada karung-karung. Ia memanfaatkan kesempatan ini dengan menampung beras dan gula jatuh yang cukup banyak, yang kemudian ia jual atau gunakan untuk memasak bubur gula putih.

Selain berdagang, Ek An belajar membuat roti di pabrik roti rumahan, bangun dini hari mengolah adonan, membakar, dan mengemas roti untuk dijual. Usaha kerasnya membuahkan hasil hingga mendapatkan jatah roti lebih banyak untuk diujakan di pelabuhan.

Di usia 14 tahun, dengan tekad serius mengejar pendidikan, Ek An mendaftar sekolah di SD Nilam, di Jalan Siam, Pontianak, sekolah dasar gratis bagi anak-anak kurang mampu, dan langsung duduk di kelas 3 karena kemampuan membaca, menulis, dan berhitungnya sudah memadai. Ia aktif belajar sambil tetap bekerja, dan dengan semangat luar biasa, berhasil menjadi juara kelas. Keberhasilannya ini menaikkan rasa percaya diri dan membuatnya menjadi murid yang menarik perhatian di sekolah.

Setelah dua tahun di SD Nilam, Ek An pindah ke SD Bruder Melati, sekolah Katolik unggulan yang juga tidak memungut biaya. Ia langsung ditempatkan di kelas 6 dengan alasan usia dan kemampuan. Di sini, kreativitasnya berkembang, terutama di pelajaran prakarya. Salah satu karyanya yang paling diingat adalah peta Indonesia dari kertas karton dengan lampu sorot untuk menunjukkan lokasi pulau, yang dipamerkan di sekolah dan mendapat pujian dari kepala sekolah dan guru.

Ek An juga menjalin persahabatan dekat dengan kakak-beradik anak seorang perwira TNI AD, Niske dan Yuki, yang menjadi teman akrab selama masa sekolah. Meski setelah lulus mereka kehilangan kontak, Ek An tetap menyimpan harapan suatu saat dapat bertemu kembali.

Pada tahun 1982, setelah lulus SD, Ek An merantau ke Jakarta dan melanjutkan sekolah di SMP St Lukas II, Sunter. Di sana, ia mengalami momen yang sangat membekas. Suatu

hari, tanpa sebab yang jelas, seorang guru bahasa Indonesia mencubit dan menarik telinga Ek An dengan ujung kukunya, sambil mengucapkan kalimat yang menyakitkan dan menusuk bagian terdalam di hatinya.

“Dengan melihat tampangmu, saya yakin hidupmu tidak akan pernah sukses selamanya,” tutur guru itu kepada Ek An.

Ek An yang terkejut membalas dengan tekad kuat bahwa suatu saat ia akan membuktikan kesuksesannya kepada gurunya itu. Peristiwa ini menjadi titik balik yang memacu semangat juangnya.

Setelah lulus SMP pada 1985, Ek An sempat pulang ke Pontianak dan melanjutkan sekolah di SMA di St Petrus. Namun, ia merasa tak betah dan kembali ke Jakarta untuk pindah sekolah ke SMA di St Bonaventura. Demi memenuhi kebutuhan hidup, Ek An bekerja sebagai sales interior rumah, menjual karpet dan gorden.

Pengalaman hidup dalam beragam tantangan dan kesulitan ekonomi mengajarkan Ek An untuk tidak menyia-nyiakan kesempatan sekolah. Itu sebabnya, selama sekolah ia selalu berusaha fokus menguasai pelajaran dan meraih nilai terbaik. Kegigihannya terbayar, nilai rata-rata Ek An selama di SMP dan SMA selalu sembilan, termasuk pelajaran eksakta, bahasa dan ilmu sosial.

Pada 1988, ia lulus dari ujian akhir SMA St Bonaventura, Jakarta dengan nilai memuaskan. Selepas SMA, karena hidup di rantau dalam kondisi pas-pasan, ia menjauhkan pikiran untuk melanjutkan kuliah, dan memilih fokus pada pekerjaan sebagai sales interior rumah.

Dari Pedagang Asongan di Bioskop Hingga Jadi Penjaga Proyektor Film

Semasa kelas 6 di SD Bruder Melati, Ek An sempat membeli sepeda dayung dari hasil tabungan berdagang roti. Sepeda itu menjadi kebanggaannya untuk berangkat dan pulang sekolah. Suatu hari, ia berhenti di Kapuas Indah Plasa, sebuah pusat perbelanjaan baru di Pontianak, dan menemukan peluang usaha sebagai pedagang asongan di bioskop Kapuas Indah Theater lantai 4 yang diberi nama Kapuas Indah Theater.

Dengan membawa keranjang plastik berisi makanan dan minuman, Ek An menjadi pedagang asongan pertama di bioskop itu. Usahanya menggembirakan hati karena warga yang menonton film membutuhkan cemilan. Namun, ia kerap dikejar dan dimarahi petugas keamanan, Pak Rahmat, karena sampah bekas dagangannya yang berserakan.

Ek An kemudian menemui manajer bioskop, Pak Willy, untuk meminta solusi agar tetap boleh berdagang tanpa terus diusir. Ia berjanji akan membersihkan bioskop setiap habis pertunjukan. Manajer pun mengizinkan asalkan janji itu ditepati.

Sehari-hari, Ek An menjajakan dagangan, lalu membersihkan bioskop empat kali sehari setelah pemutaran film. Karena kelelahan, kadang ia harus tidur di bioskop saat jadwal *midnight show*. Kemudian, ia mengajak tiga teman sekolah untuk ikut berdagang dengan sistem harga yang sama agar usaha tetap berjalan lancar dan beban membersihkan bioskop berkurang.

Berkat kerja kerasnya, Ek An dikenal para karyawan bioskop dan diberi kesempatan belajar mengoperasikan proyektor film analog. Ia menjadi penjaga proyektor saat operator meninggalkan tempat, walau kadang jenuh dan iseng mengganti rol film.

Pengalaman ini kelak bermanfaat ketika ia membantu memperbaiki proyektor pada acara resmi di Palembang. Suatu saat, ketika menghadiri acara nonton bareng di Palembang bersama para pejabat dan tokoh setempat, tiba-tiba proyektor mati. Operator yang bertugas ternyata gagal mengatasi masalah. Ek An turun tangan dan berhasil membuat film berputar kembali. Petugas proyektor itu pun kagum dengan pengetahuan dan keterampilan Ek An mengatasi proyekturnya yang mati.

Menyeimbangkan sekolah dan berdagang adalah tantangan berat. Ek An dari pagi belajar di sekolah, siang beli barang di pasar, sore menjajakan dan membersihkan bioskop hingga larut malam. Semua dilakukan demi bertahan hidup dan meraih masa depan yang lebih baik.

Ek An memiliki keunikan istimewa yang jarang diketahui banyak orang: ia bisa menggunakan tangan kanan dan kiri dengan kekuatan dan keterampilan yang sama, alias *ambidextrous*. Berbeda dari kebanyakan orang yang dominan pada satu tangan, Ek An memakai tangan kiri untuk pekerjaan berat dan tangan kanan untuk tugas ringan. Saat bermain badminton, jika tangan kirinya lelah, ia dapat dengan mudah berganti menggunakan tangan kanan. Sejak kecil, tulisannya menggunakan tangan kanan, namun memukul dengan martil memakai tangan kiri.

Ia percaya bahwa kemampuan ini membuat otak kiri dan kanan bekerja seimbang, membantu pola pikir dan cara kerjanya menjadi lebih efektif dan produktif. Keunikan ini menjadi salah satu kekuatan Ek An yang mendukung perjuangannya dalam hidup dan pekerjaan.

Merantau Ke Jakarta, Bekerja Serabutan untuk Biaya Hidup & Sekolah

Setelah lulus SD Bruder Melati Pontianak, Ek An memutuskan merantau ke Jakarta dengan impian menjadi pengusaha sukses. Ia mengandalkan uang tabungan dari menjajakan roti di bioskop untuk ongkos pesawat Bouraq ke Bandara Kemayoran. Dari bandara, ia naik bajaj menuju rumah pamannya di Ancol Selatan, dekat SMP Santo Lukas II yang ia tuju untuk melanjutkan sekolah. Paman Ek An yang punya toko bahan bangunan “Limba Jaya” memberi tempat kerja, namun Ek An menolak tinggal serumah, memilih hidup mandiri di bedeng buruh di samping toko.

Sebagai buruh di Limba Jaya, Ek An bertugas mengantar material bahan bangunan seperti semen, pasir, batu bata, dan sebagainya, ke rumah pelanggan. Waktu itu di toko bangunan Limba Jaya belum ada mobil bak terbuka, pasir masih diangkut menggunakan gerobak kayu. Rodanya dari bekas ban mobil. Gerobak ditarik menggunakan tali tampar besar berbalut selang plastik yang dikalungkan di leher. Pekerjaan kasar ini ditekuninya setiap hari sepulang sekolah.

Ketika toko pamannya sedang ramai pembeli, Ek An semakin sering mondar-mandir menarik gerobak dari toko ke rumah-rumah konsumen. Awalnya memang berat. Tapi lama-lama jadi terbiasa. Meski dipandang remeh oleh kerabat yang datang, Ek An tetap tekun bekerja sambil sekolah. Saat sepi pembeli, ia belajar membuat batako yang banyak diminati karena kekuatan dan kemudahan pemasangannya. Di waktu luang, ia juga ikut mengangkut pasir hitam di Pangandaran.

Sayang, tak lama kemudian, kerabat pamannya menegur paman Ek An karena memperkerjakan anak kecil sebagai buruh



Ek An di toko bangunan Limba Jaya. Istirahat sejenak usai menarik gerobak.

kasar. Akibatnya, Ek An dimarahi dan diusir oleh pamannya dari toko Limba Jaya, meninggalkannya dalam kebingungan dan ketidakpastian tempat tinggal.

Setelah diusir dari toko bahan bangunan Limba Jaya, Ek An bingung mencari tempat berteduh malam hari. Sebagai pendatang baru di Jakarta, ia belum punya sosok yang bisa diandalkan. Namun, ia ingat ada sebuah pabrik kardus di Jalan Dadap, Sunter—tempat ayah dari teman sekolahnya, Benny, menjadi manajer.

Dengan harapan mendapat tempat tinggal dan pekerjaan, Ek An menemui Benny dan ayahnya. Berkat bantuan mereka, Ek An diperbolehkan menumpang tinggal di pabrik kardus itu, yang juga memberikan kesempatan bekerja sebagai pemulung

kardus. Pekerjaannya ringan, mengumpulkan kardus bekas dari rumah-rumah dan toko, dan upahnya dihitung berdasarkan jumlah kardus yang dikumpulkan.

Pagi hari, Ek An berjalan sekitar satu kilometer ke sekolah SMP Santo Lukas II. Setelah pulang sekolah, ia keluar mengumpulkan kardus bekas untuk memenuhi kebutuhan hidup dan membayar biaya sekolahnya, berlindung dari kerasnya hidup di pabrik kardus itu.

Jaga Malam di Pabrik Jeans, Nehru English Course & Elegi Sepotong Roti

Ek An bersyukur mendapat tempat tinggal dan pekerjaan ringan di pabrik kardus Sunter. Namun penghasilan dari pemulung kardus tidak cukup untuk biaya sekolah dan makan. Di kelas 1 SMP, kebutuhan hidup makin bertambah, memaksanya mencari pekerjaan tambahan. Di dekat pabrik kardus, ada pabrik *jeans* PT Bali Wig yang dikenal Ek An sejak bekerja di toko pamannya. Karena sering melintas dan dikenal satpam bernama Pak Parno, Ek An menawarkan diri menggantikan tugas jaga malam Pak Parno dengan bayaran untuk makan dan biaya sekolah.

Tugas jaga malam di pabrik *jeans* padat dan berat, dari tengah malam hingga subuh. Meski jadwalnya sangat sibuk; pagi sekolah, siang kerja di pabrik kardus, malam jaga di pabrik jeans, akan tetapi Ek An tetap semangat sambil membawa buku belajar di pos satpam. Upah jaga malam cukup lumayan untuk makan dua kali sehari hemat di warteg Bambu Kuning yang menjadi tempat favoritnya. Ek An menyimpan kenangan masa sulit itu dengan rasa syukur yang mendalam.



Kesempatan berpose bersama wisatawan asing di Pantai Ancol.

Usai mendapatkan pekerjaan sebagai pengganti petugas jaga malam di pabrik jeans dengan bayaran yang cukup, Ek An memutuskan menggunakan sebagian penghasilannya untuk mengikuti kursus bahasa Inggris di Nehru English Course yang pengajarnya orang India. Impian Ek An untuk menguasai bahasa Inggris mulai diwujudkan meski jadwalnya makin padat.

Kini, aktivitasnya menjadi sangat padat: pagi ke sekolah, siang bekerja di pabrik kardus, sore ke kursus bahasa Inggris dari pukul 17.00 hingga 20.00-21.00, dan malam menggantikan tugas jaga Pak Parno di pabrik *jeans* hingga subuh. Meskipun berat, Ek An tetap semangat belajar dan bekerja untuk membiayai sekolah dan memenuhi kebutuhan hidupnya.

Suatu sore, saat berjalan menuju tempat kursus bahasa Inggris, Ek An melewati gerobak penjual roti bakar yang selalu mangkal di jalur itu. Ia sangat ingin menikmati roti bakar, namun uangnya hanya tersisa Rp100, sedangkan harga sepotong roti

bakar Rp250. Dengan jujur dan polos, Ek An menyampaikan keinginan dan keterbatasannya kepada penjual roti.

“Pak, sudah berbulan-bulan saya lewat jalan ini dan pingin makan roti bakar buatan Bapak. Tapi uang saya tinggal Rp100. Bapak beri setengah pun tidak apa. Terus dipolesin mentega saja. Mentega yang murahan ya. Nggak usah pakai apa-apa. Terus susunya, hanya tetes begitu saja, sekadarnya...”

Sikap terbuka dan sederhana Ek An menyentuh hati penjual roti, yang kemudian memberinya dua potong roti bakar lengkap dengan susu dan keju—satu untuk dimakan saat itu dan satu lagi untuk keesokan hari. Kejadian ini memberikan pelajaran berharga bagi Ek An bahwa di tengah kerasnya kota Jakarta, masih banyak orang baik hati.

Kenangan itu terus melekat dan tak terlupakan dalam hidupnya, menumbuhkan rasa syukur dan keyakinan bahwa kebaikan bisa hadir di mana saja, bahkan dalam kesederhanaan.

Diusir Kedua Kalinya: Tukang Sablon, Penambal Ban & Pembuat Stempel

Menyusul pabrik kardus di Sunter tutup dan pindah ke Tangerang, penghasilan Ek An dari mengumpulkan kardus otomatis berhenti. Meski kehilangan pekerjaan, Ek An tetap bersyukur masih diperbolehkan tinggal di pabrik itu. Ia yakin Tuhan akan memberi jalan keluar. Di perjalanan sekolah, Ek An melihat sebuah rumah usaha sablon kecil dan bertanya apakah bisa bekerja di sana. Pak Untung, pemilik usaha sablon, memberi kesempatan kerja sambil belajar sablon dengan sistem kerja paruh waktu dan upah berdasarkan hasil kerja. Ek An belajar cepat seluk-beluk sablon dengan berbagai media cetak, dari gelas hingga celana bermotif.

Sambil bekerja di usaha sablon, Ek An tetap melanjutkan tugas jaga malam di pabrik jeans yang biasa dijaga Pak Parno. Namun, suatu saat Pak Parno sakit dan berhenti kerja, membuat Ek An kehilangan pekerjaan sebagai penjaga malam. Ek An mengandalkan penghasilan dari usaha sablon, tapi tidak lama kemudian usaha sablon Pak Untung justru pindah ke Cengkareng. Kini Ek An kehilangan sumber penghasilan dan tempat tinggal, menghadapi cobaan berat baru di perantauan.

Ek An merasa sedikit lega karena diizinkan tinggal dan bekerja di toko material milik saudaranya di Kangkungan. Namun, kebahagiaan itu hanya sementara. Tak lama kemudian, pamannya datang dan tampak kecewa melihat Ek An bekerja di sana. Percakapan serius antara pamannya dan saudaranya membuat Ek An merasa tidak nyaman dan terpojok.

Dua hari berikutnya, Ek An dipanggil dan diminta untuk berhenti bekerja serta keluar dari tempat tinggalnya. Dengan hati yang hancur, dia memikul pakaiannya dan berjalan menjauh dari toko material milik saudaranya di Kangkungan. Ek An berjalan tanpa arah sambil menanggung beban berat di hati. Ia berakhir di tepi Danau Sunter, termenung di bawah pohon, bingung dan sedih dengan nasib yang terus menantanginya. Ia bertanya-tanya mengapa hidupnya penuh penderitaan dan pengusiran, namun di tengah kesunyian itu, ia meneguhkan tekad untuk tidak menyerah dan terus berjuang mengejar cita-citanya.

Namun, di balik kesedihan yang mencekam itu, tekad dan cita-cita Ek An untuk mengubah hidup kian menyala. Ia menyadari bahwa perjuangannya belum berakhir. „Aku sudah di Jakarta sekarang. Aku tak akan menyerah,“ bisiknya dalam hati, sebagai janji pada dirinya sendiri.



Ek An bersama Ridwan Main di percetakan Tirai Kencana Indah milik Ridwan di kawasan Bendungan Hilir, Jakarta.

Langkahnya membawa Ek An ke sebuah kompleks perumahan di Sunter yang ternyata milik Sekretaris Negara, di mana ia bertemu Pak Rohim, penjaga masjid kecil. Dengan harapan, Ek An dapat izin untuk menumpang tidur semalam di masjid itu. Pak Rohim dengan lapang dada mengizinkan dan bahkan tergerak hati saat melihat Ek An membersihkan lantai masjid sebelum Subuh. Meski Pak Rohim menawarkan pekerjaan di Klender, Ek An menolaknya demi tetap bersekolah di Sunter.

Namun, di tengah hari yang terik, saat Ek An masih gelisah mencari tempat tinggal, langkah kakinya mengarah kembali ke pabrik kardus yang dulu pernah menjadi tempatnya bekerja

dan tinggal. Meskipun pabrik sudah kosong dan sepi, pintu gerbang yang sedikit terbuka menjadi tempat berlindungnya. Ia merasa ada kekuatan tak kasat mata yang menuntunnya kembali ke pabrik itu sebagai perlindungan dari kerasnya hidup di perantauan.

Ek An akhirnya kembali ke pabrik kardus sebagai tempat tinggal. Kendati menganggur ia masih memiliki uang tabungan. Dengan kreativitas dan semangat, ia membuat gerobak dan membeli peralatan seperti kompresor untuk memulai usaha tambal ban di bawah jembatan Semanggi, dekat sebuah kampus universitas bergengsi.

Menjadi tukang tambal ban adalah fase yang sangat berkesan dalam hidupnya. Setiap sore, setelah bekerja, ia pulang ke pabrik kardus dengan naik bis dan angkutan umum dari berbagai jurusan, menunjukkan perjuangan dan rutinitas sederhana yang ia jalani. Namun, setelah setahun menjalankan usaha tambal ban, Ek An memutuskan untuk menghentikannya karena pendapatan yang diperoleh tidak sebanding dengan waktu, tenaga, dan biaya yang dikeluarkan. Kawasan Semanggi saat itu masih sepi, seringkali ia harus duduk seharian tanpa ada pelanggan yang datang.

Tak lama usai menutup usaha tambal ban yang merugi, Ek An bertemu seseorang bernama Ridwan Main di sebuah toko material. Tak disangka pertemuan itu menghadirkan kesempatan baik baginya. Ridwan menawarkan peluang mengajarkan Ek An cara membuat stempel dan meminjamkan gerobaknya untuk Ek An membuka usaha jasa pembuat setempel di Bendungan Hilir, yang dikenal sebagai sentra percetakan dan stempel. Pelaku bisnis ini umumnya perantau dari Aceh dan Padang.

Ternyata, usaha jasa pembuatan stempel yang Ek An rintis berkembang pesat. Pekerjaan sebagai pembuat stempel membutuhkan ketelitian dan ketekunan, dan Ek An dengan dedikasi yang luar biasa membuat stempel berhasil memuaskan pelanggan sehingga usahanya laris manis. Perjalanan Ek An bekerja dan berusaha hingga sejauh ini menunjukkan kemampuannya beradaptasi dengan situasi dan berjuang dari satu kesempatan ke kesempatan lain, demi hari esok yang lebih baik.

Kisah Pak Tua di Bis Kota & Panggilan untuk Berbagi di Bulan Ramadhan

Suatu hari di bulan Ramadhan, Ek An duduk di bis kota bersama seorang bapak tua yang membayar ongkos hanya Rp200 dari Rp500 seharusnya. Pak Tua itu beralasan sisanya dipakai untuk membeli minuman berbuka puasa karena sebentar lagi magrib. Namun kondektur marah dan tidak mau mengerti. Ek An tertegun dan ingin membantu, tapi uangnya pas-pasan, ia memilih diam saat Pak Tua turun. Peristiwa itu meninggalkan kesan mendalam. Ek An berjanji suatu saat jika sudah mampu, ia akan memberi makan dan minum untuk orang banyak saat berbuka puasa.

Setahun kemudian, setelah beralih dari tukang tambal ban menjadi tukang stempel bersama Ridwan Main, Ek An mulai mampu menunaikan janjinya. Ia menyisihkan sebagian penghasilannya untuk membeli makanan dan minuman berbuka puasa bagi jamaah mushola dekat tempat usahanya.

Ek An menggalang dana dengan mengajak teman-teman tukang stempel ikut menyumbang. Setiap sore ia membeli bahan untuk es timun suri yang kemudian dibagikan di mushola. Tapi mendekati Idul Fitri, donatur berkurang karena banyak yang

pulang kampung. Dana menipis, Ek An dan kawannya Asikin harus mengambil alih dengan dana seadanya, bahkan hanya bisa menyediakan sirup sebagai minuman berbuka.

Saat hendak membeli sirup, tiba-tiba seorang pria bernama Bambang Irawan datang memesan stempel dalam jumlah besar. Uang hasil pesanan itu cukup untuk membeli makanan buka puasa. Ek An sangat bersyukur atas rezeki tak terduga tersebut. Bambang juga memesan kartu nama dan memberi uang muka sebagai tanda percaya. Bambang menyerahkan konsep kartu nama. Tertera nama Bambang Irawan, nama perusahaan, PT Delta Sarana Teknindo dan logo perusahaan. Bambang juga menunjukkan contoh desain kartu nama seorang dokter untuk dipakai Ek An sebagai panduan membuat kartu namanya.

Berkat ketulusannya menyediakan makanan dan minuman berbuka puasa untuk jamaah mushola, ia mendapat rezeki yang tak disangka-sangka. Datangnya tak disangka-sangka, jumlahnya juga di luar dugaan. Dengan uang itu, ia bisa mencukupi kebutuhan buka puasa jamaah mushola selama tiga hari berturut-turut, sebelum lebaran. Kebiasaan Ek An menyediakan makan dan minum buka puasa untuk banyak orang yang dimulai sejak ia merintis usaha stempel terus berlanjut menjadi kebiasaan rutin setiap Ramadhan hingga kini.

Sales Karpets Keliling: Belajar & Bekerja Membangun Relasi dengan Hati

Pada suatu hari, Ek An membaca lowongan kerja di koran Suara Pembaruan: "Dicari *sales freelance* untuk menjual karpet, *wallpaper*, dan gorden." Ia melihat peluang besar, sebab setiap rumah di Jakarta pasti membutuhkan setidaknya salah satu produk itu.

Dengan semangat, Ek An naik bus menuju Toko Nobel di Jalan Sabang dan langsung menawarkan diri ke manajer toko. Ia diterima tanpa ribet. Hanya diminta menunjukkan KTP asli dan menyerahkan foto kopinya. Ek An pun resmi menjadi *sales* karpet keliling.

Meski tak punya motor, ia tak menyerah. Setiap hari, Ek An berjalan kaki menawarkan barang ke kompleks perumahan dan gedung perkantoran. Penjualan pertamanya terjadi di ruko baru dekat sekolahnya, dengan nilai cukup besar untuk membayar uang muka sepeda motor Vespa.

Berbekal kerja keras dan keuletan, Ek An berhasil memperoleh penghasilan yang melebihi kebutuhan hidup dan biaya sekolah, bahkan bisa menabung. Baginya, koran *Suara Pembaruan* adalah titik awal kesuksesan yang sangat berarti, hingga ia tetap berlangganan sebagai ungkapan terima kasih.

Setelah memiliki sepeda motor Vespa, Ek An makin giat berkeliling Jakarta membawa brosur, contoh bahan, kalkulator, dan alat tulis. Keberaniannya membawanya masuk ke kompleks perumahan elit di berbagai kawasan seperti Cinere, Jakarta Selatan—tempat perumahan mewah dengan nama-nama keren dan jalan bertemakan planet.

Ketekunan Ek An melayani kebutuhan interior rumah kaum elit mendekatkannya pada pejabat tinggi negara, pengusaha, dan artis. Banyak relasi bisnis yang tumbuh seperti keluarga, menunjukkan bahwa dengan kerja keras, sikap mulia, dan

kemauan belajar, seorang pelajar SMA pun bisa membangun jejaring yang mengagumkan.

Dalam pekerjaannya, Ek An merancang rute pemasaran yang efisien dan tepat sasaran, mengunjungi kompleks perumahan penting dalam satu lintasan, misalnya mulai dari Kompleks Perumahan Kejaksaan Agung di Jalan Adhiyaksa, Lebak Bulus, ke Bona Indah, Vila Delima, dan berakhir di Villa Cinere.

Di Perumahan Kejaksaan Agung ia menjalin hubungan baik dengan Jaksa Agung, Jaksa Agung Muda, dan sebagainya. Di sinilah Ek An menjalin hubungan baik dengan Nugroho, Jaksa Agung Muda yang kemudian menjabat Sekjen Kementrian Dalam Negeri. Di Villa Cinere, ada Ali Said (Ketua Mahkamah Agung), Ismail Saleh (Menteri Kehakiman RI), Broery Pesolima (artis/penyanyi), dan sebagainya. Hubungan ini jadi bukti nyata perjuangan dan keberhasilan Ek An dalam membangun karier dan jejaring dari bawah.

Suatu hari, saat menyusuri kompleks perumahan elit, Ek An menemukan sebuah rumah baru yang sedang dibangun dan melihat peluang besar untuk menjual produk interior. Sebelum menawarkan, ia mengumpulkan informasi penting tentang pemilik rumah dan konsep interior yang direncanakan.

Ek An berbincang santai dengan ibu pemilik warung di depan rumah itu, mengetahui nama pemilik rumah, Ferry, dan asalnya dari Pluit. Ia juga menanyakan tentang mandor proyek, Pak Usman. Setelah itu, Ek An mendekati tukang plester di lokasi dan akhirnya bertemu langsung dengan Pak Usman.

Dengan percaya diri, Ek An bertanya tentang keberadaan Pak Ferry dan mendapatkan informasi bahwa Ferry biasanya datang saat Sabtu menggunakan mobil BMW. Informasi ini

menjadi pegangan Ek An untuk memantau kehadiran Ferry di akhir pekan.

Benar saja, pada Sabtu berikutnya, Ek An melihat seorang pria mengendarai BMW dan segera mendekatinya. Ek An menyapa Ferry dengan akrab, mengisyaratkan bahwa mereka sudah saling mengenal melalui Pak Usman, walaupun pertemuan mereka baru sehari sebelumnya.

Lewat obrolan hangat itu, Ek An mengetahui banyak hal tentang kebutuhan interior rumah Ferry. Ia menunjukkan brosur dan mulai memikat minat Ferry terhadap produk karpet, *wallpaper*, dan gorden. Beberapa minggu kemudian setelah rumah selesai dibangun, Ferry menghubungi Ek An dan terjadilah transaksi penjualan interior bernilai ratusan ribu rupiah, tentu angka yang cukup besar untuk nilai rupiah tahun 85-an.

BAGIAN II

SANG INOVATOR: GAGASAN, KEPERCAYAAN & PELAYANAN

Jakarta (1986): Bisnis Telepon Wireless, Bermodal Gagasan & Kepercayaan

Sebagai marketing, Ek An selalu berusaha mengembangkan pendekatan terbaiknya dalam menjalin hubungan dengan pelanggan, memenuhi kebutuhan pelanggan dengan sebaik-baiknya, dan menciptakan solusi atas setiap masalah yang dihadapi pelanggan.

Pada 1986, jaringan telepon kabel milik PT Telkom masih terbatas, termasuk di Ibu Kota Jakarta. Untuk dapat menikmati layanan telepon kabel, setiap pemilik rumah yang baru mendaftar mesti antri menunggu selama berbulan-bulan, bahkan bertahun-tahun. Umumnya rumah pejabat yang baru dibangun, selain belum dilengkapi gorden, wallpaper, dan karpet, juga belum punya telepon.

Ek An terinspirasi dengan telepon wireless. Pada masa itu, sudah banyak orang menggunakan telepon wireless di rumah. Tapi telepon wireless yang ada hanya sebatas jarak pendek, di dalam rumah saja untuk komunikasi dari satu ruangan ke ruangan lain. Ek An berfikir, mungkin saja ada cara membuat telepon wireless itu bisa digunakan jarak jauh berkilo-kilo meter. Kalau itu bisa diciptakan bakal menjadi gagasan yang baik, mengatasi masalah keterbatasan jaringan telepon dan tentu menghasilkan uang.

Di balik masalah keterbatasan jaringan telepon kabel, Ek An melihat ada peluang emas menciptakan solusi memenuhi

kebutuhan telepon di rumah para pejabat dan sekaligus menghasilkan uang dari solusi yang diberikannya, dengan cara menjual telepon wireless. Ek An mencoba menambah produk yang dijualnya, selain interior rumah juga telepon wireless.

Untuk menjajaki kemungkinan mengembangkan dan menjual telepon wireless, Ek An pergi ke Pasar Glodok. Di Toko Sinar Hero, Ek An bertemu pemilik toko, Merry.

“Ada telepon hubungan jarak jauh *nggak*, Cik?” tanya Ek An.

“Ada, tapi jualnya harus diam-diam. Kalau ketahuan bisa ditangkap,” jawab Merry sambil menunjukkan telepon wireless merek Superphone yang bentuk dan ukurannya seperti HT.

Pada masa itu telepon jarak jauh memang dilarang pemerintah karena menggunakan frekuensi 72 Mhz milik Telkom.

Ek An tertarik dan membeli satu set Superphone tanpa antenna yang sudah dilengkapi *base stationt*. Lalu ia pasang dan coba, namun jangkauan wireless-nya hanya 300-400 meter saja. Tidak sesuai dengan keterangan di buku panduan yang menyebut jangkauan Superphone bisa mencapai 5 kilometer. Meski begitu, ini sudah lebih baik daripada telepon rumah yang statis, tak bisa dibawa ke mana- mana.

Ek An penasaran. Ia kemudian meluncur ke Gramedia, mencari buku tentang telepon wireless. Buku itu mengantar Ek An pada pemahaman cara kerja telepon wireless di mana jarak jangkauan sangat tergantung kemampuan antenna. Ia pelajari cara menghitung, menggambar dan membuat antenna telepon wireless.

Esoknya, Ek An memesan aluminium. Potongan aluminium ia rakit menjadi antenna seperti gambar yang sudah dibuat dan

dihitungnya. Antena itu ia tegakkan dengan pipa di rumah milik seorang tokoh di kawasan Pondok Indah.

Selanjutnya, ia hubungkan telepon wireless Superphone dengan frekuensi antena Yagi. Dari uji coba itu Ek An mendapati telepon wireless hasil modifikasinya mampu menjangkau kawasan sejauh 7 kilometer. Inilah awal mula munculnya minat dan kecintaan Ek An pada telekomunikasi, cikal bakal ladang bisnisnya kelak.

Kelebihan telepon wireless karya Ek An, tentu saja, bisa dipindah- pindah. Misalnya, dari Pondok Indah ke Lebak Bulus, cukup bawa satu pesawat telepon. Sentralnya tetap di satu titik, Pondok Indah. Selain itu, bisa dijadikan interkom juga.

Suatu hari, Ek An dihubungi Zahid Husein, Kepala Biro Bantuan Presiden RI untuk datang ke kediamannya Jalan Kartini, Jakarta. Zahid Husein adalah bendahara Presiden Soeharto yang berperan menyalurkan bantuan-bantuan presiden ke seluruh Indonesia. Zahid Husein juga dikenal sebagai Komisaris Bank Duta dan bendahara yayasan - yayasan Pak Harto.

Ek An menunjukkan telepon wireless hasil rakitannya kepada Zahid Husein. Di hadapan pejabat tinggi Istana Negara itu, Ek An mendemonstrasikan telepon wireless-nya, menggunakan satu nomor telepon untuk dua rumah. Dengan menggunakan nomor telepon kabel di rumah lama pejabat itu, Ek An membuat telepon wireless di rumah barunya.

Lewat cara ini, Husein bisa berkomunikasi secara bebas dari rumah baru ke rumah lama dan sebaliknya, tanpa biaya alias gratis. Ini dimungkinkan karena telepon wireless di rumah baru fungsinya seperti interkom. Zahid Husein juga bisa menerima telepon ke nomor yang sama dari manapun di telepon wireless rumah baru.



Perjalanan pertama ke Singapura, 1 Juli 1990.

Zahid Husein akhirnya membeli telepon wireless hasil modifikasi Ek An. Ini adalah penjualan pertama Ek An untuk sebuah hasil karya modifikasinya sendiri. Informasi telepon wireless jualan Ek An mengalir alamiah dari satu pengguna ke orang awam.

Setiap pejabat dan pengusaha yang melihat cara kerja telepon wireless yang ditawarkan Ek An umumnya tertarik membeli dan menggunakannya. Berkat kepercayaan para pejabat dan pengusaha, Ek An semakin sering melayani pesanan telepon wireless. Produk langka itupun laris manis.

Nama Ek An sebagai penjual gorden dan telepon wireless lama kelamaan semakin dikenal di kalangan pejabat, pengusaha dan artis. Ia menjalin hubungan baik dengan para tokoh. Antara lain Idris Siregar (Kepala Cabang Bank Exim), Mayjen Nugroho (Jaksa Agung Muda Bidang Intelijen), Agus Suhadi (Kepala Kejaksaan Tinggi di Lampung), Sukardi (Jaksa Agung

Muda Pidana Khusus), Zahid Husein (Karo Bantuan Presiden Sesdalopbang), Ismail Saleh (Menteri Kehakiman RI), Broeri Pesolima (artis penyanyi), dan lain-lain.

Namun, perjalanan bisnis telepon wireless Ek An menghadapi kendala yang cukup serius. Ia berkali-kali ditangkap oleh petugas Telkom atas perintah pimpinan Telkom. Ek An dituduh menggunakan frekuensi milik Telkom dan menyebabkan Telkom mengalami gangguan.

“Saya tidak pernah menduga kalau bisnis telepon wireless ini bakal menimbulkan masalah. Saya ditangkap orang Telkom karena dinilai merugikan mereka. Apa yang saya lakukan dianggap sebagai pelanggaran hukum. Padahal peran saya memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk mendapatkan layanan komunikasi yang mudah dan nyaman,” kenang Ek An.

Pada kesempatan berjumpa dengan pimpinan Telkom, Ek An bicara dengan lugas, “Bapak seharusnya mendukung saya, bukannya malah menangkap. Begitu banyak orang mengantre untuk mendapatkan layanan telepon, sementara Telkom tidak bisa menyediakan jaringan telepon di rumah-rumah itu, lalu saya menggunakan pengetahuan saya untuk mengatasi masalah itu. Bukankah saya telah membantu Telkom?,” tukas Ek An menyampaikan argumennya kepada pimpinan Telkom.

Pimpinan Telkom menghargai niat baik Ek An, karena itu ia menyarankan agar Ek An menggunakan frekuensi yang aman. Ek An mengikuti saran pimpinan Telkom dan mengubah frekuensi telepon wireless-nya ke UHF (*ultra high frequency*) di atas 450 Mhz.

Menyusul penggunaan frekuensi baru, bisnis telepon wireless Ek An bisa berjalan lagi tanpa terganggu pringatan

dan penangkapan oleh petugas Telkom. Pelanggannya setiap pekan terus bertambah. Dari satu pejabat ke pejabat lain. Bahkan Ek An berhasil membantu Menteri Ir. Radius Prawiro menghubungkan telepon kantornya di Amita House, Pondok Indah ke telepon tempat pemotongan ayam di Gunung Sindur, Bogor, yang berjarak 40 km.

Di kemudian hari, Ek An berkenalan dengan Garuda Sugardo, yang ditugaskan memimpin proyek GSM di Indonesia, sebagai cikal bakal berdirinya Telkomsel. Setelah Telkomsel berdiri, Garuda Sugardo dalam kapasitas sebagai Direktur Teknik dan Rekayasa merekrut Ek An sebagai teman untuk mengikuti dan mempelajari produk dan layanan Telkomsel.

Sejak telepon seluler GSM muncul di pasaran, Ek An berangsur-angsur mulai mengurangi bisnis telepon wireless-nya. Ketika harga ponsel GSM kian terjangkau masyarakat, Ek An menghentikan bisnis telepon wireless-nya. Sebagai pebisnis ia menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi dan perubahan permintaan pasar. Lebih-lebih di bisnis telekomunikasi yang kemajuannya dari waktu ke waktu sangat pesat. Teknologi baru bisa dengan cepat menjadi usang setelah kehadiran yang lebih baru dan lebih baik.

Cinta Tanah Air Indonesia, Ganti Nama Dari Ek An Menjadi Billy Arman

Pada 1992, di sela-sela kesibukan menjual interior rumah dan telepon wireless, Ek An merenungkan perjalanan bisnisnya. Ia bersyukur sejauh ini sudah banyak menuai kemajuan. Usaha yang ditekuninya mengubah keadaan hidupnya menjadi jauh lebih baik. Punya cukup uang untuk biaya hidup di Jakarta dan punya modal hubungan baik dengan banyak tokoh penting.

Namun ada satu hal yang masih menggajal dalam pikirannya. Ia merasa kurang nyaman menggunakan nama asli pemberian orang tua, Ek An, yang kental dengan corak Tionghoa. Lebih-lebih di masa itu, warga Indonesia keturunan Tionghoa masih sering mendapat perlakuan diskriminasi di berbagai bidang.

Selain itu, ia lebih suka disebut sebagai orang Indonesia, di banding sebagai keturunan Tionghoa. Ia mencintai Tanah Air Indonesia, tempatnya dilahirkan dan kelak akan dimakamkan. Atas berbagai pertimbangan, Ek An berniat mengganti identitasnya dengan nama baru yang mencerminkan budaya masyarakat Indonesia.

Kebetulan sejak dulu Ek An menggemari nomor-nomor cantik, seperti nomor ponsel. Itu sebabnya ia mengimpikan mobilnya kelak menggunakan nomor polisi B 1 AR. Tapi ia gagal mendapatkan nopol itu karena sudah menjadi milik orang lain, terpasang di mobil kijang warna silver. Ek An sudah bertemu pemilik mobil itu, mengutarakan keinginannya membeli nopol itu, tapi sayangnya sang pemilik tidak berniat menjual.

Oleh karena gagal memiliki nopol B 1 AR, Ek An berfikir ulang memakai nama “Biar”. Rasanya kurang enak didengar. Lebih-lebih kalau disebut berulang kali. Janggal kalau ia disapa, “Apa kabar, Pak Biar?”

Ek An mencoba kemungkinan lain, misalnya, menggunakan nama yang mewakili kata “Biar”. Karena tidak berhasil

menemukan ide nama yang cocok, ia datang ke Gramedia untuk mencari buku nama- nama orang dan artinya.

“Dari daftar nama huruf B, saya temukan nama Billy yang sepertinya cocok untuk seseorang yang perawakannya seperti saya. Maknanya juga bagus, dalam buku itu Billy artinya ‘menyelamatkan’ Billy sudah mewakili separuh dari kata Biar, supaya lengkap saya tambahkan kata Arman di belakangnya, yang artinya ‘keinginan’. Jadilah Billy Arman. Dengan tambahan Arman di belakangnya, nama saya menjadi lebih Indonesia seperti halnya nama Sutarman, Suparman, dan lain-lain yang banyak dipakai warga kita,” kenangnya.

Merasa yakin menggunakan identitas baru, tiga tahun kemudian, tepatnya pada 1995 ia kukuhkan nama Billy Arman dalam akta perubahan nama di Kantor Catatan Sipil. Sejak hari itu, Ek An resmi berganti nama menjadi Billy Arman.

Billy Arman semakin percaya diri menjadi pengusaha Indonesia, mengenalkan diri dengan nama Indonesia, kepada relasi bisnisnya di dalam negeri dan berbagai negara.

Telkomsel Luncurkan Telepon Seluler Pertama, Menjadi Mitra Distribusi

Pada November 1993, PT Telkom memulai proyek pengembangan Sistem Telekomunikasi Bergerak Selular (STBS) menggunakan teknologi Global System For Mobile (GSM) di Pulau Batam dan Pulau Bintan. Proyek ini dibawah kendali PT Telkomsel, lini bisnis PT. Telkom.

Melalui serangkaian uji coba, PT. Telkomsel akhirnya berhasil menciptakan layanan telepon bergerak dengan teknologi GSM. Kesuksesan ini menempatkan Telkomsel sebagai operator telekomunikasi selular GSM pertama di Indonesia.

Ketika Telkomsel secara resmi meluncurkan layanan telepon selular prabayar dengan nama Simpati dan pascabayar dengan nama Kartu Halo pada 26 Mei 1995, Billy Arman tertarik bergabung menjadi bagian dari jaringan pemasaran Telkomsel, menjual Kartu Halo, Simpati dan voucher pulsa isi ulangnya. Ada dua pilihan lini pemasaran, menjadi distributor bekerjasama langsung dengan Telkomsel, atau menjadi sub distributor bekerja untuk distributor mitra Telkomsel. Tentu saja margin profit untuk distributor lebih besar daripada sub distributor.

Billy sempat berpikir menjadi distributor, tapi sayangnya dibutuhkan modal yang sangat besar. Itu sebabnya, 21 perusahaan yang sudah ditunjuk Telkomsel sebagai distributor sebagian besar milik konglomerat, walaupun ada yang bukan dari perusahaan kelas kakap, mereka bisa menjadi distributor karena campur tangan pejabat tinggi negara.

Atas pertimbangan tidak punya modal yang memadai untuk menjadi distributor, akhirnya Billy memutuskan mendaftar sebagai sub distributor. Dalam hal ini, ia bergabung menjadi sub distributor Koppostel di Cawang, koperasi milik PT Telkom, salahsatu entitas bisnis yang mendapat kontrak kerjasama penjualan produk Telkomsel. Bagi Billy tidak masalah menjadi distributor atau sub distributor, toh yang penting penilaian kinerja berdasarkan volume penjualan produk Kartu Halo, Simpati, dan voucher pulsa isi ulang Simpati.

Sebagai sub distributor, dengan bendera perusahaan Panda Jessica Karunia, Billy mengambil produk Kartu Halo, Simpati dan voucher pulsa isi ulang Simpati dari Koppostel. Di Koppostel, Billy aktif menjalin komunikasi dengan Adam Fadillah, *account manager* Koppostel, yang bertanggung jawab mengoordinir sub distributor. Belakangan, Adam menjadi salah seorang pejabat Telkomsel.

Meski kapasitas perusahaannya sebatas sub distributor, Billy berfikir besar untuk meraih penjualan terbanyak. Ia tertantang menjual produk Telkomsel dalam volume jauh lebih banyak dari semua distributor resmi yang ditunjuk Telkomsel. Dengan cara itu, ia yakin bisa meraih margin profit yang melampaui para distributor dan memungkinkan status perusahaannya meningkat dari sub distributor menjadi distributor.

Tentu saja tidak mudah, butuh kerja keras dan kerja cerdas untuk meraihnya. Tapi, bagi Billy, sesuatu yang tidak mudah bukan berarti tidak bisa diwujudkan. Boleh saja orang meremehkannya sebagai pengusaha dengan modal uang pasangan, meski begitu tidak seorang pun bisa menyangkal bahwa tidak ada batas untuk hasil-hasil dari ide dan gagasan pemasaran yang cemerlang.

Strategi Menjalin Tiga Sumbu: Telkomsel, Pertamina, & Hiswana Migas

Billy amat sadar untuk menjual produk Telkomsel dengan pencapaian di atas para distributor itu artinya ia harus menjual di banyak outlet. Tapi tidak mungkin bisa membuat outlet dalam jumlah banyak, selain mengeluarkan modal bermilyar-milyar, juga butuh waktu lama untuk mengembangkan dan memperluas jaringan outlet.

Berkali-kali Billy merancang model pemasaran produk Telkomsel, lantas di benaknya muncul gagasan yang unik, cemerlang dan cukup menjanjikan.

“Setelah saya timbang-timbang, rasanya lebih baik bermitra dengan outlet-outlet yang sudah ada dengan sistem bagi hasil. Terutama outlet yang paling sering dikunjungi warga karena menjual kebutuhan pokok masyarakat. Itu bakal menghemat biaya dan waktu. Dengan cara itu produk Telkomsel, terutama

voucher pulsa isi ulang, bisa terjual dalam waktu cepat dan dalam jumlah yang jauh lebih banyak. Outlet yang paling strategis menjual voucher isi ulang adalah SPBU. BBM termasuk kebutuhan pokok masyarakat dan SPBU adalah outlet yang paling sering dikunjungi warga,” pikir Billy.

Untuk tujuan menindaklanjuti gagasannya, Billy kemudian menemui Harry Poernomo, Direktur Hilir Pertamina yang sebelumnya memimpin Unit Perbekalan Pemasaran Dalam Negeri (UPPMS III) di Pertamina. Kepada Harry, Billy sampaikan niatnya menjalin kerjasama dengan SPBU untuk menjual voucher pulsa isi ulang Simpati dengan sistem bagi hasil.

Kebetulan saat itu antara Pertamina dan Hiswana Migas sedang terjadi konflik. Hiswana Migas adalah organisasi yang menghimpun para pengusaha swasta pemilik bisnis SPBU. Harry mengajak Billy menghadiri pertemuan antara Pertamina dan Hiswana Migas di Hotel Parahyangan, Bandung. Pada pertemuan itu, Hiswana Migas mengancam Pertamina, SPBU di seluruh Tanah Air akan berhenti beroperasi bila Pertamina tidak menaikkan margin profit mereka dari 3% menjadi 4%.

Pihak Pertamina tidak bisa memberikan jawaban karena segala sesuatunya harus dikonsultasikan dengan pemerintah sebagai pemilik Pertamina. Hiswana Migas memberi waktu satu bulan, jika dalam waktu sebulan margin profit mereka tidak dinaikkan menjadi 4% seluruh SPBU di Indonesia yang bernaung dalam organisasi Hiswana Migas akan berhenti beroperasi.

Billy membaca gelagat tidak ada titik temu di antara kedua pihak, Pertamina dan Hiswana Migas. Ancaman itu jelas masalah besar yang tidak saja bakal merugikan Pertamina dan pemerintah, tetapi juga akan memicu gangguan keamanan di daerah-daerah. Semua orang paham betapa besarnya

ketergantungan masyarakat dengan BBM. Jika SPBU berhenti beroperasi, sehari saja, bisa menciptakan masalah besar.

Beberapa hari setelah pertemuan itu, Billy mengunjungi Harry di kantornya Jl. Kramat Raya dan menawarkan solusi yang mungkin bisa menjembatani kepentingan Pertamina dan Hiswana Migas.

“Begini, Pak Harry. Jika Bapak memberikan izin kepada saya untuk menjual voucher isi ulang Simpati di SPBU, saya akan memberikan komisi untuk setiap SPBU. Kalau izin menjual voucher bisa diberikan kepada saya, kita bisa kasih bagi hasil untuk meningkatkan pendapatan SPBU. Itu artinya Pertamina memberikan pendapatan baru untuk pemilik bisnis SPBU. Mungkin ini bisa menjadi solusi atas masalah margin profit yang dipersoalkan Hiswana Migas,” tutur Billy kepada Harry.

“Bagaimana konsep bisnisnya?” tanya Harry.

“Setiap penjualan satu voucher seharga Rp 250 ribu saya kasih diskon untuk SPBU sebesar 7 %,” jelas Billy.

“Terus, SPBU yang mau siapa?” Harry penasaran.

“Ya semua SPBU yang berminat dan bersedia mengeluarkan modal, Pak. Coba nanti saya bicarakan dengan Telkomsel,” timpal Billy.

“Lantas siapa yang akan mengeluarkan modal untuk pengadaan voucher?” Harry menunjukkan ketertarikannya.

“Saya yang sediakan vouchernya, Pak. Tentunya Telkomsel akan mendukung jika Bapak menerbitkan izinnya,” tukas Billy.

Akhirnya Pertamina menerbitkan surat yang intinya memberikan peluang kepada SPBU di seluruh Indonesia untuk

menjual voucher isi ulang dan menunjuk perusahaan Billy sebagai penyedia voucher tersebut. Surat itu diserahkan Billy kepada Telkomsel.

“Pihak Telkomsel sempat mengajukan pertanyaan, apa pertimbangan Pak Billy memilih menjual voucher di SPBU?. Saya jawab, pengguna ponsel umumnya orang yang mobilitasnya tinggi. Sangat logis kalau mereka membeli bensin dan pulsa secara bersamaan di SPBU. Itu lebih baik dibandingkan mereka harus mampir ke tempat lain seperti minimarket padahal sudah isi bensin, kan terpaksa harus naik-turun mobil lagi. Lagipula, Telkomsel sedang membutuhkan banyak outlet di tengah SPBU sedang berupaya meningkatkan pendapatan usaha,” tutur Billy.

Setelah Pertamina dan Telkomsel setuju dengan konsep penjualan voucher yang Billy ajukan, diadakanlah sosialisasi yang dihadiri ratusan pemilik SPBU dari Aceh sampai Manado. Acara sosialisasi diadakan sebanyak dua kali di Hotel Horison dan Hotel Park Land, Jakarta.

Pada pertemuan itu, Billy menjelaskan teknis pelaksanaan penjualan voucher isi ulang di SPBU masing-masing dan format kerjasama bagi hasilnya. Tanpa diduga, dalam waktu singkat sekitar 800 SPBU menyatakan berminat menjual voucher isi ulang Simpati.

Pemilik SPBU senang karena mendapat keuntungan yang cukup lumayan. Dari satu lembar voucher yang terjual mereka mendapat Rp13.500,- sebanding dengan 31 mobil yang setiap mobilnya mengisi 20 liter bensin. Pada saat itu harga bensin

masih Rp1200 per liter. Penjualan voucher terjadi berulang karena SPBU mulai dikenal sebagai penyedia voucher. Setiap kali pelanggan mengisi bensin, petugas menawarkan voucher.

“Maka, pernah ingat *nggak*, ada stiker pompa bensin tertulis: *Di Sini Isi Pulsa Sambil Isi Bensin*. Nah, itu stiker saya, terpasang di SPBU seluruh Indonesia,” tutur Billy.

Pada 1999, outlet penjualan voucher milik Billy menjadi paling banyak di seluruh Indonesia. Penjualan voucher di jaringan outlet Billy dengan volume yang tinggi membuat Telkomsel memperbanyak *starter pack* untuk perusahaan Billy. Itu terjadi alamiah, berkat inovasi pemasaran yang menghasilkan permintaan pasar yang besar. Tidak ada yang direayasa. Hukum permintaan dan penawaran berlaku alamiah.

Lalu apa yang terjadi kemudian? Seluruh pemilik SPBU tidak lagi mengungkit persoalan margin profit yang mereka ributkan dengan Pertamina. Mereka fokus menjual voucher. Sebagian besar SPBU di seluruh Indonesia menjual voucher tanpa perlu mengeluarkan modal, berbeda sekali dengan penjualan bensin yang memerlukan modal besar di awal setiap hari. Transaksi penjualan voucher yang tinggi membuat SPBU lebih suka menjual voucher daripada menjual bensin yang mengharuskan mereka menambah modal kerja setiap hari.

Selain menjual voucher melalui outlet SPBU di seluruh Indonesia, Billy juga menggencarkan penjualan voucher melalui jaringan taksi Centris Group. Ini membuat jaringan pendistribusian voucher isi ulang yang dikelola perusahaan Billy menjadi yang terbesar dan terluas di Indonesia.

Berkat inovasi pemasaran, perusahaan Billy yang statusnya hanya subdistributor Telkomsel berhasil menjual produk Telkomsel melampaui para distributor yang ada.

Bahkan sebagian distributor minta Billy menjual voucher milik mereka. Menyusul kesuksesan itu, pihak Telkomsel penasaran dan memanggil Billy untuk ikut terlibat lebih luas lagi dalam membantu menjual produk-produknya.

Billy kian kreatif mengembangkan strategi pemasaran, mengintegrasikan penjualan produk Telkomsel dengan produk perusahaan lain yang sesuai dengan kebutuhan dan kebiasaan masyarakat.

Demi membuka peluang perusahaan Billy menjadi distributor dan memberikan padanya kesempatan meningkatkan penjualan perusahaan, pada 1996 Telkomsel menetapkan Panda Group, perusahaan Billy, resmi menjadi distributor. Dengan demikian, kesempatan memperluas pasar dan meraih pendapatan lebih besar semakin terbuka.

Ketika perusahaan Billy naik status menjadi distributor, ia merasa tidak mungkin lagi memenuhi kebutuhan voucher dalam jumlah besar hanya dengan mengandalkan kepercayaan Telkomsel memberikan kredit barang. Sekarang ia harus punya modal besar untuk membeli voucher.

Pada saat itu untuk pembelian 1000 voucher mendapat diskon 7% dan pembelian 500 voucher mendapat diskon 4%. Billy berpikir bagaimana caranya membeli 500 voucher tapi diskonnya sama dengan membeli 1000 dan bisa masuk televisi.

Sebuah ide baru muncul di pikirannya. Dulu, semua voucher pulsa berbentuk fisik, belum ada yang elektronik. Ia teringat

sebuah perusahaan pernah memintanya membuat sarung rokok yang berfungsi sebagai tempat para sponsor memasang iklan. Banyak perusahaan menyatakan keinginan memasang iklan di voucher isi ulang, tapi tidak pernah disetujui pihak Telkomsel.

Konsep ini dipakai Billy untuk penjualan voucher dan kartu perdana Telkomsel. Ia buatkan selongsongan sebagai sarung untuk memasukkan voucher dan kartu perdana. Selongsongan ini berfungsi sebagai halaman iklan. Karya ini didaftarkan hak patennya oleh Billy. Nah, di selongsongan itulah dipasang iklan rokok dan sebagainya sebagai sponsor. Dari perusahaan rokok, Billy mendapat komisi 3%. Dengan demikian total diskon dari voucher yang ia dapat menjadi 6%. Selongsongan itu ia cetak dalam jumlah banyak, sampai puluhan ribu lembar.

“Oke, saya beli 500 keping dan menjalin kerjasama dengan agen rokok dan sebagainya sebagai sponsor. Kerjasama bukan dengan pabrik rokoknya, tapi dengan distributor rokoknya,” jelas Billy.

Pada saat ide itu bergulir nyata dan Billy meraih margin profit yang cukup besar, timbul keributan antara Telkomsel dan distributor- distributor yang ditunjuknya. Para distributor menuding Telkomsel memberikan harga beli pada Billy yang tidak sesuai ketentuan dan dianggap merusak harga pasar. Padahal tidak ada yang dilanggar Billy, keuntungan lebih yang didapatnya berkat kreatifitas mengolah produk dan pasar. Karena Telkomsel menuai protes keras, akhirnya status perusaan Billy sebagai distributor Telkomsel dibekukan.

Setelah lepas dari Telkomsel, Billy memproduksi dan menjual produk-produk *consumer goods*, mulai dari pasta gigi, obat nyamuk, sabun detergen, sabun krim, mie, teh, kopi, dan sebagainya. Semua produk *consumer goods* menggunakan

brands Panda. Setelah itu ia mencari distributor di seluruh Indonesia dengan memasang iklan di koran lokal.

Pada 1998-2000, telepon selular GSM mulai marak digunakan masyarakat. Bahkan ada orang membawa ponsel sebanyak dua atau lebih. Ponsel untuk urusan bisnis, keluarga, dan pribadi dibuat terpisah. Tentu saja membawa dua ponsel atau lebih menjadi tidak praktis. Billy kemudian mencetuskan ide membuat satu ponsel dengan tiga atau empat kartu sekaligus. Slogannya cukup dikenal, “3 operator dalam satu genggam”. Ini yang pertama di Indonesia.

Selanjutnya Billy membuat voucher bahan bakar minyak (BBM) dan melibatkan operator lain di luar Telkomsel sebagai sponsor. Selain sebagai alat tukar pembelian bahan bakar, voucher BBM itu juga berfungsi sebagai souvenir atau hadiah. Misalnya, undangan yang menghadiri pesta pernikahan bisa diberi souvenir voucher BBM yang bisa ditukar dalam bentuk bensin atau solar di seluruh SPBU yang menjadi rekanan. Produk ini mendapat sambutan positif banyak pihak dan mendatangkan permintaan yang cukup besar.

Setelah bisnis *consumer goods* berjalan kira-kira dua tahun, terjadi perubahan manajemen di Telkomsel. Jajaran direksi Telkomsel diganti dengan orang baru. Salah seorang di antaranya Hasnul Suhaemi, diangkat menjadi Direktur Niaga Telkomsel. Mengetahui Billy cukup kreatif mengembangkan pemasaran produk Telkomsel dan menghasilkan penjualan terbanyak, Hasnul kemudian merangkul Billy untuk kembali bergabung dengan Telkomsel.

“Sejak diajak Pak Hasnul gabung dengan Telkomsel lagi, saya berjanji pada diri sendiri, tidak akan mencederai kepercayaan Pak Hasnul. Akhirnya saya membuat program-program

pemasaran yang kreatif. Maka, program dengan Hiswana Migas dan Pertamina yang dikenal dengan iklan *isi pulsa sambil isi bensin* diteruskan,” ujar Billy.

Pada 2000, Billy mencetuskan ide promosi Telkomsel pada kotak uang di SPBU-SPBU, mencetuskan DOA (*Dealer Deposit Operating Account*) yang sekarang menjadi SOP operator selular Indonesia untuk penunjukan *dealer*.

Setelah terlibat aktif kembali di Telkomsel, Billy menghentikan bisnisnya di bidang *consumer goods*. Prospek produk *consumer goods* yang dirintis Billy sebenarnya cukup cerah, hanya saja karena masih tergolong baru dan awam di masyarakat maka harus berjuang ekstra keras untuk dapat diterima pasar.

Jakarta (2001): Lepas Landas dengan Tuas Mas Group, Titik Balik Kehidupan

Pasca pergantian milenium, tepatnya pada 2001, Billy Arman mendirikan Tuas Mas Group dengan komitmen menjadi perusahaan yang kreatif, inovatif dan dinamis. Bagi Billy, ini adalah momentum titik balik kehidupan dan kebangkitan bisnisnya. Akhir dari kegelapan masa suram dan awal cahaya terang dalam hidupnya.

Di hadapan para karyawan, Billy menegaskan impiannya, menjadikan Tuas Mas Group sebagai perusahaan terdepan di bidangnya. Untuk mencapai tujuan itu, Billy konsisten berusaha meningkatkan kualitas produk dan jasa, sumber daya manusia dan hubungan baik dengan konsumen.

“Meski dibangun dengan tujuan dan cita-cita yang besar, Tuas Mas Group bukanlah entitas bisnis yang egois, mementingkan keuntungan semata dan mendahulukan

kepentingan bisnis. Sebaliknya, mengedepankan keberhasilan perusahaan sebagai keberhasilan bersama; dunia usaha, pemerintah dan masyarakat,” tegas Billy.

Nama “Tuas Mas” diserap dari kata “Tuas” yang berarti perseneling pesawat dan kata “Mas” dari logam mulia emas. Billy memilih kata “Tuas” dengan harapan perusahaannya semakin maju dan berkembang, menanjak naik seperti pesawat yang lepas dari landasan dan terbang bebas di udara. Tuas Mas juga mewakili tanggal lahir Laura dan Maura, puteri kembarnya, 17 Mei 2001. Tujuh Belas LiMA Satu, diambil dari tujuh belas, bulan lima, tahun dua ribu satu.

Tuas Mas Group diposisikan Billy sebagai induk dari beberapa perusahaan yang bergerak di bidang *business marketing solutions* dan beberapa divisi, yakni *advertising indoor* maupun *outdoor, promotion, printing, security paper*, telepon umum gratis berbasis multimedia, dan beberapa jenis voucher sebagai pengganti uang tunai.

Dalam perjalanan berikutnya, Billy mengembangkan bisnis Tuas Mas Group, ekspansi ke berbagai bidang, di antaranya *LED Outdoor, solar cell*, perumahan, konsultan, *travel, money changer*, perhotelan, minyak dan gas, serta pertambangan.

PT. Tunas Mandiri, salahsatu anak perusahaan Tuas Mas Group, menjalin kerjasama dengan perusahaan asing, seperti Tiongkok, Vietnam, Cekoslavia, Singapura, Malaysia dan Jepang yang memiliki dan mengelola bisnis pertambangan di Indonesia. Sebagai mitra strategis, Billy membantu memudahkan perusahaan asing beroperasi di Indonesia. Meski begitu, Tuas Mas Group tidak ada kaitan langsung dengan kepentingan pihak asing. Ia amat mencintai Indonesia, dan menjaga kedaulatan Tanah Air.

Tuas Mas Group juga mengembangkan bisnis pertambangan, minyak dan gas melalui PT Taman Mineral Energi (TME). TME lebih fokus pada penjualan, pemasaran dan pendistribusian hasil tambang, minyak dan gas. TME berperan memberikan layanan terbaik untuk seluruh pelanggan dengan mengoptimalkan rantai bisnis sektor energi.

Selain itu, Tuas Mas Group juga mendirikan PT. Tulis Media Bersama pada 2007 yang mengambil peran memenuhi kebutuhan media dalam ruang, luar ruang, maupun multimedia yang meningkat setiap tahun. Di bisnis ini, Billy mengedepankan kualitas kinerja dan layanan sumber daya manusia.

Billy meyakini, di tengah persaingan ketat bisnis media, baik skala nasional, regional maupun internasional, keberhasilan menguasai pasar ditentukan oleh daya kreatif. Sebab, bagi Billy, inti bisnis media adalah sumberdaya manusia. Sumber daya manusia yang terbaik dan paling kreatif, akan memajukan perusahaan meski menghadapi derasnya persaingan.

“Tuas Mas Group bukanlah perusahaan padat karya. Oleh karena itu karyawan tidak perlu banyak. Sebagai contoh, dalam menjalankan bisnis minyak dan gas kita bekerjasama dengan kontraktor melalui mekanisme bagi hasil. Tenaga kerja untuk mengelola bisnis ini lebih banyak dari pihak kontraktor. Bukan dari Tuas Mas,” jelas Billy .

Kendati sekarang Billy fokus mengembangkan bisnis Tuas Mas Group, perusahaan miliknya yang sudah lebih dulu berkembang dengan bendera Panda Group tetap dipertahankan eksistensinya dan konsisten berkiprah di bisnis telekomunikasi.

Pengalaman hidup mengajarkan Billy, kesuksesan yang bermanfaat bagi banyak orang selalu dibangun di atas nilai-nilai. Tanpa nilai-nilai, sukses kehilangan maknanya. Itu

sebabnya, derap langkah Tuas Mas Group selalu berlandaskan prinsip kejujuran, kreatifitas, dan kerja keras.

“Bagi saya pintar bisa diletakkan di urutan selanjutnya, bisa kelima atau ke tujuh. Kejujuran harus diutamakan dan dijunjung tinggi. Nilai-nilai itulah yang menopang pribadi kita dan bisnis kita. Prinsip ini selalu saya tekankan kepada karyawan, mulai dari *office boy* sampai direktur,” tutur Billy.

Jangan heran kalau setiap orang yang melamar kerja di Tuas Mas Group harus bertemu langsung dengan Billy. Itu persyaratan mutlak. Ia merasa perlu berdialog dengan pelamar untuk memastikan kandidat karyawan itu memang layak mengemban kepercayaan.

“Kegiatan wawancara kerja sedikit banyak menyita waktu saya, tapi itu harus dilakukan sebelum kita memberikan kepercayaan kepada seseorang. Lebih-lebih untuk orang yang baru kita kenal,” ujar Billy.

Strategi Memenangkan Pasar: Fasilitas Telepon Gratis Sesama Pelanggan IM3

Pada 2001, Hasnul Suhaimi ditarik kembali ke Indosat sebagai Kepala Divisi Bidang *Multimedia Mobile*, cikal bakal terbentuknya divisi produk Indosat Multimedia Mobile atau yang populer sebagai IM3. Ketika Hasnul sedang menyusun program pengembangan pasar produk IM3, Billy Arman kerap diajak berdiskusi, antara lain tentang seleksi calon distributor IM3.

Sebagai mantan Direktur Niaga Telkomsel, tentu Hasnul punya banyak relasi bisnis termasuk dari kalangan distributor. Kendati demikian, banyak distributor tidak tahu Hasnul sudah dimutasi ke Indosat. Untuk kepentingan pemasaran, distributor Indosat dikumpulkan dan diseleksi ulang. Sebagai teman dan dalam kapasitas informal, Billy diminta Hasnul memberikan saran dan pendapat.

Pada saat IM3 diluncurkan di Batam pada tanggal 31 agustus 2001, Billy memberikan saran kepada Hasnul agar IM3 melakukan gebrakan dengan membuat promosi telepon gratis ke sesama pelanggan.

“Walaupun Pak Hasnul pernah menjadi Direktur Niaga di Telkomsel, Bapak tidak bisa melawan *competitor* seperti Satelindo, Telkomsel, XL. IM3 kan operator baru. Untuk mendapatkan pelanggan baru tantangan kita sangat sulit, apalagi BTS (*Base Transceiver Station*) IM3 masih sedikit. Promosi SMS gratis, tidak efektif. Lagi pula operator lain akan ikut-ikutan memberikan layanan yang sama. Kalau IM3 promosi, maka Telkomsel, Satelindo, dan XL juga akan ikut promosi,” jelas Billy.

Lantas Hasnul bertanya, bagaimana cara menyiasati dan memenangkan pasar?

Satu-satunya strategi yang operator lain tidak bisa meniru adalah pemberian fasilitas telepon gratis sesama pelanggan IM3. Billy yakin operator lain tidak bisa menirunya. Lagi pula pelanggan IM3 belum banyak sehingga biaya untuk fasilitas itu tidak besar. Berbeda dengan Telkomsel yang sudah punya sejuta pelanggan, jika melakukan cara ini bisa langsung bangkrut.

Billy yakin operator lain tidak akan sanggup menerapkan strategi promosi jitu seperti ini. Ia paham pendapatan operator

telepon seluler umumnya berasal dari penggunaan layanan voice sesama pelanggan di satu operator. Misalnya, dari pendapatan 1 Juta Telkomsel itu, 850 ribu di dapat dari layanan voice sesama pelanggan Telkomsel, telepon dari Telkomsel ke Telkomsel. Hal yang sama terjadi di Satelindo dan XL.

“Program telepon gratis ini seperti kita menuntun bayi berjalan. Bayinya adalah pelanggan. Selama tiga bulan kita menyusui mereka sebagai bayi kita. Setelah tiga bulan, mereka harus bayar misalnya setiap kali telepon Rp500, kecuali untuk pelanggan pascabayar,” tambah Billy.

Seperti di ketahui umum, penjualan pulsa operator telepon seluler dilakukan dalam dua pendekatan, prabayar dan pascabayar. Billy usul agar produk baru IM3 prabayar yang akan diluncurkan memberikan layanan telepon gratis sesama operator selama tiga bulan. Setelah tiga bulan barulah pelanggan dikenakan tarif flat.

“Khusus untuk IM3 pascabayar, pelanggan diberikan layanan telepon gratis selama 6 bulan dan setelahnya tarif flat, dan naik secara bertahap. Misalnya, setelah 6 bulan tarif flat Rp. 250 per sekali telepon, tiga bulan berikutnya naik menjadi Rp.500 per sekali telepon. Jadi, setelah masa promosi habis, pelanggan diminta membayar layanan telepon. Strategi ini belum pernah dilakukan operator lain dan saya yakin akan efektif mengakuisisi pelanggan. Bahkan sangat besar kemungkinannya pelanggan operator lain beralih ke IM3,” terang Billy Arman.

Saran Billy rupanya ditanggapi serius oleh Hasnul, bahkan dikaji secara mendalam dari segala aspek untuk dijadikan program strategis IM3. Singkat cerita, setelah strategi promosi itu diimplementasikan, hasilnya luar biasa. Strategi telepon gratis sesama pelanggan selama 3 bulan untuk IM3 prabayar dan 6 bulan untuk IM3 pascabayar yang digagas oleh Billy Arman terbukti sukses. IM3 berhasil mengakuisi pelanggan jauh melampaui target. Sejak IM3 diluncurkan di Batam sampai Desember 2001, diperoleh sebanyak 139 ribu pelanggan dari target 25 ribu.

Di kalangan masyarakat, terutama generasi muda, IM3 kemudian dikenal sebagai produk telepon seluler paling hemat dan *friendly*. Bahkan, pedagang ponsel di Roxy Mas, sentra penjualan ponsel terbesar di Jakarta, sebagian besar menggunakan IM3 dan merekomendasikan IM3 kepada konsumen tokonya. Fasilitas layanan telepon gratis sesama pelanggan itu terus menuai pujian masyarakat.

Satyalancana Wira Karya: Masyarakat Menikmati Tarif Murah Telepon Seluler

Tidak banyak yang tahu, bahwa inovasi skema tarif murah telepon seluler di Indonesia pertama kali digagas dan dicetuskan oleh Billy Arman. Bahkan, atas pertimbangan Billy dianggap berjasa kepada masyarakat Indonesia sehingga bisa menikmati tarif murah telepon seluler, ia sempat ditawarkan gelar Doktor Honoris Causa oleh sebuah universitas. Tetapi Billy menolak dengan halus gelar kehormatan itu, karena ia merasa semua karyanya adalah bentuk pengabdian kepada masyarakat dan negeri tercinta Indonesia.

Inovasi skema tarif telepon murah GSM bermula pada saat IM3 diluncurkan di Batam pada tanggal 31 Agustus 2001.

Ketika itu, ide telepon gratis yang digagas Billy Arman berhasil mendongkrak pelanggan IM3.

Tak berhenti sampai di situ, rupanya Billy Arman kemudian menyampaikan gagasan skema tarif telepon murah IM3 kepada Hasnul Suhaimi. Pada saat itu, semua operator seluler Indonesia menerapkan tarif per menit. Rata-rata di atas Rp 2500 per menit atau per 60 detik. Sehingga masyarakat yang hanya menggunakan telepon seluler selama 30 detik, tetap harus membayar 60 detik. Bagi Billy, tentu saja tarif per menit tidak memenuhi rasa keadilan bagi masyarakat.

“Coba pikirkan, masyarakat Indonesia tanpa sadar dipaksa oleh operator untuk membayar tarif telepon seluler yang tidak mereka gunakan. Jangan lihat jumlah detik dan menit yang tidak mereka gunakan, tapi lihatlah jutaan rakyat Indonesia yang belum mampu membeli pulsa mahal namun membutuhkan telepon murah untuk kebutuhan darurat keselamatan jiwa, kesehatan, pendidikan, dan lain sebagainya. Tentu saja ini merugikan masyarakat,” tutur Billy Arman.

Oleh karena itu, Billy Arman berusaha keras meyakinkan Hasnul Suhaimi untuk menerapkan skema tarif telepon murah yang digagasnya di Indosat. Billy memberikan hitungan bisnis yang realistis, bahwa Indosat tidak akan mengalami kerugian dengan menerapkan gagasan tarif murah, sebaliknya justru Indosat akan lebih cepat menguasai pasar karena layanan tarif murah akan benar-benar dirasakan masyarakat Indonesia.

“Skema tarif murah ini bakal mendapat respon positif. Indosat tidak hanya akan menguasai pasar kalangan muda, tapi menyentuh seluruh lapisan masyarakat, karena setelah gagasan ini diterapkan telepon seluler akan digunakan oleh sebagian besar masyarakat Indonesia,” tutur Billy kepada Hasnul.

Tak perlu waktu lama, Indosat di bawah kepemimpinan Hasnul Suhaimi benar-benar menerapkan gagasan Billy Arman dengan mencanangkan tarif murah telepon seluler di bawah harga pasar Rp2.500 per menit, dan mendapat sambutan positif masyarakat Indonesia.

Namun, satu tahun menjabat Direktur Utama Indosat, Hasnul Suhaimi kemudian pindah ke XL dan didapuk sebagai Direktur Utama. Agar tidak ditinggal pelanggan, mau tidak mau, layanan tarif telepon murah diterapkan Hasnul pada produk XL dengan harga Rp. 1 per detik.

Billy Arman merasa senang gagasannya diterapkan Hasnul Suhaimi di XL dengan mengeluarkan kebijakan tarif murah telepon seluler yang benar-benar adil bagi masyarakat Indonesia, yakni Rp 1 per detik. Sejarah pun mencatat untuk pertama kalinya rakyat Indonesia menikmati tarif murah telepon seluler Rp 1 per detik.

Belakangan Telkomsel dan Indosat serta seluruh operator seluler di Indonesia mengikuti pendekatan yang sama, menurunkan harga sampai batas terendah dalam sejarah telekomunikasi Indonesia dan bahkan dunia.

Sejak saat itu, terjadilah perang tarif antar operator seluler. Tidak ada lagi operator seluler yang berani menjual pulsa di atas Rp 1 per detik tanpa fasilitas dan layanan ekstra. Sebagai dampak positif dari perang tarif operator seluler, penggunaan telepon seluler semakin meluas di kalangan masyarakat hingga menyentuh kalangan petani, nelayan dan warga desa yang sebelumnya tidak terjangkau.

Sejak hadirnya tarif Rp 1 per detik, rakyat Indonesia dapat menggunakan ponsel untuk kebutuhan sehari-hari karena tarif

telepon seluler telah berubah menjadi sangat murah, terjangkau bagi semua lapisan masyarakat.

Sejak menggunakan telepon seluler, petani di pedesaan memiliki akses informasi pasar yang semakin luas. Petani di pelosok desak tidak lagi bergantung kepada pengepul dan tengkulak untuk menjual produk hasil taninya, bahkan bisa menjual ke luar daerah dengan harga yang lebih baik jika dirasa tidak mendapat harga yang layak di daerahnya.

Demikian pula warga yang tinggal di pelosok desa yang jauh dari fasilitas kesehatan, dapat segera menghubungi layanan kesehatan dari dokter, rumah sakit dan klinik sejak tarif telepon seluler terjangkau masyarakat.

“Siapa yang paling diuntungkan dengan telepon murah? Tentu saja rakyat Indonesia. Kita patut bersyukur, semua kalangan masyarakat bisa menikmati layanan telepon seluler. Bahkan, tukang becak dan buruh tani juga sudah menggunakan ponsel. Dulu hanya orang kaya dan kelas menengah yang punya ponsel. Pasalnya, biaya pulsa mencekik leher, baik telepon lintas operator maupun ke sesama operator,” tutur Billy.

Bagi Billy Arman, memang sudah seharusnya telekomunikasi di Indonesia ditingkatkan lagi, dengan memberikan lebih banyak lagi layanan gratis yang memudahkan hidup masyarakat Indonesia. Jika telekomunikasi maju, ekonomi masyarakat dan negara akan bergerak maju semakin pesat.

“Perkembangan telekomunikasi berbanding lurus dengan kemajuan ekonomi. Jika telekomunikasi maju, dengan sendirinya ekonomi meningkat pesat,” tutur Billy.

Berkat kontribusi nyata Billy Arman kepada bangsa dan negara Indonesia dengan gagasan Skema Tarif Murah Dunia

Telekomunikasi yang sangat dirasakan masyarakat manfaatnya, pada 7 Agustus 2015 Presiden Joko Widodo menganugerahkan tanda kehormatan Satyalancana Wira Karya kepada Billy Arman.

Dalam petikan Keputusan Presiden RI No 89/TK/Tahun 2015, Presiden Jokowi menyatakan bahwa penganugerahan tanda kehormatan Satyalancana Wira Karya merupakan bentuk penghargaan atas jasa-jasa dalam memberikan darma baktinya yang besar terhadap negara dan bangsa Indonesia sehingga dapat dijadikan teladan bagi orang lain.

Pencetus Telepon Umum Gratis Multimedia untuk Masyarakat Pra Sejahtera

Kecintaan Billy Arman pada teknologi telekomunikasi terus menggulirkan karya-karya yang bermanfaat bagi masyarakat. Pada 2007 ia mencetuskan ide telepon umum gratis multimedia untuk memenuhi kebutuhan rakyat Indonesia, terutama masyarakat pra sejahtera.

Telepon umum multimedia yang diciptakan Billy awalnya sengaja diprogram agar pengguna dapat menelepon ke satu nomor yang sama secara cuma-cuma alias gratis sebanyak dua kali panggilan dalam sehari, dengan limit waktu satu setengah menit setiap panggilan. Tujuannya semula untuk mengakuisisi pelanggan operator seluler itu sendiri.

“Limit penggunaanya tetap harus dibatasi agar bisa digunakan oleh banyak orang. Kalau tidak, nanti bisa dipakai untuk pacaran berjam-jam, sementara orang lain tidak kebagian telepon,” terang Billy.

Sama halnya dengan telepon genggam, telepon umum digital ini juga memanfaatkan teknologi komunikasi nirkabel

(*wireless*) dan terkoneksi dengan seluruh jaringan operator seluler di Indonesia. Ini membuatnya sangat fleksibel untuk ditempatkan di lokasi manapun dan dapat digunakan untuk menelepon ke mana saja, termasuk ke telepon seluler. Fleksibilitas ini dimungkinkan dengan penggunaan teknologi terbaru.

Selama ini, telepon murah yang bisa dinikmati masyarakat hanya untuk menelepon pengguna operator yang sama. Tidak mengherankan jika seseorang bisa memiliki lebih dari satu nomor HP dengan operator yang berbeda. Nah, salah satu kelebihan telepon umum multimedia ini adalah dapat mengakses seluruh layanan seluler yang beroperasi di Indonesia.

Bagaimana awalnya gagasan ini muncul di benak Billy? “Mulanya saya melihat sosialisasi dan promosi obat generik Rp1000,- melalui iklan televisi kurang efektif dan tidak tetap sasaran. Coba dipikir, keluarga yang punya televisi tentu keluarga mampu dan tidak mungkin membeli obat murah generik. Oleh karena itu, saya menyarankan pemerintah sebaiknya memanfaatkan medium lain yang bisa efektif menjangkau segmen masyarakat yang menjadi target. Lagi pula, setelah saya cek, anggaran pemerintah untuk promosi obat generik cukup besar. Sangat disayangkan kalau uang rakyat mubazir,” tutur Billy.

Di sisi lain, Billy melihat operator telepon seluler selama ini kesulitan mendapatkan pelanggan setia. Itulah yang menjadi alasan mengapa operator harus menjual kartu sebanyak-banyaknya. Tujuannya untuk menambah pelanggan. Tapi sayangnya strategi promosi dan pemasaran yang diterapkan operator tidak efektif.

“Terbukti, pada setiap 11 kartu terjual dan digunakan pelanggan, rata-rata hanya satu kartu yang bertahan dan terus dipakai oleh pelanggan tidak lebih dari tiga bulan. Jadi, kalau operator menargetkan meraih 1 juta pelanggan, berarti ada 11 juta kartu yang terbuang sia-sia. Tinggal dikalikan saja dengan harga per kartu berapa?. Anggap misalnya Rp2.500 dikalikan 11 juta, jelas miliaran rupiah yang terbuang percuma,” tukas Billy.

Lantas, kepada operator, Billy menawarkan pendekatan promosi yang terbaik untuk menghasilkan pelanggan baru dalam volume yang besar dengan biaya yang jauh lebih hemat. Yakni dengan cara operator menyediakan layanan telepon umum gratis telepon seluler untuk masyarakat luas di ruang publik yang kerap dikunjungi masyarakat, fasilitas umum dan fasilitas sosial, terutama rumah sakit. Ini jauh lebih hemat daripada iklan di televisi, selain itu penggunaan telepon umum seluler gratis akan membuat pelanggan terikat dengan salah satu operator.

Billy kemudian melihat, antara kebutuhan operator telepon meraih pelanggan sebanyak-banyaknya dan program pemerintah sosialisasi obat generik lewat iklan televisi, jika disinergikan dalam satu program maka tujuan dan kepentingan masing-masing bisa tercapai dengan tepat sasaran dan hemat biaya.

Atas dasar pemikiran inilah Billy kemudian menciptakan telepon umum gratis multimedia. Telepon umum ini nantinya ditempatkan di puskesmas balai desa, kantor kelurahan, kantor kecamatan, sekolah, stasiun kereta, terminal bis, tempat ibadah, dan fasilitas-fasilitas umum lainnya.

Video iklan obat generik yang disosialisasikan pemerintah bisa ditampilkan di layar monitor telepon umum gratis multimedia

yang penggunaannya sebagian besar masyarakat pra sejahtera atau tidak mampu. Ini lebih tepat sasaran dan lebih hemat dibanding beriklan di stasiun televisi. Di lain sisi, operator telepon bisa meraih pelanggan baru dalam jumlah besar karena penggunaan telepon umum seluler gratis mendatangkan pelanggan baru dan membuat pelanggan lebih setia menggunakan layanan operator yang sama.

Anggaplah setiap satu pesawat telepon umum gratis multimedia digunakan setidaknya oleh 15 orang perhari, jika 100 ribu unit telepon umum gratis multimedia disediakan di fasilitas umum dan fasilitas sosial seluruh Indonesia, maka jutaan orang menonton dan mendengar iklan obat generik itu, dan setia menggunakan layanan telepon seluler yang sama.

“Lalu anggaran pengadaan telepon umum gratis multimedia dari mana? Ya kita memanfaatkan anggaran iklan obat generik pemerintah dan iklan operator seluler dengan. Daripada terbuang percuma,” imbuh Billy.

Itulah awal mula telepon umum gratis berbasis multimedia ini bergulir dari pemikiran dan rencana aksi Billy Arman. Setelah gagasannya mewujudkan nyata, karya ini ia daftarkan Hak Patennya. Pemerintah, dalam hal ini Kementerian Hukum dan HAM RI, kemudian menerbitkan Hak Paten No. Reg. 037249 dan No. Reg. 035273 pada tanggal 12 juli 2007.

Voucher BBM, Cegah Praktik Penimbunan & Penyelundupan BBM Bersubsidi

Semasa ditunjuk Pertamina untuk menjual voucher isi ulang telepon seluler di SPBU, Billy Arman sempat berkeinginan memiliki usaha SPBU. Tetapi untuk mewujudkannya diperlukan dana yang sangat besar dan ia waktu itu tidak punya uang.

Lantas ia mencari cara untuk mewujudkan impian tersebut dan kemudian mendapatkan ide menjual voucher BBM. Di Negara-negara maju penggunaan voucher BBM telah lama diterapkan.

Ide itu mendapat momentum ketika pemerintah berencana mengurangi subsidi bahan bakar minyak (BBM). Ada wacana menjual BBM dengan dua harga berbeda. Premium dengan harga Rp4.500 per liter akan dijual untuk angkutan umum dan kendaraan roda dua, sedangkan kendaraan pribadi beroda empat membeli premium dengan harga lebih tinggi.

Wacana ini menimbulkan polemik, menuai pro dan kontra. Ada yang menyatakan kebijakan dua harga adalah yang paling tepat untuk saat itu. Namun yang menolak menyatakan kalau kebijakan itu tidak efektif karena menyuburkan praktik penimbunan dan penyelundupan BBM bersubsidi.

Billy kemudian mendatangi Pertamina dan menawarkan ide voucher BBM sebagai solusi. Gagasannya ternyata mendapat respon positif dari Pertamina. Ia selanjutnya menjalin komunikasi dengan pengawas atau pemilik SPBU.

Sejak 2006, Pertamina memberi kepercayaan kepada Billy untuk mengelola pendistribusian sistem voucher BBM. Bahkan, ia satu-satunya orang yang mendapat kepercayaan Pertamina untuk membuat outlet voucher di Jakarta.

“Dengan direalisasikannya. ide ini oleh Pertamina, saya tidak merasa perlu punya usaha SPBU. Menjadi pengelola voucher BBM di ratusan SPBU sudah cukup memuaskan bagi saya,” tutur Billy.

Voucher BBM karya Billy adalah yang pertama di Indonesia dan baru didaftarkan hak patennya dengan Hak Cipta No. Reg. 031548 tanggal 13 september 2006 dan No. Reg. 032795 tanggal 01 Februari 2007.

Voucher BBM karya Billy Arman akhirnya digunakan di 820 SPBU yang tersebar dari Medan sampai Manado. Billy mengembangkan idenya lebih jauh, memungkinkan voucher BBM digunakan sebagai sarana promosi produk dan jasa, souvenir pernikahan, ulang tahun, dan lain sebagainya. Di dalam voucher, bisa dicantumkan iklan pihak sponsor.

Bagaimana dengan resiko pemalsuan?

“Di dalam lembaran voucher BBM buatan saya sudah tersedia pengaman yang berlapis-lapis untuk mencegah pemalsuan. Bahkan, standar keamanannya lebih tinggi dibandingkan percetakan uang sehingga sulit dipalsukan. Voucher BBM ini dilengkapi dengan warna, kode, logo dan keterangan tertentu yang berfungsi mengatur periode penggunaan, jumlah pembelian, lokasi pembelian dan siapa yang berhak menggunakannya. Maka sangat sulit untuk disalahgunakan,” jelas Billy.

Selain itu, setiap sistem keamanan voucher BBM karya Billy Arman diubah setiap bulan untuk menghindari pemalsuan. Di sisi lain, masa berlaku voucher dibuat singkat, hanya satu bulan. Setiap bulan lembaran voucher diganti dengan format desain berbeda dan sistem keamanan baru. Dengan penggunaan voucher, mekanisme distribusi BBM menjadi sangat terukur dan terkelola dengan baik.

Billy menggunakan tenaga marketing untuk mendatangi perusahaan-perusahaan menawarkan gambar produk-produk mereka diiklankan di voucher BBM sebagai sarana promosi,

misalnya, sebuah perusahaan otomotif mempunyai produk mobil baru maka gambar produknya bisa ditampilkan di voucher. Tentu saja ada hitung-hitungannya, berapa harga via voucher itu, berapa harga bensinnya, harga iklannya, dan sebagainya. Promosi penjualan mobil mereka bisa lebih maksimal dengan menggunakan voucher BBM.

Voucher BBM karya Billy Arman sudah digunakan sejak lama oleh pejabat di lingkungan Istana Negara, termasuk di antaranya untuk kendaraan Presiden RI, Ibu Negara, dan kendaraan para menteri. Dengan menggunakan voucher BBM, pengadaan BBM untuk operasional pejabat tidak perlu berbelit-belit, menghilangkan birokrasi yang berbiaya tinggi dan mencegah penyalahgunaan uang negara.

Pada voucher BBM yang digunakan pejabat Istana Negara dan lembaga pemerintah dicantumkan logo lembaga masing-masing. Untuk kepentingan ini, Billy tidak memungut biaya iklan dan tidak mencari keuntungan. “Itu bentuk pengabdian saya kepada negara. Sejauh bermanfaat untuk menghemat anggaran negara, saya sudah senang dan bersyukur,” tutur Billy.

Voucher BBM pada prinsipnya juga bisa untuk program pembatasan BBM, bahkan voucher BBM jauh lebih efektif untuk program pembatasan BBM dibanding dengan pemasangan RFID (*Radio Frequency Identification*).

Voucher BBM karya Billy sudah digunakan sejak lama oleh pejabat di lingkungan Istana Negara, termasuk di antaranya untuk kendaraan Presiden RI, Ibu Negara, dan kendaraan para menteri. Dengan menggunakan voucher BBM, pengadaan BBM untuk operasional pejabat tidak perlu berbelit-belit, menghilangkan birokrasi yang berbiaya tinggi dan mencegah penyalahgunaan uang negara.

“Saya sudah sampaikan kepada pejabat di BPH Migas, bahwa program pemasangan RFID itu sebenarnya tidak begitu efektif. Kelemahan memakai RFID, operator yang ingin berbuat nakal bisa tetap terus mengisi BBM. Apalagi sekarang banyak yang tidak mau memasang alat itu, padahal sudah banyak uang negara dihabiskan untuk sistem ini. Pada penggunaan RFID ini sebenarnya yang bekerja dan menentukan efektifitas itu bukan sistem atau alatnya, melainkan operator SPBU. Sayangnya teman-teman di BPH Migas sepertinya kurang paham kalau sebenarnya yang paling punya peranan dalam program ini adalah petugas pengisi BBM,” tukas Billy.

Billy memaparkan, jika pemerintah ingin mengurangi kuota BBM, sebenarnya hanya memerlukan langkah sederhana. Tidak perlu kebijakan presiden, cukup keputusan menteri saja. Tetapi pelaksanaannya di lapangan melibatkan operator SPBU.

Misalnya, pemerintah membuat ketentuan bahwa penggunaan BBM Premium dibatasi. Hanya kendaraan dengan cc tertentu atau kendaraan umum saja yang boleh memakai premium, yang lain tidak boleh. Setelah pemerintah menerbitkan keputusan itu, informasinya ditempelkan di setiap SPBU.

Agar kebijakan itu terlaksana dengan baik dan mencapai tujuan, operator SPBU diberi margin Rp 1 per liter Pertamax. Dengan rangsangan insentif itu, operator SPBU akan melaksanakan kebijakan pemerintah dengan mengarahkan

pengguna mobil pribadi untuk mengganti Premium dengan Pertamax sesuai ketentuan pemerintah.

“Petugas pengisi BBM bisa bertindak tegas. Maaf tidak bisa, Pak. Bapak harus mengisi dengan Pertamax, ini ada suratnya dari pemerintah. Mereka bersedia mengambil peran seperti itu karena ada daya tarik insentif. Dari setiap liter Pertamax yang dibeli pemilik kendaraan, mereka mendapat 1 rupiah. Jadi yang berperan adalah operator SPBU,” tutur Billy.

Voucher BBM yang digagas Billy Arman dapat diterapkan dalam skala luas untuk kepentingan publik, yakni mendukung kontrol dan pengawasan distribusi BBM bersubsidi. Melalui voucher BBM dimungkinkan pembagian beban subsidi secara kolektif antara pemerintah pusat dan daerah, jika pemerintah daerah memiliki anggaran yang cukup untuk itu.

Misalnya, jika dampak kenaikan harga BBM secara nasional menyebabkan masyarakat dan perekonomian di suatu daerah menerima imbas yang jauh lebih berat dibandingkan daerah lain, maka pemerintah daerah setempat dapat memberikan subsidi melalui mekanisme voucher. Dengan sarana voucher, subsidi BBM bisa dikelola secara terukur tanpa khawatir risiko penyalahgunaan.

Berbagi & Menginspirasi Generasi Muda di Kampus Universitas Indonesia

Sebagai pengusaha, Billy senang berbagi pengalamannya kepada siapapun dalam merintis, membangun dan mengembangkan bisnis. Khususnya kepada kaum muda Indonesia. Ia ingin pemuda-pemudi Indonesia melanjutkan perjuangan para pendahulu bangsa dengan berkarya di dunia usaha.

Pada 2012, Billy membagikan kisah hidup dan pengalaman bisnisnya kepada mahasiswa di Kampus Universitas Indonesia, Depok. Pada acara bertajuk UI Student Preneurs 2012 itu, ia membakar semangat para mahasiswa untuk mengambil peran nyata dalam pembangunan sebagai pengusaha.

Ia juga beberapa kali muncul di televisi untuk berbagi pengalaman bisnis kepada masyarakat luas, utamanya generasi muda. Ia mengisi acara “Bedah Bisnis” di Televisi Pendidikan Indonesia (TPI), yang dipandu Rhenald Kasali. Di acara itu, ia ceritakan pengalamannya bekerja setiap hari, menyerap dan memahami masalah yang dihadapi masyarakat, pengusaha, dan pemerintah, lalu menggagas dan mencipta solusi yang menjembatani semua kepentingan dan memudahkan hidup banyak orang. Pada acara itu pula, ia disebut-sebut sebagai “Sang Inovator.”

Sejak 2004, Billy mulai bersentuhan dengan dunia politik. Bahkan, oleh teman-temannya ia sempat didorong untuk maju mencalonkan diri dalam Pemilihan Walikota Pontianak. Saat itu, ia muncul sebagai nama baru yang siap meramaikan bursa persaingan.

“Nama saya memang belum begitu akrab di telinga masyarakat Kota Pontianak. Sebagian masyarakat mengenal saya sebagai pengurus Demokrat Pusat dan putera daerah pontianak yang menjadi pengusaha di Jakarta. Mereka yang datang dan meminta saya membangun Kota Pontianak itu mungkin melihat pengalaman saya membangun bisnis dari nol dan boleh dikata sukses. Mereka menaruh harapan putera daerah Pontianak membangun kampung halamannya,” ujar Billy.

Begitu banyak persolan yang mendera Kota Pontianak, mulai dari jalan macet, banjir, pengangguran, kesemrautan, dan sebagainya. Itu semua membutuhkan sentuhan pemimpin. Persoalan tersebut seakan-akan menjadi bom waktu kalau tidak dibenahi segera dan secara menyeluruh.

“Di tengah perjalanan waktu, ada teman-teman saya lainnya yang justru menyayangkan kalau saya ikut kompetisi dalam pemilihan walikota. Akhirnya ada pro dan kontra. Akhirnya saya putuskan rencana ini dibatalkan,” tukas Billy.

BAGIAN III

INOVASI YANG MENGGUNCANG INDUSTRI TELEKOMUNIKASI

Momen Bersejarah Lahirnya Gagasan Revolusioner Rp 1 Per Detik

Batam, 31 Agustus 2001.

Pagi itu matahari sudah memantulkan bayangan. Udara panas bercampur angin laut membawa aroma asin dari perairan Selat Singapura. Tenda besar dengan latar belakang logo IM3 berdiri gagah di sebuah area terbuka. Para pejabat, eksekutif, jurnalis, dan undangan memenuhi kursi-kursi yang disusun rapi. Di depan panggung, layar besar menayangkan video peluncuran layanan GSM terbaru yang digadag-gadang akan menjadi babak baru telekomunikasi Indonesia.

Billy Arman hadir di tengah semarak *launching* produk IM3. Matanya menyapu seluruh area, lalu kemudian ia menyapa banyak orang yang dikenalnya. Bagi sebagian besar hadirin, acara ini adalah momen biasa, sebuah acara peluncuran produk baru perusahaan. Namun bagi Billy, ini adalah pintu masuk untuk sebuah ide yang menjadi solusi bagi masyarakat dan bakal mengubah wajah industri telekomunikasi nasional.

Ia membawa satu keyakinan sederhana, tapi revolusioner: telekomunikasi sejatinya harus adil dan terjangkau untuk seluruh rakyat Indonesia.

Pada masa itu, semua operator di Indonesia menerapkan tarif pulsa telepon seluler yang bersifat fix atau tetap, dengan

rata-rata di atas Rp 2.500 per menit. Pelanggan yang berbicara hanya 20 detik atau 30 detik tetap harus membayar pulsa penuh permenit atau per 60 detik. Bagi Billy, ini adalah salahsatu bentuk ketidakadilan yang nyata bagi masyarakat Indonesia.

Billy sudah menguji idenya sejak lama: tarif pulsa telepon seluler seharusnya dihitung per detik, bahkan ia berani menyebut angka Rp 1 per detik. Ia percaya, jika tarif pulsa Rp 1 per detik diterapkan, rakyat kecil di pelosok desa akan ikut terhubung, jumlah pengguna telepon seluler akan meningkat pesat berkali lipat, dan perusahaan telekomunikasi akan meraih keuntungan lebih besar.

Indosat dengan produk IM3-nya menjadi sasaran pertama Billy ketika ia mencoba mendorong ide ini. Peluncuran di Batam adalah momen awal yang strategis.

Siang itu di Batam, saat MC mengumumkan peluncuran resmi IM3, tepuk tangan membahana. Billy ikut senang dengan kehadiran IM3, tetapi pikirannya sudah melompat jauh ke depan. Ia tahu, jika idenya tarif pulsa ponsel Rp 1 per detik benar-benar diterapkan penuh oleh Indosat, medan pertempuran pasar untuk produk dan layanan telekomunikasi Indonesia akan berubah selamanya.

Ketika Billy Arman memaparkan skema tarif murah pulsa telepon seluler kepada Hasnul Suhaimi, Direktur Utama Indosat, beberapa waktu usai peluncuran IM3 di Batam, -- ia meneguhkan argumentasi bisnis yang kuat:

- Tarif pulsa telepon seluler yang murah akan memicu lonjakan pelanggan.
- Pasar tidak hanya dari kalangan muda kota, tetapi seluruh lapisan masyarakat.

- Efek sosialnya sangat besar, dari nelayan di laut hingga petani di desa terpencil akan sangat terbantu dengan hadirnya pulsa ponsel yang murah.

Hasnul memahami potensi ide ini. Dalam waktu tak lama, Indosat mengubah strategi tarif, memecah dominasi tarif per menit, dan mulai mengarah ke skema per detik.

Saat Hasnul pindah ke XL setahun kemudian, ia membawa serta gagasan Billy Arman dan memformalkannya menjadi kebijakan bersejarah: pulsa telepon seluler Rp 1 per detik pertama di Indonesia.

Dampaknya luar biasa:

- Perang tarif dimulai. Semua operator besar — termasuk Telkomsel dan Indosat — terpaksa mengikuti.
- Harga pulsa jatuh ke titik terendah dalam sejarah telekomunikasi Indonesia, bahkan dunia.
- Ponsel yang dulunya hanya dimiliki orang kaya, kini digunakan tukang becak, buruh tani, nelayan, dan semua lapisan masyarakat.

Dampak positif yang luas itu lahir dari cara pandang Billy Arman yang berakar dari kepedulian atas kehidupan masyarakat: teknologi harus memudahkan hidup rakyat, bukan justru membebani rakyat.

Dari Strategi ke Eksekusi, Menembus Tembok Industri Telekomunikasi

Hari-hari setelah peluncuran IM3 di Batam menjadi titik awal kerja senyap Billy Arman. Panggung promosi sudah usai, tetapi pekerjaan sebenarnya baru dimulai. Di meja-meja

rapat tertutup, ia harus mengubah konsep menjadi kebijakan resmi, menghadapi perhitungan bisnis para eksekutif, serta mengantisipasi resistensi dari mereka yang sudah nyaman dengan sistem tarif lama.

Billy paham, industri telekomunikasi adalah arena dengan kepentingan yang berlapis: pemegang saham, manajemen, teknisi, hingga pihak regulator. Satu keberatan dari salah satu pihak bisa membuat ide berhenti di meja diskusi. Karena itu, ia menyiapkan strategi meyakinkan Hasnul Suhaimi dan jajaran Indosat dengan data yang konkret:

- Proyeksi lonjakan jumlah pelanggan baru.
- Simulasi arus kas yang menunjukkan kestabilan pendapatan meskipun tarif per menit dihapus.
- Perbandingan tren internasional yang mulai mengarah ke tarif fleksibel.

Billy juga menekankan potensi dampak sosial. Ia menggambarkan bagaimana tarif per detik dapat menembus lapisan masyarakat yang selama ini berada di luar jangkauan ponsel: nelayan, petani, buruh, dan pedagang kecil.

Penerapan awal skema tarif baru di Indosat dilakukan dengan ekstra hati-hati. Segmen tertentu dijadikan target pertama, dengan promosi yang disesuaikan. Respon positif mulai terlihat: durasi panggilan menjadi lebih singkat tapi frekuensinya meningkat. Konsumen mulai merasa tarif sesuai pemakaian, dan persepsi “mahal” pada ponsel mulai bergeser.

Ketika Hasnul Suhaimi pindah ke XL, Billy melihat peluang untuk membawa idenya ke panggung yang lebih besar. Di XL, ruang untuk manuver lebih luas. Penerapan tarif per detik

secara penuh menjadi agenda utama, dan angka simbolis Rp 1 per detik dipilih sebagai penegas komitmen.

Kebijakan ini menjadi kejutan besar di pasar. Kompetitor awalnya menilai langkah tersebut sebagai risiko tinggi, tetapi dalam waktu singkat mereka mulai merasakan tekanan. XL berhasil meraih perhatian publik dan menarik segmen pengguna baru yang sebelumnya tidak tersentuh.

Efek di lapangan langsung terasa:

- Pengguna pulsa jumlah kecil meningkat signifikan. Mereka kini dapat menelepon seperlunya tanpa khawatir pulsa cepat habis.
- Intensitas komunikasi naik di sektor informal, dari nelayan yang berkoordinasi soal hasil tangkapan hingga pedagang pasar yang mengatur suplai barang.
- Perubahan strategi penjualan kartu perdana di tingkat pengecer, yang kini mempromosikan tarif per detik sebagai nilai jual utama.

Kesuksesan XL memicu respons cepat dari operator lain. Indosat dan Telkomsel menurunkan tarif mengikuti tren baru. Untuk pertama kalinya, pasar telekomunikasi Indonesia memasuki fase perang tarif terbuka, di mana harga menjadi senjata utama perebutan pelanggan. Masyarakat Indonesia sebagai konsumen menikmati dampaknya, sedangkan operator dipaksa berkompetisi dengan inovasi layanan tambahan untuk mempertahankan margin.

Dalam kurun waktu singkat, ide yang semula dianggap terlalu berani menjadi standar industri. Billy telah membuktikan bahwa inovasi bukan hanya tentang menciptakan produk baru,

tetapi juga mengubah cara pasar bekerja. Dan bagi jutaan rakyat Indonesia, perubahan itu berarti satu hal: mereka kini dapat berbicara lewat ponsel tanpa dihantui hitungan menit yang mencekik.

Perang Tarif: Ketika Harga Pulsa Menjadi Senjata Menangkan Pasar

Tarif pulsa ponsel Rp 1 per detik yang digagas Billy Arman dan diterapkan oleh XL adalah batu besar yang dilemparkan ke kolam industri telekomunikasi. Riak yang ditimbulkannya berubah menjadi gelombang, lalu menjadi badai kompetisi. Para operator telekomunikasi yang sebelumnya dipandang sebagai pemain besar tidak punya pilihan selain merespons, atau bersiap kehilangan pangsa pasar.

Indosat, yang sempat menguji skema tarif fleksibel, bergerak cepat mengadaptasi model serupa untuk mempertahankan pelanggan. Mereka tidak mau terlihat ketinggalan di mata publik, apalagi setelah XL mendapatkan citra sebagai operator paling murah dan pro rakyat.

Telkomsel, dengan basis pelanggan terbesar, awalnya bersikap hati-hati. Mereka mencoba mempertahankan tarif lama dengan mengandalkan kualitas jaringan dan program loyalitas. Namun, tekanan pasar memaksa mereka menurunkan tarif secara bertahap, sambil menawarkan paket-paket khusus untuk segmen tertentu.

Perang tarif ini memicu pergeseran signifikan dalam pola persaingan:

- Harga menjadi pesan utama iklan, menggusur jargon lama seperti kualitas jaringan atau layanan premium.

- Pelanggan menjadi “pemburu promo”, berpindah operator sesuai penawaran terbaik, sering kali menggunakan lebih dari satu SIM card.
- Pengecer dan agen pulsa memainkan peran lebih besar sebagai penggerak promosi di tingkat akar rumput.

Bagi masyarakat, perang tarif adalah berkah. Untuk pertama kalinya, pulsa telepon seluler menjadi benar-benar terjangkau bagi kelas pekerja, petani, nelayan, pedagang pasar, hingga pelajar di kota-kota kecil.

Durasi panggilan menjadi lebih panjang untuk kelompok yang mampu, sementara kelompok berpenghasilan rendah bisa melakukan panggilan singkat tanpa khawatir pulsa cepat habis. Komunikasi lintas daerah menjadi lebih intens, mempercepat arus informasi dan peluang ekonomi.

Setiap operator mengembangkan taktik bertahan yang berbeda:

- XL menguatkan citra sebagai pelopor tarif murah, sambil memperluas jangkauan jaringan di luar Jawa.
- Indosat mengombinasikan tarif kompetitif dengan bundling layanan SMS dan data untuk memikat pelanggan yang mulai mengakses internet.
- Telkomsel fokus pada kualitas jaringan dan penetrasi ke daerah terpencil yang belum terjangkau operator lain.

Persaingan harga pulsa yang sudah berada di titik terendah mendorong perusahaan telekomunikasi mencari sumber pendapatan baru. Muncullah ide-ide seperti paket telepon malam, bonus SMS, bundling kartu dengan ponsel murah, hingga penawaran internet berbasis kuota harian.

Meski di permukaan tampak sebagai perang tarif semata, di balik layar industri telekomunikasi mulai bertransformasi menuju era layanan data.

Di sisi lain, perang tarif pulsa juga membawa konsekuensi serius. Margin keuntungan operator telekomunikasi menurun, memaksa efisiensi operasional dan optimalisasi aset. Beberapa perusahaan kecil dan penyedia jasa telekomunikasi pendukung mulai kesulitan bertahan.

Namun, bagi Billy Arman, situasi ini adalah ujian alami pasar. Ia percaya bahwa hanya operator telekomunikasi yang berani berinovasi dan beradaptasi yang akan bertahan dalam jangka panjang.

Perang tarif mengubah wajah industri telekomunikasi Indonesia selamanya. Harga pulsa bukan lagi sekadar angka di brosur—ia menjadi simbol keberpihakan, alat merebut hati rakyat, dan sekaligus medan pertempuran bisnis.

Billy Arman telah memicu revolusi pada industri telekomunikasi yang memaksa semua operator menari mengikuti irama baru yang terbentuk atas gagasan Rp 1 per detik. Dan di tengah arus kompetisi yang kian deras, ia sudah menatap jauh ke depan, mencari gelombang inovasi berikutnya.

Inovasi Telekomunikasi untuk Kemudahan Hidup Rakyat Indonesia

Tarif telepon seluler Rp 1 per detik hanyalah satu bab dari perjalanan panjang Billy Arman di industri telekomunikasi Indonesia. Di balik langkah itu, tersimpan visi yang jauh lebih besar: memastikan bahwa teknologi komunikasi menjadi hak setiap orang, bukan kemewahan yang hanya bisa dinikmati segelintir kalangan.

Di balik layar, Billy menggagas, merancang dan mendorong proyek-proyek inovatifnya, yang pada masanya terdengar seperti mimpi futuristik—tetapi semuanya lahir dari analisis mendalam terhadap kebutuhan hidup masyarakat Indonesia.

1. Telepon Umum Gratis Multimedia

Salah satu gagasan Billy Arman yang paling mencuri perhatian di dekade awal Reformasi adalah telepon umum gratis berbasis multimedia. Billy melihat bagaimana akses komunikasi masih menjadi hambatan di banyak wilayah, khususnya bagi pelajar, pencari kerja, dan masyarakat dengan pendapatan terbatas.

Idenya sederhana namun revolusioner: menempatkan perangkat komunikasi publik yang tidak hanya menyediakan layanan panggilan gratis, tetapi juga akses informasi, iklan, dan konten edukasi. Ia menggabungkan layanan panggilan gratis dengan fitur tambahan seperti akses informasi publik, berita, edukasi hingga hiburan singkat.

Dengan model pembiayaan dari iklan dan sponsor, telepon umum ini bisa menjadi solusi komunikasi tanpa membebani masyarakat sebagai pengguna layanan. Konsep ini bahkan sudah mencakup integrasi layar digital untuk menampilkan informasi publik secara real-time.

Inovasi ini lahir dari keyakinan Billy Arman bahwa teknologi bisa menjadi pintu akses informasi yang setara bagi semua orang, terutama bagi masyarakat yang belum memiliki ponsel

pribadi, dan tepat untuk digunakan di pedesaan, antara lain di kantor desa, balai desa, posyandu, dan ruang publik lainnya.

2. Telepon Wireless untuk Area Tidak Terjangkau dan Daerah Tertinggal

Billy Arman juga menaruh perhatian pada kesenjangan digital antara kota besar dan daerah terpencil. Ia mencetuskan ide pemanfaatan teknologi long-range wireless untuk menjangkau desa-desa yang sulit dibangun infrastruktur kabel atau menara konvensional. Gagasannya mencakup sistem relay jarak jauh yang hemat biaya, menggunakan energi terbarukan seperti panel surya. Dengan inovasi ini, akses telepon dan internet bisa dibawa ke daerah-daerah yang sebelumnya dianggap tidak ekonomis oleh operator besar.

Ketika jaringan seluler tidak merata dan belum menjangkau pelosok Nusantara, ide ini menawarkan solusi praktis: perangkat yang memanfaatkan jaringan nirkabel untuk menjangkau wilayah-wilayah yang sulit diakses kabel telepon konvensional.

Konsep ini terlihat sederhana namun sesungguhnya memiliki nilai sosial ekonomi yang besar. Nelayan di pesisir, petani di dataran tinggi, hingga petugas lapangan di daerah perkebunan bisa berkomunikasi tanpa harus menunggu pembangunan infrastruktur mahal. Bagi Billy Arman, inovasi ini adalah ikhtiar memotong jarak dan jangkauan layanan, bukan mencari untung dari menjual alat.

3. Ponsel Tiga SIM Card

Ketika pasar telekomunikasi memasuki era multi-operator, Billy Arman melihat peluang dalam kebiasaan masyarakat yang sering menggunakan lebih dari satu telepon seluler untuk berbagai keperluan dan untuk menghemat biaya.

Karena itu Billy menggagas inovasi satu ponsel dengan tiga SIM card, dengan cara menanamkan slot tiga sim card hasil karyanya, yang pada masa awal Reformasi belum tersedia di Indonesia.

Inovasi ini bukan hanya soal kenyamanan, tetapi juga strategi ekonomis bagi pengguna. Tanpa perlu membawa banyak perangkat, pengguna ponsel bisa memanfaatkan tarif termurah dari masing-masing operator sesuai kebutuhan.

Bagi pasar Indonesia, yang terkenal sensitif harga, inovasi ponsel tiga SIM card adalah jawaban yang cerdas dan relevan.

4. Deposit Dealer Operating Account (DDOA)

Karya inovasi Billy Arman lainnya yang luput dari sorotan publik adalah sistem *Deposit Dealer Operating Account* (DDOA) untuk distribusi kartu dan pulsa. Sistem ini menyederhanakan alur kerja antara operator dan agen penjualan. Dealer cukup melakukan deposit ke akun khusus, dan dari situ mereka bisa langsung mengakses stok produk secara digital tanpa harus menunggu pengiriman fisik.

Efisiensi ini mempercepat distribusi, mengurangi risiko stok mati, dan mempermudah pengelolaan arus kas bagi pengecer. Dalam skala nasional, DOA menjadi fondasi bagi jaringan distribusi yang lebih gesit. Pada masa perang tarif pulsa telepon seluler antar operator telekomunikasi memuncak, sistem DDOA menjadi andalan bagi operator dan agen pulsa Indonesia.

5. Sistem Telekomunikasi untuk Layanan Publik dan UMKM

Billy Arman meyakini bahwa masa depan telekomunikasi tidak bisa dilepaskan dari layanan publik. Oleh karena itu, sejak

awal Reformasi, ia menawarkan inovasi sistem telekomunikasi integrasi layanan pemerintahan, kesehatan, dan pendidikan.

Dengan inovasi itu, masyarakat dapat mengurus dokumen, mendaftar sekolah, atau berkonsultasi kesehatan melalui satu terminal komunikasi publik, tanpa harus menempuh perjalanan jauh ke kantor pemerintah atau fasilitas kesehatan.

Selain itu, melihat peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam ekonomi Indonesia, Billy mengajukan konsep *micro-networking*: jaringan lokal dengan biaya rendah yang memungkinkan pelaku usaha berkomunikasi, memasarkan produk, dan mengakses informasi pasar secara cepat. Inovasi ini melibatkan kerja sama komunitas dan memanfaatkan perangkat *low-cost base station*, sehingga biaya operasional bisa ditekan tanpa mengorbankan kualitas layanan.

Strategi Pendanaan Kreatif untuk Eksekusi Proyek Inovatif

Dari semua karya inovasi Billy Arman di bidang telekomunikasi, dapat ditarik benang merah: pendanaan kreatif. Billy sadar bahwa kerap kali sebuah ide gagal dieksekusi menjadi karya inovatif karena kendala biaya. Karena itu, sejak era 2000-an ia sudah menggagas model pembiayaan berbasis iklan, sponsorship, dan kerja sama lintas industri. Dengan pendekatan ini, biaya yang biasanya dibebankan ke pengguna bisa dihapus atau ditekan, sehingga akses menjadi lebih inklusif.

Tidak semua gagasan Billy Arman bisa terwujud sepenuhnya. Beberapa terhambat oleh regulasi, sebagian lagi terkendala kesepakatan bisnis atau kesiapan teknologi pada masanya. Namun, banyak elemen dari konsep-konsep tersebut kemudian muncul dalam bentuk layanan baru di industri, menandakan

bahwa gagasan dan arah pemikiran Billy Arman menjangkau lebih jauh melampaui zamannya.

Gagasan-gagasan dan karya inovasinya menunjukkan bahwa Billy Arman bukan sekadar pemecah masalah jangka pendek, tetapi perancang masa depan. Ia melihat telekomunikasi sebagai tulang punggung bagi transformasi sosial dan ekonomi. Meskipun tidak semua visinya langsung terwujud, gagasan-gagasan Billy meninggalkan jejak yang memengaruhi cara industri memandang akses, inklusi, dan inovasi di sektor telekomunikasi.

Kendati gagasan dan karya inovasi Billy Arman di bidang telekomunikasi beragam, benang merahnya tetap sama:

- Berangkat dari masalah nyata yang dihadapi masyarakat di lapangan.
- Menyediakan solusi sederhana tapi berdampak luas bagi efisiensi dan efektifitas.
- Membuka akses masyarakat terhadap produk dan layanan telekomunikasi yang sebelumnya terasa mahal dan eksklusif.

Billy Arman tidak pernah memandang teknologi sebagai tujuan akhir. Baginya, teknologi hanyalah alat—yang penting adalah bagaimana alat itu digunakan untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat Indonesia.

Beberapa idenya diadopsi cepat oleh pasar, sementara yang lain menjadi inspirasi bagi generasi inovator berikutnya. Ia membuktikan bahwa inovasi tidak selalu harus revolusioner secara teknologi, tetapi harus revolusioner dalam dampaknya.

Dari pesisir terpencil hingga pusat kota, dari meja kerja eksekutif hingga kios pulsa di pinggir jalan, gagasan dan karya

inovasi Billy Arman di bidang telekomunikasi meninggalkan jejak yang nyata.

Billy Arman adalah arsitek ekosistem telekomunikasi yang lebih inklusif. Dan di setiap langkahnya, selalu ada satu pertanyaan yang memandu: Bagaimana membuat produk dan layanan teknologi telekomunikasi terjangkau bagi masyarakat Indonesia, bukan hanya untuk mereka yang mampu membayar lebih?

Dampak Sosial & Ekonomi dari Inovasi Industri Telekomunikasi

Billy Arman berpendapat, keberhasilan sebuah inovasi tidak cukup diukur dari berapa banyak unit produk dan layanan yang terjual, tetapi yang lebih penting adalah sejauh mana produk dan layanan itu mampu menghasilkan dampak positif yang mengubah kehidupan masyarakat menjadi lebih baik.

Dari sudut pandang Billy, teknologi telekomunikasi sejatinya menjadi alat pengungkit nilai sosial-ekonomi masyarakat, yang jika diarahkan dengan tepat mampu mengangkat kualitas hidup jutaan orang.

Sebelum tarif pulsa menjadi murah dan akses teknologi meluas, telepon seluler adalah simbol status. Hanya kalangan tertentu—pebisnis, pejabat, atau masyarakat menengah ke atas—yang mampu menggunakannya secara bebas.

Setelah inovasi tarif pulsa Rp 1 per detik diluncurkan, harga ponsel ikut turun dan menjadi terjangkau bagi masyarakat. Peta dan pola komunikasi massa berubah. Pedagang pasar bisa menelepon pemasok, nelayan bisa memberi kabar hasil tangkapan, warga desa bisa memperoleh layanan kesehatan

darurat dengan cepat, anak-anak perantau bisa berkomunikasi rutin dengan orang tua di kampung.

Keterhubungan ini tidak hanya memberi rasa aman, lebih dari itu mencipta peluang ekonomi baru.

1. Peluang Usaha di Tingkat Lokal

Efek domino terbesar adalah lahirnya ribuan usaha kecil di sektor penjualan pulsa, kartu SIM, ponsel bekas, dan aksesoris. Warung-warung kecil mulai menyediakan layanan isi ulang pulsa, kios kelontong menjadi pusat penjualan kartu perdana, dan anak muda mulai membuka konter telekomunikasi dengan modal kecil. Di banyak kota kecil, bisnis ini menjadi pintu pertama seseorang masuk ke dunia wirausaha.

2. Peningkatan Produktivitas dan Efisiensi

Bagi petani, nelayan, dan pedagang, komunikasi murah berarti efisiensi waktu dan biaya. Mereka bisa menanyakan harga pasar sebelum mengirim barang, mengatur pengiriman, atau melakukan negosiasi jarak jauh tanpa harus bepergian. Produktivitas meningkat karena informasi mengalir lebih cepat, keputusan bisa diambil dalam hitungan menit, bukan hari. Tengkulak tidak lagi menjadi ancaman bagi petani, karena mereka dapat mengakses pasar dengan lebih mudah dan cepat.

3. Kemudahan Akses Informasi Kesehatan dan Pendidikan

Inovasi skema tarif murah pulsa ponsel berdampak luas hingga daerah terpencil. Anak sekolah bisa mencari informasi tugas, guru bisa berkoordinasi dengan cepat, warga di pelosok desa yang membutuhkan penanganan kesehatan darurat dapat dengan mudah menghubungi dokter, rumah sakit, dan klinik terdekat. Selain itu, komunitas lokal bisa mengetahui perkembangan terkini di luar daerah mereka. Kemudahan

komunikasi dan mendapatkan akses informasi yang merata membantu mengurangi kesenjangan digital yang sebelumnya membatasi kemajuan daerah.

4. Efek Sosial: Memperkuat Tali Silaturahmi

Di balik semua angka dan grafik pertumbuhan, ada dampak yang lebih personal. Tarif murah membuat komunikasi keluarga menjadi lebih intens. Orang tua bisa memantau anaknya yang kuliah di kota, pasangan bisa saling memberi kabar, dan persahabatan lintas kota bisa tetap terjaga. Bagi Billy, inilah esensi telekomunikasi: bukan sekadar suara di ujung panggilan, tetapi kehadiran yang dirasakan.

5. Menggerakkan Industri Pendukung

Inovasi di bidang telekomunikasi memicu pertumbuhan di sektor pendukung—mulai dari pabrik perangkat keras, percetakan kartu SIM, hingga perusahaan periklanan yang memanfaatkan media baru. Lapangan kerja tercipta di berbagai lini, dari teknisi jaringan hingga sales lapangan.

Meski dampaknya besar, ada tantangan yang harus dihadapi. Perang tarif memicu persaingan ketat yang menekan margin keuntungan operator, dan sebagian perusahaan kecil tidak mampu bertahan. Namun, dari sudut pandang sosial-ekonomi, manfaat bagi masyarakat jauh lebih besar dibandingkan efek negatifnya.

Setiap karya inovasi Billy Arman yang lahir dari keprihatinan dan kepedulian meninggalkan bekas yang bisa diukur bukan hanya dalam angka penjualan, tetapi dalam kehidupan sehari-hari jutaan orang. Gagasannya menjadikan telekomunikasi di Indonesia lebih inklusif, membuka lapangan kerja, dan memperkuat jalinan sosial masyarakat. Ia telah

membuktikan bahwa visi yang berpihak pada rakyat tidak hanya bisa diwujudkan, lebih dari itu mampu mengguncang industri telekomunikasi.

Jalan Panjang Berinovasi: Dari Ditolak & Diabaikan Menjadi Tak Terhentikan

Sebelum dikenal sebagai sosok di balik tarif pulsa Rp 1 per detik dan berbagai inovasi di bidang telekomunikasi, perjalanan Billy Arman dimulai dari jalur yang tidak biasa. Ia bukanlah insinyur teknologi komunikasi, bukan pula eksekutif yang lahir di ruang rapat. Ia ditempa dan dibentuk dari lapangan—membawa intuisi tajam, keberanian mengambil risiko, dan pemahaman mendalam tentang perilaku konsumen Indonesia.

Kariernya sebagai inovator di bidang telekomunikasi dimulai dari pekerjaan yang bersentuhan langsung dengan pasar. Billy menghabiskan waktu bertahun-tahun untuk memahami bagaimana orang menggunakan layanan komunikasi, apa yang mereka inginkan, dan kendala apa yang mereka hadapi.

Billy belajar dari pengalaman di lapangan, bahwa banyak ide produk dan layanan yang brilian namun gagal diterima pasar, bukan karena teknologinya buruk tetapi karena tidak menjawab kebutuhan nyata pengguna. Dari sinilah ia mengembangkan prinsip: inovasi harus lahir dari masalah yang dirasakan langsung oleh masyarakat.

Perubahan regulasi telekomunikasi di akhir 1990-an membuka pintu bagi operator baru dan kompetisi tarif. Billy melihatnya sebagai momen langka. Di saat operator telekomunikasi fokus pada perluasan jaringan dan promosi merek, Billy memilih fokus pada strategi pengembangan

produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia.

Cara pandang yang tidak umum ini mengantarkan Billy kepada peran-peran strategis di berbagai perusahaan besar, termasuk Indosat dan XL.

Reputasi Billy sebagai “mesin ide” tumbuh cepat. Ia tidak hanya mengusulkan konsep, tetapi juga memikirkan detail implementasi: dari model bisnis, strategi distribusi, hingga cara mengedukasi pasar.

Billy paham bahwa ide tanpa eksekusi hanyalah wacana. Karena itu, ia selalu mengawal setiap inovasi hingga benar-benar digunakan oleh konsumen dan memberikan dampak nyata.

Di balik keberhasilannya, ada satu kemampuan yang sering luput diperhatikan: negosiasi. Billy mampu menjembatani kepentingan teknis, bisnis, dan regulator. Ia berbicara dengan bahasa yang dimengerti insinyur, memaparkan hitungan yang meyakinkan eksekutif keuangan, sekaligus mengemas pesan yang bisa diterima pembuat kebijakan.

Kemampuan ini membuatnya dipercaya mengembangkan produk dan layanan telekomunikasi yang memerlukan koordinasi lintas divisi dan bahkan lintas instansi.

Tidak semua ide Billy langsung diterima. Ada yang dianggap terlalu berisiko, ada yang ditolak karena bertentangan dengan

strategi jangka pendek perusahaan. Namun, ia tidak pernah mengubur idenya begitu saja.

Banyak gagasan yang sempat ditolak justru ia wujudkan di kesempatan lain, dengan modifikasi yang membuatnya lebih relevan. Baginya, kegagalan adalah bagian dari proses seleksi alam dalam berkarya dan berinovasi.

Billy Arman adalah contoh nyata bahwa jalur untuk menjadi inovator tidak selalu dimulai dari gelar akademis yang tinggi dan atau memiliki modal besar. Kepekaan terhadap kebutuhan masyarakat, keberanian untuk mencoba, dan konsistensi mengeksekusi ide adalah modal yang sama berharganya.

Perjalanan Billy Arman membuktikan bahwa inovator sejati adalah mereka yang tidak hanya mencipta dan mengembangkan teknologi, tetapi juga mampu membuatnya relevan, terjangkau, dan bermanfaat bagi banyak orang.

Dari lapangan perjuangan hingga ruang pertemuan, Billy tidak membangun reputasi dengan slogan, tetapi dengan karya yang berdampak nyata dan dirasakan jutaan orang, masyarakat Indonesia

Pentingnya Kepekaan Membaca Pasar, Tren & Momentum untuk Berinovasi

Dalam pandangan Billy Arman, inovasi yang baik bukanlah sekadar melahirkan sesuatu yang baru, tetapi melahirkan sesuatu yang tepat pada waktunya. Ia kerap menekankan bahwa ide yang cemerlang namun datang terlambat akan kehilangan momentum, sementara ide yang datang terlalu dini bisa membuat pasar bingung atau belum siap menerimanya.

1. Mata dan Telinga di Lapangan

Salah satu strategi andalannya adalah menjaga hubungan langsung dengan pasar. Billy tidak pernah hanya mengandalkan laporan riset atau data statistik; ia selalu turun sendiri, berbicara dengan pengguna, pemilik kios pulsa, teknisi jaringan, dan bahkan pedagang kaki lima.

Dari interaksi ini, ia menangkap sinyal-sinyal kecil perubahan perilaku konsumen—seperti meningkatnya durasi panggilan malam hari, atau kebutuhan komunikasi murah di kalangan pelajar dan pekerja informal. Sinyal-sinyal kecil inilah yang sering menjadi bahan bakar idenya.

2. Mengamati Perubahan Teknologi Global

Billy rajin memantau perkembangan teknologi telekomunikasi di luar negeri, lalu menilai relevansinya bagi pasar Indonesia. Ia tidak serta-merta menyalin tren global, melainkan menyaring dan memodifikasi agar sesuai dengan kondisi lokal—baik dari sisi infrastruktur, daya beli masyarakat, maupun pola konsumsi.

Contohnya, ketika konsep *per-second billing* familiar di beberapa negara, ia melihat peluang besar untuk mengadaptasinya di Indonesia sebagai solusi atas keluhan pelanggan terhadap pembulatan tarif per menit.

3. Timing: Seni Menentukan Momen Peluncuran

Salah satu keahlian Billy adalah menilai kapan sebuah ide harus dieksekusi. Ia memahami bahwa inovasi tidak bisa dilepaskan dari kesiapan teknis, kesiapan internal perusahaan, dan kesiapan pasar.

Ia sering menunda peluncuran produk beberapa minggu atau bulan demi memastikan seluruh faktor tersebut selaras, sehingga ketika produk dilepas ke pasar, penyerapan pasar lebih optimal.

4. Membangun Aliansi Strategis

Billy tahu bahwa inovasi besar memerlukan dukungan luas. Karena itu, ia aktif membangun aliansi dengan berbagai pihak—mulai dari vendor teknologi, regulator, hingga mitra distribusi. Aliansi ini memungkinkannya mempercepat adopsi teknologi baru, memperluas jangkauan produk, dan mengurangi hambatan regulasi.

5. Menguji Gagasan dalam' Skala Kecil

Sebelum menggelar inovasi di tingkat nasional, Billy kerap melakukan uji coba terbatas di wilayah atau segmen tertentu. Pendekatan ini memungkinkannya mengukur respons pasar, mengidentifikasi kelemahan produk, dan melakukan penyempurnaan sebelum peluncuran besar-besaran.

Uji coba ini juga membangun *buzz* atau rasa penasaran di kalangan pengguna, sehingga menciptakan momentum saat peluncuran resmi.

6. Mengelola Risiko dengan Cermat

Setiap inovasi membawa risiko—baik dari sisi teknis maupun bisnis. Billy mengelolanya dengan menyiapkan skenario cadangan. Jika satu jalur distribusi terganggu, ia sudah menyiapkan jalur lain; jika satu segmen pasar kurang responsif, ia sudah merencanakan kampanye untuk segmen berbeda.

Pendekatan ini membuatnya jarang mengalami kegagalan total, bahkan ketika menghadapi hambatan besar.

7. Fokus pada Dampak Nyata

Bagi Billy Arman, keberhasilan inovasi diukur dari dampak yang dirasakan konsumen. Karena itu, ia selalu menempatkan pengalaman pengguna di pusat setiap keputusan. Teknologi yang canggih namun tidak mudah digunakan, menurutnya, hanya akan menjadi hiasan yang cepat dilupakan.

Billy membuktikan bahwa strategi membaca pasar, tren dan momentum sehingga dapat mengeksekusi inovasi dengan tepat waktu bukanlah kebetulan. Itu adalah perpaduan dari kepekaan terhadap pasar, pemahaman teknologi, jaringan hubungan yang luas, dan disiplin eksekusi. Kemampuan Billy menangkap momentum menjadikannya bukan hanya pelaku industri, tetapi lebih dari itu adalah penggerak perubahan yang membentuk arah dan sejarah industri telekomunikasi Indonesia.

Berjuang di Meja Regulasi: Advokasi untuk Inovasi Industri Teknologi

Membawa ide besar ke publik adalah satu hal, tetapi memastikan ide itu bisa berjalan dalam kerangka hukum adalah tantangan yang sama besarnya. Pengalaman Billy Arman menunjukkan, bahwa perjalanan dari konsep hingga implementasi selalu melewati satu medan yang penuh lika-liku: meja regulator.

Setiap inovasi di industri telekomunikasi Indonesia harus melewati pintu regulasi pemerintah—baik dari Kementerian Komunikasi dan Informatika, Badan Regulasi Telekomunikasi Indonesia (BRTI), maupun lembaga terkait lainnya.

Billy menyadari bahwa regulasi sering kali tertinggal dibandingkan perkembangan teknologi. Di sinilah ia mengambil

peran sebagai penghubung, menawarkan berbagai solusi atas tantangan yang dihadapi masyarakat dan operator telekomunikasi dalam bentuk gagasan dan karya inovasi, dengan bahasa yang bisa dipahami pembuat kebijakan, sembari memastikan bahwa regulasi yang lahir tidak mematikan inovasi.

Billy tidak pernah memilih jalur konfrontasi langsung dengan regulator. Sebaliknya, ia membangun hubungan personal dan profesional yang kuat, mengundang para pejabat dan profesional untuk melihat langsung manfaat ide-idenya di lapangan.

Ia tahu bahwa mengubah pandangan regulator membutuhkan kombinasi data, bukti empiris, dan kepercayaan personal. Dalam banyak kesempatan, ia memanfaatkan *pilot project* sebagai alat persuasi—membuktikan manfaat sebelum meminta dukungan formal.

Tidak semua ide diterima dengan mudah. Beberapa pengusaha mengkhawatirkan dampak tarif murah terhadap pendapatan perusahaan atau keberlangsungan bisnis. Ada pula yang skeptis terhadap teknologi baru yang belum teruji di pasar lokal.

Billy merespons resistensi dengan kesabaran, menyediakan data pembandingan, analisis dan proyeksi bisnis, hingga simulasi dampak sosial-ekonomi bagi masyarakat. Ia menempatkan dirinya bukan sekadar sebagai pengusul ide, tetapi sebagai mitra strategis yang siap ikut mengelola risiko.

Billy memahami bahwa dukungan regulasi akan lebih mudah diperoleh jika ada tekanan positif dari berbagai arah. Karena itu, ia sering mengajak pelaku bisnis, akademisi, dan komunitas pengguna untuk menyuarakan manfaat inovasinya.

Kolaborasi lintas sektor ini membangun ekosistem advokasi yang lebih solid, sehingga regulator melihat usulan Billy bukan sebagai kepentingan pribadi atau perusahaan, melainkan kebutuhan industri secara keseluruhan.

Beberapa inisiatifnya tidak hanya memerlukan regulasi baru, tetapi juga mendorong perubahan paradigma dalam industri. Misalnya, penerapan tarif pulsa per detik memerlukan penyesuaian sistem billing nasional dan revisi aturan penetapan tarif.

Proses ini memakan waktu, tetapi menjadi preseden penting bagi lahirnya kebijakan yang lebih adaptif terhadap inovasi teknologi di bidang telekomunikasi.

Hasil perjuangan Billy di meja regulasi tidak selalu terlihat langsung oleh publik, tetapi pengaruhnya terasa dalam banyak aspek pada industri telekomunikasi. Beberapa kebijakan yang akhirnya diadopsi pemerintah memiliki fondasi dari proposal, data, dan uji coba yang ia lakukan bertahun-tahun sebelumnya.

Hal ini menunjukkan Billy Arman bukan hanya inovator teknologi, tetapi juga diplomat industri. Kemampuannya menavigasi labirin regulasi sambil menjaga semangat inovasi menjadikannya sosok yang langka: seorang pemikir strategis yang mampu menjembatani dunia ide dan dunia kebijakan.

Spirit Inovasi & Kolaborasi untuk Mencipta Indonesia yang Lebih Baik

Billy Arman menyadari tidak ada seorang pun yang dapat berkarya sendirian. Oleh karena itu, dalam perjalanannya berkarya dan berinovasi di bidang telekomunikasi, ia kerap membangun jaringan kolaborasi melalui kombinasi keterlibatan aktif di industri telekomunikasi, hubungan dengan regulator,

serta partisipasi dalam forum-forum bisnis dan teknologi. Antara lain, ia menjalin hubungan baik dengan kolega internal perusahaan, baik di Indosat maupun di XL Axiata, untuk memastikan setiap ide strategis mendapat dukungan manajemen.

Selain itu, ia berhubungan langsung dengan pihak regulator, seperti Kementerian Komunikasi dan Informatika serta Badan Regulasi Telekomunikasi Indonesia (BRTI), dalam rangka mendapatkan informasi kebijakan terbaru dan memastikan keselarasan proyek yang ia jalankan dengan arah kebijakan nasional.

Di tingkat industri, Billy berinteraksi dengan operator lain melalui pertemuan resmi maupun diskusi informal yang membahas isu-isu bersama, termasuk pembangunan infrastruktur dan pengembangan layanan. Ia juga menghadiri konferensi dan pameran teknologi telekomunikasi, baik di dalam maupun luar negeri, untuk mempelajari tren global serta mencari peluang kemitraan teknologi dan investasi.

Melalui jaringan kolaborasi yang dibangunnya, Billy memiliki akses terhadap mitra-mitra teknologi dan pemasok perangkat telekomunikasi, yang kemudian menjadi pendukung dalam implementasi proyek-proyek inovatif. Hubungan ini tidak hanya memberi manfaat pada sisi teknologi, tetapi juga membuka peluang pembiayaan dan investasi dari pihak luar.

Aliansi strategis ini menjadi salah satu modal penting dalam setiap langkah yang diambil Billy Arman di industri telekomunikasi, mendukung visinya untuk menghadirkan layanan yang inovatif dan kompetitif di Indonesia.

No.	Pekerjaan	Keterangan	Tanggal Mulai	
1.	Perakit Wireless Jarak Jauh	Keterbatasan Jaringan Kabel Telkom sehingga dengan Wireless ini, sangat dapat membantu memindahkan nomor telpon ke tempat lain	1990 - 1994	
2.	Subdealer dan Dealer Telkomsel	Penjualan kartu Halo Kategori 3 besar	1995 - 2002	
3.	Mensinergykan PENJUALAN produk Telkomsel dengan PROMOSI PRODUCT lain	Fisik Voucher Isi Ulang Simpati dipacking/dibungkus dengan Promosi Rokok sehingga barang lebih murah	1997 - 1998	
4.	Mewujudkan kerjasama Telkomsel, PT. Pertamina dan Hiswana Migas	"Disini isi Pulsa Sambil Isi Bensin" Terbaik, Terbanyak, Terprestasi	1997 - 2000	
5.	Penggunaan jaringan taksi untuk penjualan retail sebagai jalur pendistribusian	Pemanfaatan jalur/jaringan taksi untuk penjualan Voucher Isi Ulang Telkomsel "Disini Dapat Beli Voucher Isi Ulang" yang menjadikan jaringan pendistribusian Voucher Isi Ulang Terbesar.		
6.	Pencetus DOA (Deposit Dealer Operating Account)	Sekarang menjadi SOP operator Selluler untuk penunjukan dealer	1997 - 2000	
7.	Pencetus ide 1 Hp 3-4 kartu	Pertama di Indonesia dengan slogan "3 operator dalam 1 genggam"	2000 - sekarang	
8.	Pencetus Ide Promosi Telkomsel pada Kotak Uang di SPBU-SPBU	Promosi dengan menggunakan area Kotak Uang di SPBU-SPBU	2000 - sekarang	
9.	Pencetus Telepon Selluler dengan Tarif Murah	Pencetus Telepon Selluler dengan Tarif Murah	2000 - sekarang	

10.	Pencetus Kartu dan Voucher BBM Pertama di Indonesia dengan Hak Cipta No. Reg. 031548 tanggal 13 September 2006 dan No.Reg. 032795 tanggal 01 Februari 2007 an. Billy Arman dalam rangka meningkatkan penjualan Voucher Isi Ulang nominal 250.000 dengan Pembelian Voucher Isi Ulang skala besar dan jumlah terbanyak "Pertama di Indonesia"	Kartu dan Voucher Bahan Bakar Minyak (BBM) yang dapat digunakan lebih dari 100 SPBU dan sebagai souvenir maupun sebagai reward/hadiah. - Kerjasama dengan PT. Satelindo Tgl 07 November 2006, dan PKS No. 170/B00-BAB/LGL/NET/07 - Kerjasama dengan PT. Excelcomindo Pratama dengan Tgl 29-09-2006 dan PKS. No.1160.A/XVI.L3.4358/XL/X/2006 tanggal 11 Oktober 2006	2001 - sekarang	
11.	Pencetus ide dan kreator Telepon Umum Gratis Berbasis Multimedia Hak Paten No. Reg. 037249, dan No. Reg. 035273, tanggal 12 Juli 2007	Telepon yang disediakan untuk masyarakat umum yang disediakan di tempat-tempat umum seperti di Kampus, Sekolah-sekolah, Rumah Sakit, Kantor Kelurahan, Mall, dll yang memiliki layar Video dan Audio dengan Motto " TELEPON GRATIS UNTUK RAKYAT" serta dapat memungkinkan untuk Personal, atau Perusahaan, atau Instansi meninggalkan Pesan / Greeting.	2007 - sekarang	
12.	Pencetus ide dan kreator Untuk Kampanye Menggunakan Media Pasta Gigi. Hak Paten No. Reg. C002013048620, tanggal 06 November 2013.	Sarana atau Media Kampanye yang lebih baik untuk lebih mengenalkan / mempromosikan diri kepada Publik/Masyarakat	2013 - sekarang	
13.	Pencetus ide dan kreator Untuk Kampanye Menggunakan Media Pasta Gigi. Hak Paten No. Reg. C00201304862, tanggal 15 November 2013.	Sarana atau Media Kampanye yang lebih baik untuk lebih mengenalkan / mempromosikan diri kepada Publik/Masyarakat	2013 - sekarang	

BAGIAN IV

36 TAHUN PENGABDIAN UNTUK NEGERI TERCINTA

Pengalaman Penuh Makna Mengabdikan di Istana Negara

Billy Arman adalah sosok yang selalu berada di balik layar Istana Negara. Namanya jarang terdengar di media, tetapi jejaknya mengiringi setiap langkah para pemimpin Indonesia. Ia tidak pernah berada di panggung utama, namun perannya tetap penting bagi sejarah bangsa.

Sejak masa Presiden Soeharto, Billy sudah menjadi bagian dari istana. Ia menyaksikan dengan langsung bagaimana kebijakan-kebijakan Orde Baru digulirkan dan belajar bahwa totalitas bekerja keras tanpa pamrih adalah kunci perubahan untuk bangsa. Setiap perintah yang turun baginya bukan sekadar instruksi, melainkan jalan bagi jutaan warga yang mengandalkan keputusan itu. Di balik protokol yang seringkali kaku, ia menemukan manusia-manusia yang sedang berjuang dengan energi yang begitu besar demi harapan dan kesejahteraan rakyat.

Kemudian datang era Reformasi, sebuah masa yang penuh gejolak dan harapan baru. Billy pun harus menyesuaikan diri dengan semangat perubahan yang mengalir di istana. Dari Habibie yang visioner, Gus Dur yang hangat, SBY yang detail, Jokowi yang sederhana, hingga Prabowo yang tegas. Billy tetap setia melayani dari balik layar. Dalam setiap pelantikan, rapat, atau acara penting, ia secara langsung bisa melihat sisi manusiawi para pemimpin bangsa, yang lelah namun tak pernah menyerah dan selalu berusaha membangun Indonesia.

Dari ruang rapat yang mana ia kerap kali menjadi bagian paling sibuk untuk menyiapkan agar acara penting itu terselenggara dengan lancar, ia menyerap momen-momen kecil yang tak terlihat publik: tawa ringan di antara ketegangan, tatapan haru saat keputusan besar memengaruhi jutaan orang, serta kerja sama tim yang menahan beban kepemimpinan. Keteguhan hati dan kelembutan jiwa para pemimpin menginspirasi Billy untuk menjadi lebih dari sekadar penjaga protokol. Ia menyadari bahwa setiap langkah pemimpin adalah perpaduan antara kewajiban, nurani, tekanan kekuasaan, dan panggilan hati untuk rakyat.

Inilah kisah Billy Arman di Istana Negara, sosok yang tak tampak namun memberi contoh kesetiaan, kerja keras, kesabaran, dan kepedulian yang menginspirasi generasi selanjutnya bahwa merah putih adalah yang pertama dan utama.

Perkenalan dengan Zahid Husein, Pintu Masuk Berkiprah di Istana Negara

Pada 1988, di akhir tahunnya sebagai siswa SMA, ketika sedang merintis usaha penjualan interior rumah dan telepon wireless, Billy Arman ditelepon seorang pejabat tinggi negara untuk bertandang ke rumahnya dan mempresentasikan penggunaan telepon wireless hasil modifikasinya.

Lewat saluran telepon, pejabat itu mengenalkan diri sebagai Zahid Husein, tanpa mengucapkan embel-embel jabatan. Setelah berjumpa di kediamannya, Jl. Kartini, Mangga Besar, Jakarta, dari sikap hormat dan tutur kata pejabat itu, Billy sadar ia sedang berhadapan dengan seorang tokoh besar dan terpandang.



Di Istana Negara, menunaikan tugas sebagai Asisten Pribadi
Karo Banpres Zahid Husein (1988)

Baru di kemudian hari, setelah pertemuan kedua dan seterusnya, ia paham bahwa Zahid Husein adalah orang dekat Presiden Soeharto yang memegang jabatan strategis sebagai Kepala Biro Bantuan Presiden RI (Karo Banpres) Sekretariat Pengendali Operasional Pembangunan Istana Negara.

Beberapa waktu kemudian, setelah cukup lama saling mengenal dan sering berjumpa, Husein menghubungi Billy kembali dan meminta Billy membantunya, baik untuk urusan pribadi, keluarga, maupun tugas pemerintahan. Dalam hal ini, Zahid Husein menunjuk Billy sebagai asisten pribadinya. Billy memang mengagumi Zahid Husein yang pribadinya sangat baik, namun ia tak pernah tahu alasan di balik penunjukannya sebagai asisten pribadi.

“Mungkin karena saya selalu siap diminta membantu Bapak. Entah apa pun urusannya. Atau juga karena beliau berniat mendidik dan membimbing saya. Yang pasti saya memang mengagumi dan menaruh hormat kepada beliau,” kenang Billy.

Sebagai asisten pribadi pejabat Istana Negara, Billy mengerjakan semua hal, apapun itu, yang ditugaskan oleh Zahid Husein. Mulai dari membawa tas, menyiapkan apa-apa yang diperlukannya, mengingatkan jadwal, sampai mengantarkan atau mengambil sesuatu sesuai perintahnya.

Bahkan, Billy pernah diminta mewakili Zahid Husein menghadiri undangan acara pergantian logo Bank Bali pada 8 Agustus 1988. Betapa besar kepercayaan yang diberikan Zahid Husein kepada Billy, asisten pribadinya.

Pada suatu malam, ketika Billy sudah pulang kerja dan sedang istirahat di rumah, Zahid Husein menghubunginya dan meminta ia kembali ke rumahnya karena ada tamu Kepala Bank BCA Cabang Asemka. Pejabat bank itu sudah berada di rumah Zahid Husein bersama wakilnya, ketika Billy tiba. Tapi mereka masih menunggu di luar karena Zahid belum mempersilahkan masuk, sebelum Billy datang.

Ketika menerima kehadiran para pejabat bank itu, Zahid Husein didampingi Billy. Rupanya ada masalah pencairan uang dari cek yang dikeluarkan oleh Zahid Husein. Zahid Husein sendiri yang menulis dan menandatangani cek itu, tapi ia sudah lupa jumlahnya, mungkin seharusnya Rp 2 juta, tapi tertulis Rp20 juta. Pihak bank datang untuk memastikan cek itu dan benar, Zahid Husein menulis cek dalam jumlah yang salah. Ia kehilangan uangnya, mempersilahkan pihak bank untuk melacak pihak yang mencairkan cek dan jika mungkin uang kembali, walaupun tidak berhasil itu tidak dipersoalkan oleh Zahid Husein.

“Dari Pak Zahid Husein saya belajar banyak hal tentang makna kebangsaan, persatuan, persaudaraan. Beliau dari Yogyakarta, dan sebagai orang Jawa, tutur katanya dan tata

kramanya sangat terjaga. Beliau kerap menekankan, apa pun yang saya perbuat, hendaknya ada nilai-nilai pengabdian untuk masyarakat, bangsa dan negara,” tukas Billy.

Billy mengenal putera-puteri Zahid Husein; dr. H. Handoko, Nur, dan Irma. Handoko pernah bekerja di Departemen Pertanian dan membuka praktik dokter hewan di rumahnya, sebelum diketahui terkena kanker otak. Upaya berobat sudah dilakukan di banyak tempat, termasuk ke Belanda, tapi tak tertolong. Nur sempat studi di Taiwan dan sekarang bekerja di lingkungan Istana Negara menangani tata boga. Irma sempat kuliah di Australia. Billy bersahabat baik dengan semua putera-puteri Zahid Husein.

Setiap kali mengenang Handoko, Billy teringat kejadian menggelikan yang pernah dialaminya bersama almarhum. “Saya sedang tidak enak badan ketika itu dan meminta bantuan Mas Handoko untuk memeriksa. Lalu dari Mas Handoko saya diberi resep obat dengan kop dokter hewan di atasnya. Begitu sampai di apotik saya ditanya. “Memangnya Anda ini sakit apa kok resepnya ditulis oleh dokter hewan? Tapi anehnya pihak apotik tetap memberikan obat dari resep itu dan setelah sehari saya minum hasilnya mujarab. Saya sembuh. Mas Handoko seorang yang baik, itu sebabnya Tuhan memanggilnya lebih cepat,” tutur Billy.

Kejadian menarik lainnya yang masih terekam jelas dalam ingatan Billy. Suatu hari Zahid Husein dan keluarga berencana terbang ke Australia untuk menjenguk Irma yang sedang studi di sana. Sebagai asisten pribadi, Billy sudah mengurus paspor, visa dan semua barang yang akan dibawa Zahid Husein. Tapi dua hari menjelang keberangkatan, Pak Harto melarang Zahid Husein berangkat karena diminta mendampingi beliau dalam kunjungan ke daerah. Pak Harto memang dikenal sebagai



Menyambut Laksamana Sudomo di Putri Duyung, Ancol.



Mendampingi Alwi Hamu pertemuan dengan manajemen Terrelliance di Houston Center II, USA dalam rangka penelitian sumur tua sumber minyak.

sosok yang gemar mengadakan kunjungan ke daerah-daerah untuk bertemu dan berdialog dengan petani, guru, pekerja, dan sebagainya.

Tugas Billy sebagai asisten pribadi Zahid Husein ditekuninya selama kira-kira tiga tahun. Ketika Billy menikah pada 1991, Zahid Husein ingin hadir tapi berhalangan dikarenakan sakit. Peristiwa itu menyentuh hati Billy. Seorang pejabat tinggi negara yang sakit masih berniat menghadiri pernikahan anak buahnya. Kendati Zahid Husein sudah tiada, Billy masih berhubungan baik dengan istri dan anak-anaknya, terutama Nur.

Pengalaman lain Billy dalam pengabdianya untuk negara adalah menjadi asisten pribadi Alwi Hamu, Koordinator Staf Khusus Wakil Presiden RI Jusuf Kalla. Alwi Hamu dikenal luas sebagai salah seorang tokoh pers nasional, pendiri Fajar Group dan Presiden Komisaris Jawa Pos.

Selama menjadi asisten pribadi, Billy belajar banyak dari Alwi Hamu tentang bisnis dan pemerintahan. Selain itu, Billy juga mengikuti perjalanan Alwi Hamu ke Cekoslowakia, Swiss, dan negara Eropa lainnya untuk menemui duta-duta besar Indonesia. Pernah juga ke Thailand untuk menemui pejabat tinggi militer di sana, dan ke Hongkong, Taiwan, serta Tiongkok dalam rangka tatap muka dengan tenaga kerja Indonesia dan peninjauan program-program pemerintah.

Uniknya dari sosok Billy Arman adalah ia selalu eksis dan terlibat dalam kerja-kerja pemerintahan di lingkungan Istana, terlepas siapa pun Kepala Negara dan Kepala Pemerintahan yang menjabat.

Di lingkungan Istana, ia memang dikenal sebagai profesional, pekerja keras dan ringan tangan. Pikiran, tenaga

dan waktunya ia dedikasikan penuh untuk bangsa dan negara, nyaris 24 jam sehari dan sepanjang tahun, sejak 1988 hingga hari-hari ini. Tidak heran jika ia kerap terlihat masih berada di ruang kerja kantornya di tengah malam dan pergantian hari. Esoknya pagi-pagi sekali sudah aktif menjalankan tugas-tugas pemerintahan baik di kantor mau pun di lapangan, kegiatan kunjungan kerja ke daerah dan luar negeri dll.

Di era pemerintahan Jokowi ia diberi amanah jabatan strategis sebagai Tenaga Ahli Madya Kantor Staf Presiden. Tugasnya adalah membantu Kepala Staf Presiden melalui staf rumah tangga (Januari 2015 - Juli 2015) dan Deputy V Bidang Hankam, Intelijen & IT (Juli 2015 - Januari 2016), kemudian membantu Kepala Staf Presiden melalui Deputy I Bidang Pengelolaan & Pengendalian Program Prioritas Nasional (Februari 2016 - sekarang), dalam hal ini terutama menangani bidang pembangunan infrastruktur dan energi.

Kiprah Billy Arman terus berlanjut hingga pemerintahan Presiden Prabowo Subianto. Beberapa bulan setelah Presiden Prabowo dilantik untuk memimpin pemerintahan dan pembangunan Indonesia, Billy Arman diamanahkan tugas sebagai Staf Khusus Sekretaris Militer Presiden (Sesmilpres) yang dijabat oleh Mayjen TNI Kosasih. Bersamaan dengan itu, Billy Arman juga membantu pemerintahan Presiden Prabowo memberdayakan masyarakat untuk mengaktifkan dan mengoptimalkan potensi sumur minyak tua dalam rangka mewujudkan kemandirian energi nasional.

Presiden Soeharto: Seni Mendengar, Koneksi Manusia, & Ketenangan Batin

Billy Arman mengenang Pak Harto sebagai pemimpin yang selalu berusaha mendengar suara rakyat. Terutama ketika



Bersama Alwi Hamu meninjau sumur tua, sumber minyak bumi di Oklahoma atas penugasan Wapres Jusuf Kalla.

negara sedang menghadapi krisis. Kebijakan Pak Harto juga seringkali brilian: menyeimbangkan kedisiplinan militer dengan rasa kepedulian, sehingga keputusan-keputusan yang diambil terasa nyata di kehidupan sehari-hari rakyat.

Ada banyak kisah berharga yang diingat Billy Arman saat mendapat kesempatan bersama Pak Harto. Pengalaman ini memberinya wawasan mendalam tentang bagaimana seorang pemimpin besar memandang dunia, khususnya dalam hal komunikasi dan kepemimpinan.

Kenangan pertama, adalah tentang seni mendengarkan.

Salah satu kalimat yang paling melekat dalam ingatan Billy Arman ialah petuah indah Pak Harto:

“Mendengar itu baik. Mendengar itu menghormati. Dan jangan lupa mengambil kekuatan dari apa yang didengar.”

Bagi Pak Harto, mendengar bukan sekadar aktivitas pasif. Beliau menekankan bahwa mendengar adalah tindakan penuh makna, sebuah cara menunjukkan empati dan rasa hormat kepada lawan bicara. Billy menyaksikan benar bagaimana Pak Harto mempraktikkan petuah itu secara konsisten. Pak Harto tidak pernah terburu-buru atau setengah hati ketika seseorang, baik rakyat biasa maupun pejabat tinggi, saat sedang berbicara. Semuanya didengar dengan saksama.

Menurut Pak Harto, mendengar juga berarti mengolah informasi menjadi kekuatan strategis. Beliau mempercayai bahwa dari setiap pembicaraan terdapat nilai-nilai penting yang dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk keputusan yang tepat dan berdampak.

Kenangan kedua, tentang menjaga keselarasan hubungan antar makhluk hidup.

Suatu hari, Billy Arman menemani Pak Zahid Husein dalam sebuah pertemuan santai, bersama Pak Harto, dari pagi hingga sore. Selain membahas hal-hal penting, mereka berbincang ringan penuh filosofi. Salah satu perbincangan ringan itu adalah saat Pak Harto menceritakan betapa bangganya beliau pada motor Harley-Davidson kesayangannya. Sambil mengelapnya, Pak Harto memberikan petuah yang menarik. “Semua benda ataupun makhluk di alam ini, kalau kita rawat, mereka akan hidup. Sebaliknya, kalau kita biarkan, mereka akan mati.”

Pak Harto juga memberikan contoh. “Bila pohon di taman tampak letih di sore hari, itu mungkin mencerminkan kelelahan kita.”

Pak Harto seolah mengajak Billy menganggap pohon di taman seperti sahabat. “Dengan kasih sayang dan perhatian, pohon akan segar lagi keesokan harinya. Begitu pula motor;

harus dibersihkan, dipoles, bahkan ‘diajak bicara’ supaya tetap berfungsi dengan baik dan tak mudah rusak.”

Billy sangat terkesan dengan perkataan Pak Harto tersebut. Baginya, pelajaran itu menegaskan bahwa pemimpin sejati harus bisa memperhatikan hal-hal kecil; pohon, motor, ataupun manusia, dengan rasa tanggung jawab. Selain itu, Pak Harto juga menekankan bahwa setiap makhluk dan benda memiliki nilai yang perlu dijaga agar tetap berfungsi dan memberi manfaat.

Pertemuan santai itu meninggalkan kesan mendalam bagi Billy. Di balik suasana santai dan candaan, tersimpan makna kuat dari apa yang disampaikan oleh Pak Harto sore itu, yakni untuk memperhatikan dan merawat apa yang ada di sekitar kita, bahkan ketika tampak sepele, adalah cerminan kedewasaan dan kebijaksanaan seorang pemimpin.

Kenangan ketiga, tentang Banpres.

Bantuan Presiden, atau yang sering dikenal sebagai Banpres, merupakan sebuah program penting yang digagas oleh Presiden Soeharto untuk membantu masyarakat secara langsung. Dalam pelaksanaan program ini, peran Pak Zahid Husein sangat krusial karena beliau dipercaya oleh Presiden Soeharto untuk menyalurkan bantuan tersebut kepada penerima yang tepat. Namun, sebelum bantuan itu benar-benar disalurkan, ada proses seleksi dan pengecekan yang ketat agar tidak terjadi salah sasaran.

Pak Zahid Husein menaruh kepercayaan penuh pada Billy Arman untuk memeriksa apakah bantuan Banpres sudah tepat sasaran. Pemeriksaan ini bukan formalitas, melainkan wujud keseriusan Presiden Soeharto agar bantuan tidak disalahgunakan atau sampai ke pihak yang membutuhkan.

Tak jarang, sebelum bantuan tiba, Billy harus turun langsung ke lapangan untuk benar-benar memeriksa apakah penerima bantuan tersebut layak ataukah tidak. Bila layak, maka ia akan mengabarkan kepada Pak Zahid Husein. Akan tetapi, bila tidak, maka ia akan segera mencari penggantinya. Itulah mengapa, keberadaan Billy sangat krusial bagi Pak Zahid Husein, karena semua dana Banpres menggunakan dana pribadi dari Pak Harto. Sehingga, Pak Zahid Husein tidak ingin bantuan tersebut salah sasaran dan menjadi sia-sia.

Prinsip kehati-hatian menjadi landasan mekanisme distribusi Banpres. Dengan melibatkan orang-orang yang dapat dipercaya seperti Pak Zahid Husein dan Billy, proses penyaluran menjadi terukur, transparan, serta dapat dipertanggung jawabkan secara moral dan administratif.

Kenangan keempat, adalah tentang ketenangan emosi Presiden Soeharto yang di atas rata-rata.

Salah satu hal yang sangat berkesan bagi Billy Arman tentang sosok Pak Harto adalah sifatnya yang tidak mudah marah. Dalam setiap situasi dan tantangan yang dihadapi, Pak Harto selalu menunjukkan kontrol emosi yang luar biasa. Pak Harto jarang terlihat menggerutu atau mengeluh. Bahkan, ketika menghadapi tekanan berat dalam tugasnya sebagai pemimpin, beliau mampu menyimpan semua emosi, perasaan, dan pemikirannya dengan sangat baik tanpa menumpahkan kemarahan.

Selain itu, Pak Harto juga anti menyebarkan keburukan orang lain. Beliau menyimpan segala hal negatif dalam hati, menciptakan suasana penuh hormat di sekitarnya. Contoh ini mengajarkan Billy seni mengelola emosi dalam kepemimpinan yang penuh tekanan dan ketidakpastian.

Presiden BJ Habibie: Misi Pembangunan Ekonomi & Infrastruktur Timor Leste

Presiden BJ Habibie memimpin Indonesia pada masa transisi dari Order Baru ke era Reformasi dengan kebijaksanaan yang bersatu antara kecerdasan, kejujuran, dan keberanian. BJ Habibie berperan layaknya seorang filosof; ia tak sekadar menghitung strategi, melainkan merasakan getaran hati rakyat yang mendambakan perubahan.

Ketika BJ Habibie mendiami Istana Negara, Billy Arman sempat ditugaskan oleh Presiden BJ Habibie untuk pergi ke Timor Leste. BJ Habibie menunjuk Billy sebagai utusan pribadi presiden untuk membantu negara yang baru berdiri itu.

Timor Leste resmi berganti nama dari Timor Timur pada 20 Mei 2002, setelah referendum kemerdekaan 1999, pada masa pemerintahan Presiden BJ Habibie. Keputusan itu menimbulkan ketegangan, namun membuka jalan damai bagi rakyat Timor Leste. Dengan dukungan internasional, terutama PBB, proses transisi selesai pada 2002. Artinya, Timor Timur, yang sebelumnya menjadi bagian dari NKRI, secara resmi berpisah dan berdiri sebagai negara baru.

Meskipun sudah tidak lagi menjadi bagian dari Indonesia, Presiden BJ Habibie tetap peduli kepada Timor Leste. Habibie mengirim Billy Arman untuk membantu menancapkan fondasi ekonomi yang kuat dan memastikan negara baru tidak

“tumbang” karena kurangnya pengalaman mengelola. Tugas itu juga sekaligus mencerminkan bagaimana kepemimpinan Presiden BJ Habibie yang tidak hanya berstrategi, melainkan juga berempati.

Karena kedatangan ke Timor Leste atas rekomendasi dari Presiden Habibie, maka Billy Arman diterima dengan hangat dan baik oleh Presiden Safiar Amiral, yang saat itu memimpin Timor Leste. Di sana, Billy Arman dipercaya menjadi salah satu penasihat penting Presiden Safiar Amiral dalam membangun dan menata Timor Leste. Bahkan, Billy Arman mendapatkan keistimewaan dan diberikan fasilitas berupa mobil dengan plat Timor Leste 3, yang menandakan bahwa ia diberi posisi yang penting oleh pemerintah Timor Leste.

Sejak berada di Timor Leste, Billy Arman segera memberikan beberapa saran strategis kepada Presiden Safiar Amiral guna mendukung pembangunan fondasi bagi negara baru tersebut.

Pertama, Billy Arman menyarankan agar kondisi jalan dari Bandara ke kantor Presiden diperbaiki.

Tujuan dari perbaikan ini adalah agar ketika ada kunjungan tamu dari negara lain, mereka mendapatkan sambutan yang lebih hormat dan berkelas. Pada waktu itu, jalan tersebut masih berupa tanah berdebu yang memperlihatkan kondisi belum siapnya infrastruktur. Dengan kondisi jalan yang sudah lebih baik, maka semua tamu yang datang akan lebih merasa dihormati dan menunjukkan negara yang menyambut sudah siap untuk menjadi negara yang maju.

Kedua, Billy Arman mendorong Presiden Safiar Amiral untuk memberikan kebebasan kepada masyarakat agar bisa memiliki tanah dengan luas maksimal 150 meter di sepanjang jalan dari bandara menuju kantor presiden.

Ide ini memiliki fungsi agar tanah yang dimiliki oleh rakyat tersebut, kemudian bisa diperuntukkan sebagai tempat tinggal dan lahan bertanam, sehingga masyarakat bisa hidup dengan kegiatan yang produktif. Selain itu, saat tamu-tamu dari negara lain berdatangan, mereka akan dihadirkan pemandangan yang lebih hidup, karena melihat kegiatan masyarakat Timor Leste yang produktif. Bukan lahan kosong yang seolah tidak menunjukkan aktivitas masyarakat. Para tamu khususnya investor, akan lebih bergairah untuk menanam modalnya di negara baru ini.

Billy Arman memberikan sebuah ilustrasi kepada Presiden Safiar Amiral, “Bayangkan ketika para tamu dari negeri jauh datang, bukan hanya deretan tanah kosong yang mereka lihat, tapi sebuah pemandangan hidup, pergerakan semangat dan kerja keras masyarakat Timor Leste yang berdenyut mewarnai jalan itu!”

Billy Arman tahu bahwa suara riuh produktivitas, aroma tanah yang subur, dan wajah penuh harapan yang terpancar dari setiap sudut, itulah citra terbaik dari bangsa yang tumbuh dan berjuang. Sebuah citra yang mengundang decak kagum dan gairah investor dan tamu kenegaraan.

Ketiga, Billy Arman menyarankan pemindahan pangkalan militer Amerika Serikat dan Australia yang berada di sekitar bandara perintis Timor Leste.

Billy Arman menyoroti bayang-bayang kecemasan yang ditimbulkan oleh pangkalan militer Amerika Serikat dan Australia yang tersebar di sekitar bandara, sebagai gerbang utama sebuah negeri.

Kepada Presiden Safiar Amiral, Billy bicara dengan retorik tajam. “Pak Presiden, ketika tentara asing masih terlihat

mondar-mandir di negeri ini, bukankah itu menunjukkan dari ketidakstabilan kondisi negeri ini? Tamu-tamu penting negara, apalagi investor, tentu akan sangat tidak merasa nyaman.”

Menurut Billy, investasi bukan sekadar angka, melainkan impian yang mengalir dari rasa percaya akan masa depan cerah. Karena itu, Billy mendesak Presiden Safiar Amiral untuk memindahkan pangkalan militer. Bagi negara kecil yang baru berdiri, langkah ini bukan sekadar strategi militer, melainkan selimut keamanan yang melindungi harapan.

Dengan menyingkirkan kehadiran militer di sekitar bandara, kondisi negeri akan menjadi lebih menarik bagi investor, tanpa getaran ketegangan, tanpa rasa takut. Hal ini menegaskan bahwa kemerdekaan faktual dan stabilitas adalah landasan bagi pertumbuhan ekonomi. Hingga akhirnya nanti, TimorLeste dapat menjadi magnet investasi: damai, bebas dari bayang-bayang ancaman, siap membuka jalan baru menuju kemakmuran sejati.

Keempat, Billy Arman meminta agar masyarakat diwajibkan membuat lilin sebagai sumber penerangan alternatif sekaligus menjadi penghasilan bagi setiap keluarga.

Billy Arman menyadari bahwa pemadaman listrik tiap dua jam menghambat aktivitas sehari-hari masyarakat TimorLeste. Karena itu, ia meminta agar setiap keluarga wajib membuat lilin sebagai sumber penerangan alternatif.

Billy Arman bahkan tidak hanya memberikan wacana. Ia turun langsung mengajari cara membuat lilin di sebuah gereja yang dipinjam sebagai pusat pelatihan. Di sana, Billy membimbing warga hingga mereka mampu memproduksi lilin sendiri, menjadikan cahaya kecil itu simbol kemandirian dan harapan di tengah gelap.

Kelima, Billy Arman menekankan pentingnya pembangunan pusat perdagangan yang mampu memenuhi kebutuhan berbagai lapisan masyarakat, mulai dari busana hingga barang elektronik.

Pusat perdagangan sangat penting kehadirannya karena dapat menjadi nadi ekonomi, mempercepat arus barang dan jasa, menciptakan lapangan kerja, serta meningkatkan pendapatan negara lewat ekspor-impor, distribusi, dan perdagangan lokal. Selain menggerakkan pertumbuhan ekonomi, ia memperkuat hubungan sosial-kultural antarwilayah, menjadi tempat pertukaran ide, budaya, dan teknologi yang memicu inovasi dan diplomasi.

Aktivitasnya juga memacu pembangunan infrastruktur publik seperti transportasi, komunikasi, perbankan, dan keamanan, sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup masyarakat dan mendukung kemandirian ekonomi jangka panjang

Keenam, membuka jalur distribusi dari Timor Atambua ke Timor Leste. Jalur ini menjadi sangat vital agar proses distribusi logistik bisa berlangsung dengan lancar dan efisien. Tujuannya adalah menekan biaya bahan pokok agar tidak terlalu mahal dan menjadi beban masyarakat.

Sebelumnya, harga barang kebutuhan pokok, seperti ayam beku (frozen chicken), sangat tinggi. Billy mencatat harga ayam beku saat itu bisa mencapai 400 dolar, angka yang sangat memberatkan masyarakat kecil. Dengan jalur distribusi baru yang dibuka, harga barang pokok tersebut bisa turun secara signifikan dan lebih terjangkau bagi masyarakat.

Ketujuh, agar Timor Leste tidak terlalu bergantung atau mengandalkan utang dari Amerika Serikat. Hal ini disebabkan

karena Amerika memberikan pinjaman dalam jumlah besar yaitu 200 juta dolar AS, yang diberikan selama 40 tahun dengan pencairan berkala setiap tanggal 25 hingga 30 setiap bulannya.

Billy Arman sangat memperingatkan bahaya ketergantungan pada utang luar negeri, terutama untuk negara yang kondisi ekonominya masih sangat rapuh seperti Timor Leste. Dalam kondisi itu, jika utang terus menumpuk tanpa cadangan emas atau aset yang cukup, negara dapat terjebak pada inflasi tinggi dan risiko kebangkrutan. Billy Arman menilai penting agar Timor Leste mengelola keuangannya dengan hati-hati dan mengembangkan ekonomi secara mandiri, tanpa harus bergantung pada pinjaman besar yang berisiko membebani generasi mendatang.

Selama bertugas di Timor Leste, Billy Arman sesekali kembali ke Jakarta untuk bertemu dengan Presiden BJ Habibie. Pada kesempatan-kesempatan tersebut, Billy melaporkan perkembangan serta kendala yang dihadapi selama masa pengabdianya di Timor Leste, untuk kemudian bersama menentukan langkah terbaik selanjutnya.

Di akhir masa tugasnya, Billy menyaksikan bagaimana Timor Leste mulai memperlihatkan tanda-tanda kemajuan dan stabilitas yang menggembirakan, hasil dari kerja keras bersama seluruh unsur masyarakat dan pemerintah.

Presiden Gus Dur: Misi Teknologi Survei Minyak & Gas di Amerika Serikat

Model kepemimpinan yang dihadirkan oleh Gus Dur adalah simfoni keberagaman, merangkul tiap nada keyakinan dan budaya menjadi harmoni luhur. Sosoknya karismatik dan dapat menenun jembatan kemanusiaan di tengah badai konflik.

GusDur mampu mendengarkan suara-suara kecil yang sering terpinggir, menyulap kata-kata jenaka penuh makna menjadi kebijaksanaan yang membuka ruang dialog dan rekonsiliasi.

Namun, di antar semua cerita kepemimpinan Presiden Gus Dur yang inspiratif, ada satu cerita di balik layar, yakni bagaimana Presiden Gus Dur berani mengambil inisiatif penting untuk industri migas di Indonesia.

Di tengah-era pemerintahannya, Presiden Gus Dur membentuk sebuah tim khusus untuk melakukan inovasi teknologi yang dapat mendukung eksplorasi sumber daya alam Indonesia, khususnya migas. Salah satu anggota tim itu adalah Billy Arman, yang dipercaya untuk menguji sebuah alat canggih tawaran dari Amerika yang memiliki potensi besar dalam memetakan kandungan minyak di bawah permukaan bumi. Bila alat tersebut terbukti berhasil, maka tim tersebut harus membawanya ke Indonesia untuk digunakan sebagai alat utama kemajuan industri migas di tanah air.

“Saya amanatkan tugas ini kepada kalian. Industri migas di tanah air, ada di pundak kalian. Selesaikan misi ini dengan baik agar kita menjadi negara yang berdaulat dan mandiri,” kata Gus Dur kepada tim kecil ini.

Alat yang ditawarkan oleh Amerika kepada Indonesia tersebut adalah sebuah jenis *drone* teknologi tinggi yang dirancang untuk survei lapangan minyak dan gas secara cepat dan efektif. Alat ini menggunakan sensor khusus yang konon mampu membaca kandungan minyak di sebuah lokasi secara akurat tanpa harus melakukan pengeboran terlebih dahulu. Hal ini tentu menjadi angin segar bagi Indonesia yang memiliki potensi minyak besar namun masih terkendala dalam pemetaan yang efisien.

Billy Arman dan timnya diberangkatkan ke Amerika untuk melakukan uji coba langsung alat tersebut di salah satu sumur minyak di daerah Oklahoma. Daerah itu dipilih karena fasilitas sumur minyak yang maju, sehingga pengujian dapat dilakukan dengan standar yang tinggi dan hasil yang dapat dipercaya. Billy Arman dan timnya berharap alat ini dapat bekerja dengan optimal dan siap dipakai di Indonesia.

Namun, dalam proses pengujian di lapangan, Billy Arman dan tim menyadari bahwa alat tersebut memiliki banyak kelemahan teknis sehingga tidak mampu memberikan data yang akurat dan dapat diandalkan. Ada kendala pada sensor yang tidak membaca kandungan minyak dengan baik, dan sistem pemetaan yang lebih banyak menghasilkan data yang ambigu dan tidak sesuai dengan kenyataan.

Setelah melalui evaluasi yang mendalam, diputuskan bahwa alat tersebut belum layak untuk dibeli kemudian digunakan di Indonesia. Keputusan ini diambil agar sumber daya tidak sia-sia dan tidak menimbulkan risiko kerugian besar jika digunakan secara massal. Efektivitas sebuah alat adalah kunci utama bagi keberhasilannya. Langkah yang diambil kemudian, Billy Arman dan tim bahkan sempat ke Hongkong dan Malaysia untuk mencari alat yang memiliki fungsi serupa, namun belum membuahkan hasil.

Seiring dengan hasil nihil tersebut, Presiden Gus Dur dan jajaran terkait mulai kembali memikirkan alternatif lain dalam memperkuat strategi eksplorasi migas di Indonesia. Meski alat *drone* tersebut tidak jadi digunakan, pengalaman ini membuka banyak pelajaran berharga tentang pentingnya pengujian menyeluruh sebelum sebuah teknologi diterapkan di lapangan. Hal ini juga menegaskan bahwa penggunaan teknologi harus

disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan agar bisa berfungsi optimal dan mendukung pembangunan.

Keputusan yang dibuat oleh Billy Arman dan tim, serta pikiran cerdas Presiden Gus Dur untuk tidak jadi menggunakan alat tersebut bukan berarti kemunduran, melainkan langkah bijaksana dalam menjaga investasi dan memastikan setiap teknologi yang dipilih memang benar-benar memberi manfaat nyata bagi kemajuan industri minyak dan gas di Indonesia. Dan hal tersebut, menunjukkan kecermatan dalam setiap keputusan yang berdampak pada masa depan bangsa.

Presiden SBY: Suara yang Hilang & Naskah Hampir Tak Sempat Dipidatoka

Billy Arman memiliki kenangan tersendiri dengan Presiden SBY. Ayah dari AHY tersebut, menurut Billy Arman, sangat menyukai dua makanan, yaitu roti yang secara spesifik adalah merek Sari Roti dan kerupuk khususnya kerupuk bulat putih yang biasa disebut kerupuk blek. Bahkan, kerupuk blek adalah teman setia Presiden SBY setiap menyantap makanan. Tak terkecuali, ketika Presiden SBY berkunjung ke Amerika Serikat, di tengah gemerlap kota asing, nikmatnya kerupuk blek tetap menemani setiap suapan makanannya. Hal kecil ini, bagi Billy Arman, menyimpan pesan besar tentang kesederhanaan yang menyatu pada kesibukan seorang pemimpin besar.

Ketenangan Presiden SBY yang luar biasa juga menjadi kenangan yang melekat bagi Billy Arman. Bukti nyatanya, di saat emosi menggelora, Presiden SBY selalu berhasil mengendalikan dirinya. Meski marah, ia tidak pernah membiarkan kata-kata kasar ataupun tidak perlu keluar dari mulutnya. Ini adalah bukti kebijaksanaan seorang pemimpin yang memahami betul bahwa kekuatan sesungguhnya ada dalam kendali diri. Di tengah

tekanan dan tantangan berat sebuah negara, kesantunan menjadi tameng utama yang menjaganya tetap dihormati dan dicintai.

Billy Arman ingat betul, bagaimana di suatu hari, Presiden SBY dipenuhi kecemasan yang akut, ketika poin-poin pidato beliau yang sudah disiapkan di sebuah kertas yang diletakkan di atas meja kerja beliau tiba-tiba hilang.

Maklum, beberapa jam sebelum acara, semuanya tampak lengkap, namun saat waktu berpidato semakin dekat, kertas-kertas itu justru lenyap entah ke mana. Tetapi, saat acara sudah semakin dekat waktunya, justru hal terpenting itu hilang. Kemarahan yang terpancar dari wajahnya sungguh luar biasa. Namun, kemarahan itu berhasil beliau redam dengan cara mengekspresikannya dengan hanya menumpahkan satu rim kertas kosong yang tergeletak di meja, kemudian dengan tenang meminta stafnya untuk menelusuri siapa yang masuk ke ruangnya. Rupanya, pergantian *shift* asisten pribadinya yang sedang membersihkan ruangan menjadi penyebab hilangnya kertas tersebut.

Di sini, Billy Arman kagum. Karena pada momen segenting itu, Presiden SBY tidak mengeluarkan kata-kata kemarahan yang menyakiti bawahannya. Tetapi, beliau hanya menumpahkannya pada satu rim kertas. Artinya, tidak akan ada hati yang terluka, dan tidak akan ada jiwa yang tersayat karena kemarahan Presiden SBY.

Kisah hilangnya naskah pidato adalah pelajaran berharga tentang kesabaran, bagaimana seberat apa pun masalah bisa dihadapi dengan kepala dingin dan langkah bijak. Ia mengajarkan bahwa kemarahan yang terkontrol bukan tanda kelemahan, melainkan bentuk kekuatan yang tertinggi.



Menyambut Presiden RI ke-6 SBY ketika mengunjungi Kota Pontianak, kampung halaman Billy Arman.



Acara nonton bareng Timnas Indonesia lawan Malaysia bersama Presiden RI ke-6 SBY di Senayan, Jakarta.



Presiden RI ke-6 SBY dan Ibu Negara Ani Yudhoyono menyalami putri kembar Billy, Jessica Laura dan Jessica Maura pada momen open house Idul Fitri.

Billy Arman masih ingat, ketika dalam sebuah pertemuan dengan diaspora Indonesia di Vietnam, saat ia tengah menyampaikan pidato, terjadi gangguan pada mikrofon yang membuat suara timbul-tenggelam. Alih-alih panik, beliau memilih melakukan *ice breaking*, bergurau sambil menunggu tim teknisi dan ajudannya memperbaiki *sound system*. Gelak tawa pun menggantikan kecanggungan, dan suasana menjadi hangat kembali.

Sikap ini menunjukkan sisi lain dari seorang pemimpin yang tidak hanya detail dan serius, tapi juga peka dan penuh perhatian terhadap suasana hati orang di sekitarnya. Sisi kemanusiaan Presiden SBY terlihat jelas ketika ia mampu mengubah ketegangan menjadi keceriaan. Kenangan ini menguak sisi kemanusiaan yang mungkin tidak banyak orang ketahui, sebuah sisi yang memperlihatkan bagaimana SBY menjaga keseimbangan antara tanggung jawab besar dan kepedulian kecil terhadap dirinya dan orang lain.

Dari Aspri Koordstafsus Wapres, Staf Kabiro Pers Hingga Staf Sesmilpres

Saat Jusuf Kalla menjadi Wapres dari Presiden SBY, Billy Arman menduduki posisi asisten pribadi Alwi Hamu, Koordinator Staf Khusus Wakil Presiden Jusuf Kalla. Alwi Hamu adalah sosok yang berperan penting di balik keberhasilan berbagai misi diplomasi dan negosiasi strategis di masa jabatan Jusuf Kalla sebagai Wakil Presiden Republik Indonesia.

Menjabat sebagai Koordinator Staf Khusus Wapres, Alwi bukan hanya menjadi tangan kanan Jusuf Kalla, tetapi juga menjadi otak di balik banyak penyelesaian masalah rumit yang tidak banyak diketahui publik. Alwi Hamu dikenal sebagai utusan rahasia dan negosiator tingkat tinggi yang dipercaya menangani

berbagai tugas diplomasi yang sangat sensitif. Dari negosiasi di panggung nasional hingga pertemuan dengan kepala negara lain, peran Alwi bersifat vital dan sering kali dilakukan „di balik layar”. Bahkan, Jusuf Kalla sendiri pernah menyampaikan bahwa sejak masa ia menjadi Menko Perekonomian hingga Wakil Presiden, Alwi selalu ada di sampingnya dan menjadi figur kunci dalam menyelesaikan masalah-masalah penting negara.

Selain kapasitasnya sebagai staf khusus, Alwi Hamu juga dikenal luas sebagai pelaku dan pengelola media massa di Indonesia. Kemampuan strategisnya dalam komunikasi andal menjadi modal besar dalam mendukung posisi dan strategi Wakil Presiden saat itu, baik dalam urusan diplomasi maupun politik dalam negeri.

Karena menjadi Asisten Pribadi Alwi Hamu, maka Billy Amran memiliki banyak kesempatan untuk dekat dan berbincang secara nonformal dengan Jusuf Kalla. Karena intensitas pertemuan, keduanya sering tak tanggung lagi untuk bercanda. Seperti saat tiba-tiba Pak JK memegang tangan Billy Amran dan berseloroh.

“Pak Billy, kita ini tingginya sama, ya.” Kata Pak JK.

Ingin menggoda balik, Billy Amran yang juga memang tak memiliki tinggi badan ideal, segera menanggapi, “Enggak. Sepertinya Bapak lebih pendek. Saya lebih tinggi sedikit. Hahaha.”

“Eh, kata siapa?” Tanya Pak JK.

“Tentu saja kata saya, Pak.” Jawab Billy.

Mereka berdua pun tertawa.

Tak ingin kalah dalah momen bercanda itu, Pak JK segera menimpali. “Sepertinya, kita harus segera membuat Popsi.”



Billy Arman berdiskusi mengenai kesehatan Bapak Alwi Hamu dengan Bapak Jusuf Kalla, mantan bos Billy sekaligus mantan Wakil Presiden dua periode. Percakapan keduanya sangat akrab sampai tidak mau melepaskan tangan.



Menjalankan tugas sebagai Asisten Pribadi Koordinator Staf Khusus Wakil Presiden RI periode 2004–2009 dalam pertemuan tertutup bersama Jusuf Kalla di Graha L 9, Kebayoran Lama.

“Apa lagi itu, Pak?” Tanya Billy keheranan.

“Persatuan Orang Pendek Seluruh Indonesia.” Jawab Pak JK.

Mereka berdua pun kemudian terbahak bersama.

Menyusul berakhirnya masa jabatan Wakil Presiden Jusuf Kalla, maka berakhir pula tugas Billy Arman sebagai Asisten Pribadi Alwi Hamu. Jabatan strategis Billy Arman selanjutnya yang menanti adalah sebagai staf Kepala Biro Pers Sekretariat Negara. Tak lama di posisi tersebut, beberapa waktu kemudian Billy Arman ditugaskan di Setmilpres untuk membantu Kepala Biro Umum Setmilpres Kombes Syafin.

Sekretariat Militer Presiden (Setmilpres) adalah lembaga yang berada di bawah naungan Presiden Republik Indonesia, yang memiliki tugas utama mendukung dan membantu menjalankan fungsi-fungsi militer yang berkaitan langsung dengan tugas dan wewenang Presiden sebagai Kepala Negara dan Panglima Tertinggi Angkatan Bersenjata.

Fungsi utama Setmilpres meliputi koordinasi kegiatan militer di sekitar Presiden, seperti pengamanan khusus dan pengelolaan kebutuhan logistik serta administratif yang diperlukan untuk mendukung perjalanan dinas maupun aktivitas kenegaraan Presiden. Setmilpres menjadi poros penting yang memastikan segala hal terkait protokol dan keamanan Presiden berjalan tanpa cela.

Di bawah tekanan tinggi tugas negara, Billy Arman yang membantu Kepala Biro Umum Setmilpres Kombes Syafin, memainkan peran krusial. Mereka berdua harus memastikan segala kebutuhan administratif, logistik, dan koordinasi antar bagian berjalan mulus; sebuah tanggung jawab yang jarang terlihat, tetapi sangat menentukan.

Presiden Jokowi: Kabinet Batik, Kenaikan BBM, & Sumur Bor untuk Rakyat

Saat baru terpilih dan masuk ke istana, Billy Arman lah yang mengenalkan Jokowi dengan seluk-beluk istana: tempat-tempatnya, ruangan-ruangannya, akses-akses khususnya, serta segala hal yang harus dikenalkan kepada Jokowi, sebagai penghuni baru. Billy Arman juga menjadi teman Jokowi berdiskusi, karena hanya Billy Arman lah yang sudah lama menghuni istana. Sebagai orang lama, tentu Billy Arman lebih mengenal tentang bagaimana kehidupan presiden-presiden sebelumnya dan apa saja yang mereka lakukan di istana. Sebagai orang biasa dari kalangan rakyat jelata yang kemudian menjadi Presiden, Jokowi tentu saja membutuhkan Billy Arman sebagai teman untuk berdiskusi dan mengenal lebih jauh seperti apa suasana di istana dan apa saja hal-hal penting yang harus segera diserap dan dipelajari oleh Jokowi.

Meski begitu, justru Billy Arman lah yang kagum dengan Jokowi. Bagaimana tidak, pria kurus asal Solo ini selalu menghadirkan gebrakan tak terduga. Di balik pribadinya yang tenang dan sederhana itu, tercipta kreativitas dan langkah gerak yang menakjubkan. Setidaknya, Billy Arman memiliki tiga kenangan tak terlupakan.

Kenangan pertama, adalah saat Presiden Jokowi hendak melantik menteri-menteri di kabinetnya.

Di sebuah rapat kecil nan penuh rahasia namun sarat sejarah atas penentuan nama-nama menteri, Billy Arman, ikut menjaga kelancaran agenda rapat tersebut. Ia memang tidak duduk di kursi utama pembahasan, tetapi sebagai penghuni istana sejak era Presiden Soeharto, Billy harus menjaga banyak hal agar Presiden Jokowi tidak terganggu dalam sebuah rapat

penting itu. Jadi, demi kelancarannya acara, Billy Arman ikut bertanggung jawab, meski ia hanya duduk di barisan belakang, memantau agenda rapat agar berjalan dengan baik.

Tiba-tiba suara Presiden Jokowi memecah suasana. “Apakah pelantikan kabinet, para menteri yang dilantik boleh mengenakan pakaian batik?” Jokowi berbicara sambil menatap mata ke arah Billy Arman yang berdiri beberapa meter di belakang presiden.

Sebuah pertanyaan sederhana namun di baliknya tersimpan makna keindonesiaan dan keberanian menerobos tradisi. Billy Arman, yang terbiasa melihat pelantikan didominasi pakaian jas resmi dan kaku, terkejut sejenak. Tetapi, di hatinya ada jawaban yang jelas; memang tak pernah tertulis harus memakai jas. Justru batik, warisan budaya dari Indonesia yang secara resmi sudah diakui oleh UNESCO, adalah lambang jiwa Indonesia.

Di sisi lain, bagi Billy Arman, tak heran dengan pertanyaan tersebut. Ini lah karakter khas Jokowi, seorang pria kurus pembaharu dari Solo yang tak pernah takut mengukir gebrakan mengagumkan.

Sebagai respon atas pertanyaan Presiden Jokowi, Billy membalas dengan anggukan kepala, untuk menyatakan bahwa, “Tentu saja boleh, Pak Presiden. Tidak ada aturan yang mengharuskan agar pelantikan kabinet memakai jas.”

Billy Arman tahu, sejak menjadi Wali Kota Solo, Jokowi telah mengubah wajah kota kecil itu dengan langkah yang sederhana namun bermakna besar. Ia menghapuskan birokrasi yang lamban, memudahkan pelayanan publik, dan membangun komunikasi hangat dengan rakyatnya, tidak hanya duduk di balik meja mewah. Bahkan, ketika menjadi Gubernur Jakarta, gebrakan Jokowi juga menggetarkan ibukota. Ia



Bersama calon presiden Bapak Jokowi dan calon wakil presiden Bapak Jusuf Kalla usai menghadiri Nuzulul Qur'an di Istana Negara (2014).



Mendampingi Gubernur DKI Jakarta sekaligus Presiden RI terpilih Bapak Jokowi usai mengikuti upacara kenegaraan HUT Kemerdekaan RI 17 Agustus 2014 di Istana Negara



Bersama presiden terpilih Bapak Jokowi di Laguna Resort melangkah menuju Hotel Westin BICC, Nusa Dua, Bali. Bapak Jokowi mengadakan pertemuan terbatas dengan Bapak Presiden SBY membahas kenaikan harga BBM (2014)



Pukul 01.30 dinihari di Bandara Halim Perdanakusuma. Sendirian menyambut Bapak Presiden Jokowi kembali ke Ibu Kota Jakarta usai mengunjungi korban bencana erupsi Gunung Sinabung. Ini adalah momen kali pertama Presiden Jokowi menggunakan pesawat kepresidenan (2014)

menggagas proyek Trotoar Ramah Pejalan Kaki, menata kembali kawasan kumuh menjadi tempat yang layak, dan mewujudkan transparansi lewat media sosial agar publik tahu apa yang sedang terjadi. Semua langkahnya menandai era baru kepemimpinan yang dekat dengan rakyat.

Kini, saat Jokowi juga sudah terpilih sebagai presiden, dalam pelantikan kabinet yang akan dilaksanakan pada tanggal 27 Oktober 2014, terlahir ide yang jarang diungkapnya untuk mengenakan batik menjadi simbol keberanian dan cinta tanah air. Sebuah pilihan yang mengingatkan bahwa negeri ini lahir dari budaya yang kaya, bukan hanya aturan formal yang kaku. Di balik warna, motif, dan kain itu tersirat pesan kuat bahwa pemerintahan ini akan membawa perubahan yang berakar di hati rakyat. Berkat keberanian kecil namun berarti seperti ini, Jokowi mulai membuka lembaran baru perjalanan Indonesia, yakni sebuah perjalanan yang berani menantang arus, namun tetap berpijak pada akar budaya dan keadilan sosial.

Memakai batik bukan hanya soal estetika, tapi juga pesan politik dan sosial tentang bangga menjadi Indonesia dan menggunakan identitas budaya sebagai sumber kekuatan dan inspirasi untuk perubahan. Hal ini menginspirasi seluruh pejabat untuk lebih menghargai kearifan lokal dan menyadari bahwa pemerintahan harus dekat dengan rakyat, bukan jauh dan formal.

Inilah alasan mendalam kenapa Jokowi memilih batik untuk menteri-menterinya saat pelantikan kabinet, sebagai sebuah keputusan penuh makna yang melampaui sekadar pakaian, tapi menegaskan jati diri bangsa dan gaya kepemimpinan baru yang inspiratif. Dengan memilih batik, Jokowi ingin menunjukkan bahwa kepemimpinannya tidak terjebak pada gaya birokrasi kaku dan seragam ala Barat seperti jas dan dasi yang selama ini

dominan, melainkan lebih berpihak pada nilai-nilai lokal yang menghargai akar budaya dan kekhasan Indonesia.

Kenangan kedua, adalah bagaimana Jokowi harus membuat sebuah keputusan sulit untuk menaikkan harga BBM.

Jokowi, seorang pemimpin rakyat, berdiri penuh kebimbangan di atas kursi kepresidenan. Hatinya bergetar antara kegembiraan dan beban berat. Janji akan kemajuan, kesejahteraan, dan keadilan mengalir deras di benak semua orang. Namun, di balik sorak sorai dan tepuk tangan itu, ada bayang-bayang yang mengintai. Sebuah persoalan ekonomi yang pelik: harga bahan bakar minyak dunia sedang melonjak tanpa ampun, membawa badai yang siap mengguncang fondasi keuangan negara.

Tak lama setelah pengucapan sumpah, ketika kabinet pertama Jokowi resmi dilantik pada 27 Oktober 2014, kabar yang sangat ditakuti akhirnya datang. Harga BBM harus dinaikkan. Billy Arman menjadi saksi, betapa itu adalah benar-benar sebuah keputusan sulit yang harus dibuat oleh Presiden Jokowi.

Namun, menjadi pemimpin memang tentang memberikan sebuah keputusan. Tetapi, Presiden Jokowi memang sedang berdiri di persimpangan jalan terberat dalam perjalanan kepemimpinannya. Jiwa yang sederhana, penuh empati pada rakyat, dihantam kebimbangan dalam gelap malam yang sunyi. Ia tahu, kenaikan harga BBM akan menghadirkan tekanan sosial yang luar biasa, gelombang protes dari rakyat, dan bayang-bayang reputasi politik yang ternoda. Namun, ada suara lebih keras yang membimbingnya: suara tanggung jawab pada masa depan bangsa dan keberlanjutan pembangunan.

Diam dan penuh perhitungan, Jokowi bersama tim ekonominya mengkaji segala kemungkinan. Subsidi BBM yang selama ini mengurus anggaran negara sudah mencapai titik kritis. Bila terus dipertahankan pada harga lama, akan menghantam pembiayaan pembangunan infrastruktur, pendidikan, dan kesehatan, sebagai pilar utama kemajuan bangsa yang baru saja ia canangkan. Harga minyak dunia terus menanjak, memaksa pemerintah menggelontorkan subsidi jauh lebih besar dari anggaran yang telah disiapkan. Ini bukan sekadar masalah finansial, melainkan ujian tentang kejujuran dan keberanian seorang pemimpin.

Dengan berat hati, Jokowi menetapkan keputusan pada akhir November 2014: harga BBM naik. Keputusan pahit namun perlu. Langkah ini bukan kemewahan, tapi keharusan. Penegasan bahwa stabilitas ekonomi dan kedaulatan fiskal adalah fondasi utama bangsa untuk berdiri tegak di kancah global. Supaya anggaran negara tak tersedot habis untuk subsidi, melainkan dialihkan untuk pembangunan yang produktif dan berkelanjutan.

Kabar kenaikan harga BBM menyebar cepat, memantik gelombang protes di berbagai daerah. Suasana tegang, suara ketidakpuasan dan kemarahan menggema. Namun, Presiden Jokowi tak gentar. Ia turun tangan langsung, menyampaikan kepada rakyat bahwa ini adalah langkah menuju masa depan yang lebih cerah.

Dalam setiap kata dan tindakannya, Jokowi menunjukkan keteguhan seorang pemimpin yang tidak sekadar mencari popularitas, tapi berani menanggung risiko demi kebaikan bangsa. Ia mengingatkan bahwa reformasi subsidi BBM adalah pintu gerbang menuju ekonomi yang lebih sehat dan mandiri. Sebuah episode kepemimpinan yang menggoreskan pelajaran

paling berharga: keberanian menghadapi kepahitan demi kemajuan jangka panjang.

Billy Arman begitu salut, bagaimana Presiden Jokowi, yang jiwanya pernah dihantam kebimbangan paling mendalam, namun memilih berdiri tegak demi kemajuan bangsa. Sebuah keteguhan hati yang tidak hanya menjadi kebijakan, tetapi pelajaran inspiratif bagi seluruh pemimpin dan rakyat Indonesia.

Kenangan ketiga, saat Billy Arman dalam kapasitas sebagai Ketua Dewan Pembina Jokowi Centre mendapat tugas dari Presiden Jokowi untuk membangun sumur bor bagi masyarakat yang tinggal di daerah-daerah kering dan mengalami kesulitan air bersih. Billy bersama tim Jokowi Centre kemudian membangun sejumlah kolam dan sumur bor dengan teknologi pompa air satelit. Tercatat, ada 9 lokasi di daerah Malingping, Padalarang, Pangandaran, Cilegon, dan Cirebon dengan masing-masingnya 7 hingga 8 titik sumur.

Pompa air satelit adalah teknologi pompa yang dirancang khusus untuk menyediakan air bersih di daerah-daerah kering dan terpencil yang sulit dijangkau oleh infrastruktur air konvensional. Pompa ini memanfaatkan energi terbarukan, biasanya tenaga surya, sebagai sumber daya utamanya, sehingga dapat beroperasi secara mandiri tanpa bergantung pada jaringan listrik atau bahan bakar fosil.

Sistem ini berkonsep "satelit" dalam artian pompa dan instalasinya berdiri sendiri, tersebar di berbagai lokasi strategis, dan dilengkapi dengan panel surya yang menyimpan energi untuk menarik atau memompa air dari sumber air bawah tanah seperti sumur atau akuifer. Pompa air satelit sangat cocok dipakai untuk mendukung kehidupan masyarakat di daerah-daerah kering yang selama ini kesulitan mendapatkan



Billy Arman sebagai Ketua Dewan Pembina Jokowi Centre berpose bersama konglomerat relawan Jokowi Centre yang sangat loyal dengan Bapak Presiden Jokowi.



air layak, serta sebagai bagian dari solusi ketahanan air dan pembangunan berkelanjutan.

Salah satu contoh nyata terjadi di wilayah pedalaman Malingping, Lebak, Banten, di mana ekstremitas cuaca dan jarak akses membuat distribusi air bersih menjadi tantangan berat. Billy Arman bersama timnya berhasil mengalirkan air bersih ke berbagai titik penampungan yang kemudian didistribusikan kepada masyarakat.

Hasilnya, wajah desa yang dulu suram berubah menjadi penuh semangat. Anak-anak tidak lagi harus berjalan jauh berjam-jam hanya untuk mendapatkan air. Petani mulai melirik ladang dengan senyum optimis karena air kini tersedia untuk irigasi. Ternak kembali sehat karena pasokan air terjaga. Kesehatan masyarakat membaik, dan ekonomi desa mulai menggeliat menggantungkan harapan pada sebuah perubahan kecil yang berdampak besar. Masjid, sebagai tempat ibadah, pun bisa teroptimalkan fungsinya karena sudah melimpah air bersih.

Saat air bisa mengalir deras, kebahagiaan Billy Arman meletup tinggi. Setiap tetes yang mengalir adalah bukti nyata bahwa kerja keras Billy Arman untuk mengubah nasib desa-desa yang kering itu menjadi berlimpah air, menjadikan kebahagiaan Billy bukan sekadar rasa puas pribadi, melainkan cahaya harapan yang menyalakan kembali semangat seluruh desa.

Amanah Presiden Jokowi untuk Merintis Pendirian Kantor Staf Presiden

Salah satu peran krusial paling berkesan di istana adalah saat Billy Arman diminta oleh Presiden Jokowi untuk

menciptakan sebuah babak baru di istana, yaitu membentuk sebuah lembaga yang belum pernah ada sebelumnya: Kantor Staf Presiden (KSP).

Apa fungsi dari lembaga baru ini? Secara fungsi, Kantor Staf Presiden dibentuk bukan sekadar sebagai lembaga, melainkan sebagai sebuah payung dukungan langsung bagi Presiden dan Wakil Presiden. Lembaga baru ini menjadi benteng pengendali program prioritas nasional, jembatan komunikasi politik kepresidenan, serta bentangan tangan yang mengelola isu-isu strategis penuh dinamika.

Lahir dari Peraturan Presiden Nomor 190 Tahun 2014 sebagai Unit Staf Kepresidenan, ia segera berevolusi menjadi Kantor Staf Presiden melalui Peraturan Presiden Nomor 26 Tahun 2015. Penguatan itu dilanjutkan oleh Peraturan Presiden Nomor 83 Tahun 2019, ketika sistem pemerintahan itu merespons kebutuhan zaman dengan struktur yang lebih kokoh dan fokus yang semakin tajam pada komunikasi politik serta pengelolaan isu nasional.

Kantor Staf Presiden dipimpin oleh Kepala Staf Kepresidenan, yang dalam tugasnya nanti bertanggung jawab secara langsung kepada presiden. Dalam hal ini, Presiden Jokowi secara mantap memilih Pak Luhut dalam posisi tersebut. Karena ini adalah lembaga baru, maka harus dibuatkan ruangan khusus dan layak di dalam istana. Masalahnya, hanya ada satu ruangan yang tersedia, dan ukurannya sangat kecil, yakni 3x4 meter. Tentu ruangan ini tidak layak untuk ditempati oleh Pak Luhut.

Karena itu, Billy Arman meminta izin kepada Pak Jokowi untuk membuatkan ruangan yang lebih bagus dan layak bagi Pak Luhut di istana.



Billy Arman bersama artis dan politikus Anwar Fuady di Kantor Staf Presiden. Billy terkenal momen ketika berusaha saling bergandengan tangan dengan Jenderal TNI (Purn) Luhut Binsar Pandjaitan untuk merapikan Kantor Staf Presiden di masa awal kepemimpinan LBP sebagai Kepala Staf Kepresidenan.

“Pak Billy atur saja. Terpenting, ruangan kerja Pak Luhut bisa membuat beliau nyaman. Saya serahkan urusan ini kepada Pak Billy.”

Menunaikan amanat tersebut, Billy segera meminta Pak Luhut agar sementara, yakni selama dua hari saja, untuk menempati ruangan di Bina Graha, bukan di istana, sebagai pengganti ruangan kerjanya yang sekarang. Di Bina Graha, ada ruangan bernama Umar Wirahadikusuma, yang sudah disiapkan oleh Billy agar bisa ditempati sementara oleh Pak Luhut. Kemudian, sembari Pak Luhut menempati ruangan tersebut, Billy akan menyiapkan ruangan baru di dalam istana.

Bekerja tanpa jeda selama dua hari bersama tim, Billy menyiapkan sebuah ruangan khusus di istana untuk Pak Luhut bekerja. Lengkap dengan karpet terbaik, furnitur ternyaman, serta perangkat lain yang dibutuhkan oleh Pak Luhut dalam menunjang kinerjanya. Semua berhasil diselesaikan dengan sangat cepat dan efisien oleh Billy dan tim. Secara mengagumkan, Billy sukses menjadikan ruang itu bukan sekadar tempat kerja, tapi markas gagasan dan penggerak perubahan. Bahkan, Billy tak segan-segan untuk banyak menggunakan dana pribadi yang digunakan untuk melakukan renovasi ruangan serta pembelian perangkat-perangkat yang dibutuhkan di bangunan baru tersebut, demi efisiensi dan kecepatan hasil kerja. Billy melakukan itu semua demi negara, dan apabila memang harus mengeluarkan dana pribadi yang cukup besar pun, Billy tidak mempermasalahkannya. Semua ia lakukan demi Indonesia.

Itulah mengapa, hubungan antara Billy, Pak Luhut, serta Pak Jokowi menjadi sangat dekat. Karena dalam beragam kesempatan, Billy benar-benar bisa diandalkan oleh Pak Jokowi. Sebagaimana dalam hal-hal krusial dan genting, Pak Jokowi

juga bisa menaruh kepercayaan amanat yang besar kepada Pak Luhut.

Peran Kantor Staf Presiden di era Jokowi tidak sekadar administratif, melainkan sangat strategis. Kantor Staf Presiden menjadi pusat penghubung vital antara Presiden, menteri-menteri, dan badan negara. Bila ada Presiden Jokowi di garda terdepan, maka ada Pak Luhut sebagai Kepala Staf Kepresidenan dan Billy sebagai Tenaga Ahli Madya yang bahu-membahu untuk menjadi aktor di balik layar lewat lembaga baru di istana, yakni Kantor Staf Presiden.

Kehadiran Kantor Staf Presiden dan kinerja andal Pak Luhut sebagai pemimpinnya di era awal pemerintahan Presiden Jokowi, membuktikan bahwa institusi baru bisa menjadi kekuatan demi tata kelola negara yang presisi dan efektif. Dan itu semua, tak lepas dari peran Billy Arman dalam menyiapkan lahirnya lembaga baru di istana yang bernama Kantor Staf Presiden, baik secara administratif maupun kesiapan secara fisik, yang sebelumnya belum pernah ada. Sungguh tak mudah mewujudkan sebuah lembaga baru di istana yang memiliki peran krusial bagi bangsa. Meski begitu, Billy Arman sudah berhasil menunaikan tugasnya sebagai pembangun fondasi Kantor Staf Presiden, yang hingga kini masih menjalankan fungsinya.

Di Kantor Staf Presiden, Billy Arman sempat berkali-kali memegang jabatan strategis sebagai Tenaga Ahli Madya Kantor Staf Presiden. Tugasnya adalah membantu Kepala Staf Presiden melalui staf rumah tangga (Januari 2015 - Juli 2015) dan Deputy V Bidang Hankam, Intelijen & IT (Juli 2015 - Januari 2016), kemudian membantu Kepala Staf Presiden melalui Deputy I Bidang Pengelolaan & Pengendalian Program Prioritas Nasional (Februari 2016 - sekarang), terutama menangani bidang pembangunan infrastruktur dan energi.

Merayu Jenderal Luhut untuk Menjadi Ketua Panitia KTT Asia Afrika 2015

Sejak tahun 1955, Konferensi Tingkat Tinggi Asia Afrika bukan hanya merupakan ajang diplomasi biasa, melainkan sebuah tonggak persatuan dan solidaritas dua benua yang selama berpuluh tahun menyimpan cita-cita besar guna menghadirkan keadilan dan kemajuan bersama.

Pada tahun 2015, KTT Asia Afrika yang sejatinya akan dilaksanakan di Bandung, membuat jantung Billy Amran berdegup kencang. Pasalnya, ini adalah awal bulan Maret, sedangkan acara yang akan berlangsung pada bulan akhir April tersebut, ditinggal oleh ketua panitianya, yakni Mensesneg yang saat itu sedang menjalani operasi di luar negeri. Dengan kata lain, pemimpin atau ketua panitia acara tersebut sedang kosong.

Karena itu, Billy Arman, Indra, dan Taufiq Sukasar, sebagai penghuni istana dan juga sebagai bagian dari panitia ini, menemui Presiden Jokowi perihal masalah sedang kosongnya jabatan ketua panitia. Jangan sampai acara tersebut gagal karena membawa nama besar Indonesia di kancah dunia. Setelah melalui diskusi yang cukup intens, akhirnya Presiden Jokowi meminta agar Pak Luhut yang menjadi ketua panitianya.

“Pak Billy, tolong temui Pak Luhut. Sampaikan bahwa saya meminta beliau untuk menjadi ketua panitia KTT Asia Afrika. Waktu sudah semakin dekat, dan ketua panitia sekarang sedang menjalani operasi di luar negeri. Jadi, pasti tidak akan maksimal. Ini adalah event internasional. Butuh ketua panitia yang memiliki pengalaman dan leadership yang matang. Kita tidak bisa memberikannya kepada sembarang orang sebagai pengganti ketua panitia sekarang yang sedang sakit.”



Dampingi Jendral TNI (Purn) Luhut Binsar Pandjaitan acara pernikahan putra Gubernur BI Bapak Perry W.



Suatu pagi di hari Minggu, mendampingi Kepala Staf Kepresidenan Bapak Luhut Binsar Pandjaitan dan rombongan menghadap Bapak Presiden (2015).



Diskusi bersama antara Bapak Menkomarves Jenderal TNI Purn. Luhut Binsar Panjaitan dengan pengusaha Bapak Tommy Winata, Pak Lambock,(staf khusus), Pa Seto (Deputi), dan Ibu Yona di Bandara Halim Perdanakusuma jelang keberangkatan Menkomarves ke Singapura.



Tak berselang lama setelah pertemuan tersebut, Billy langsung menemui Pak Luhut dan menyampaikan pesan dari Presiden Jokowi. Awalnya, Pak Luhut menolak.

“Mendadak sekali Pak Billy. Apakah tidak ada kandidat lain?” Tanya Pak Luhut.

“Maaf Pak Luhut. Tetapi, hal ini adalah perintah langsung dari Presiden. Menurut Presiden, event ini butuh sosok leader yang kuat dan matang karena merupakan event internasional. Selain itu, juga karena waktu yang sudah sangat mepet. Jadi, gerak cepat sangat diperlukan. Dan menurut Presiden, Pak adalah sosok yang tepat untuk posisi ini.” Rayu Billy.

Setelah terdiam diri sejenak, Pak Luhut kemudian berkata kepada Billy. “Baiklah Pak Billy. Demi merah putih. Kita harus siap dalam segala situasi. Tapi Pak Billy bantu saya juga, ya.”

Jadi, secara resmi, pada 2015, ketika dunia menyaksikan peringatan 60 tahun konferensi bersejarah itu, Jenderal TNI (Purn) Luhut Binsar Pandjaitan berdiri tegak memikul tanggung jawab sebagai Penanggung Jawab/Ketua Panitia Nasional KTT Asia Afrika 2015 yang bersejarah tersebut.

Menunaikan janjinya untuk terus kebersamaan Pak Luhut dalam gelaran acara tersebut, Billy Amran menjelaskan panjang lebar tentang sejarah KTT Asia-Afrika serta apa saja peran dan fungsinya bagi bangsa Indonesia. Selain itu, meski sibuk luar biasa, Billy Arman tetap total membantu Pak Luhut agar acara ini bisa berjalan dengan lancar, sesuai dengan amanat

dari Presiden Jokowi. Karena Billy Arman tahu, bahwa dampak langsung kesuksesan acara ini bagi Indonesia akan sangat signifikan. Konferensi ini memperkuat posisi Indonesia di kancah internasional sebagai negara yang mampu menjadi jembatan antara Asia dan Afrika. Serta, Indonesia bisa menjadi pusat perhatian dunia, kemudian membuka peluang untuk memperluas kerja sama ekonomi, sosial, dan teknologi dengan negara-negara sahabat dari dua benua tersebut. Momentum ini juga menegaskan tekad Indonesia untuk terus memperjuangkan isu-isu keadilan global, kedaulatan negara, dan kerjasama solidaritas yang melekat dalam sejarah bangsa-bangsa Asia dan Afrika.

Pada akhirnya, Konferensi Tingkat Tinggi Asia Afrika 2015 di bawah kepemimpinan Luhut, berhasil digelar pada 19-24 April 2015. Acara ini mempertemukan 34 kepala negara/pemerintahan dari 77 negara serta berbagai organisasi internasional, dengan tujuan memperkuat kerja sama, mempromosikan perdamaian, keamanan, dan pembangunan ekonomi. Konferensi ini menghasilkan tiga dokumen utama: Bandung Message 2015, Deklarasi Revitalisasi Kemitraan Strategis Asia-Afrika, serta Deklarasi tentang Palestina.

Event ini berjalan lancar. Pak Luhut sangat lihai mengatur acara level internasional ini. Bisa dibilang, event ini berjalan zero accident. Bahkan, banyak negara mengucapkan selamat kepada Presiden Jokowi karena telah berhasil menggelar acara dengan lancar. Tentunya, semua ini berkat kepemimpinan Pak Luhut dan juga Billy yang terus membersamai. Mereka berdua juga telah membuktikan bahwa integritas, dedikasi, dan kecermatan dalam menjalankan amanah bisa memperkuat posisi Indonesia di mata dunia.

Presiden Prabowo: Pemimpin Pemberani untuk Indonesia Kuat & Maju

Beberapa bulan setelah Presiden Prabowo dilantik untuk memimpin pemerintahan dan pembangunan Indonesia, Billy Arman kembali diamanahkan tugas di lingkungan Sekretaris Militer Presiden (Sesmilpres). Kali ini ia bertugas sebagai Staf Khusus Sesmilpres Mayjen TNI Kosasih.

Pada saat itu, Billy Arman masih berperan aktif di Rampas, singkatan dari Rumah Perjuangan Relawan Prabowo Subianto. Rampas merupakan organisasi relawan yang secara khusus dibentuk untuk mendukung dan memenangkan Jenderal TNI (Purn) Prabowo Subianto dalam pemilihan presiden. Rampas berperan aktif dalam mengorganisir berbagai kegiatan politik dan sosial untuk memperkuat basis dukungan bagi Prabowo, termasuk mobilisasi massa, sosialisasi visi-misi, dan kegiatan kampanye di berbagai daerah. Meski pada akhirnya Prabowo sudah terpilih sebagai presiden, kelompok relawan ini tetap aktif.

Rampas memiliki struktur organisasi yang terkoordinasi dengan baik, di mana terdapat pengurus pusat serta jaringan relawan yang tersebar di seluruh Indonesia. Para anggota dan pengurusnya berasal dari berbagai latar belakang, termasuk mantan anggota TNI, tokoh masyarakat, aktivis, dan masyarakat umum yang memiliki komitmen kuat untuk memperjuangkan kemenangan Prabowo. Kelompok relawan ini tidak hanya berfokus pada kegiatan kampanye politik semata, tetapi juga berperan dalam membangun solidaritas dan semangat kolektif di antara pendukung Presiden Prabowo. Rampas sering mengadakan diskusi, rapat koordinasi, dan kegiatan sosial yang bertujuan memperkuat jaringan relawan serta meningkatkan kesadaran politik masyarakat.

Setelah bergabung dalam relawan, serta kenal dekat dengan Prabowo dalam kepemimpinannya yang masih seumur jagung sebagai presiden, Billy Arman meyakini bahwa gaya politik Prabowo menginspirasi berbagai lapisan masyarakat karena ia mengangkat nilai-nilai keberanian, integritas, dan cinta tanah air. Ia adalah gambaran seorang patriot yang bercermin pada sejarah panjang bangsa, menjadi saksi dan pelaku dari setiap denyut perjuangan rakyat Indonesia.

Dan jarang orang yang tahu, ternyata Pak Prabowo adalah sosok yang sangat peka dan mudah menangis. Di balik tampilan tegasnya khas militer, dalam dirinya tersimpan kelembutan hati.

Suatu hari, Billy Arman menemani Pak Prabowo menonton sebuah film. Ceritanya, tentang seorang ibu yang meninggalkan anaknya. Di sepanjang film, Pak Prabowo menangis sesenggukan. Bagaimanapun, di balik citra garangnya, Pak Prabowo juga adalah seorang manusia, yang selalu memiliki sisi kelembutan jiwa.

Selain bertugas di Sesmilpres, Billy juga berperan nyata dalam pembangunan dengan memberdayakan masyarakat penambang untuk mengaktifkan dan mengoptimalkan potensi sumur minyak tua. Bahkan, Billy Arman dengan upayanya berkali-kali meyakinkan Kementerian ESDM, akhirnya berhasil mendorong lahirnya Peraturan Menteri (Permen) Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) Nomor 14/2025 tentang Kerja Sama Pengelolaan Bagian Wilayah Kerja untuk Peningkatan Produksi Minyak dan Gas Bumi, yang memungkinkan penambangan





RAMPAS SETIA 08 BERDAULAT

Garda terdepan



Billy arman
dewan penasehat
dpp rampas setia
08

T. helmi
ketua umum dpp
rampas setia 08

H. PRABOWO SUBIANTO
DEWAN KEHORMATAN
DPP RAMPAS SETIA 08

H. RASYID
PANGlima NASIONAL
DPP RAMPAS SETIA 08

sumur minyak tua tidak hanya dijamin oleh BUMD, tapi juga oleh masyarakat, melalui badan usaha koperasi dan UMKM.

Kegelisahan Billy Arman di Balik Latar Negeri Kaya Minyak

Ada sebuah masa dalam sejarah Indonesia ketika negeri ini berdiri kokoh sebagai salah satu kekuatan energi dunia yang disegani. Tepat pada tahun 1962, Indonesia resmi bergabung dengan Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC), sebuah organisasi yang mengelola dan mengatur produksi minyak dunia. Keanggotaan ini bukan hanya simbol diplomasi, namun juga sebuah pengakuan global atas kekayaan alam yang melimpah di bawah permukaan tanah pertiwi.

Sejak itu, bendera Merah Putih berkibar sejajar dengan negara-negara eksportir minyak utama lainnya seperti Arab Saudi, Venezuela, dan Iran. Dalam kancah ekonomi global, Indonesia memiliki suara dan peran yang signifikan dalam menentukan harga dan arah pasar minyak dunia. Kejayaan itu menjadi suatu kebanggaan nasional yang membanggakan sekaligus sebagai bukti nyata bahwa Tanah Air memiliki sumber daya alam yang luar biasa, sebuah anugerah Tuhan yang harus dijaga dan dikelola dengan baik.

Namun, sejarah tidak pernah berjalan lurus tanpa tantangan. Di saat bangsa ini memasuki era pembangunan yang masif, yakni ditandai dengan pembangunan pabrik, infrastruktur transportasi, dan pertumbuhan penduduk yang pesat, maka kebutuhan energi melonjak tajam. Dari penduduk sekitar 119 juta jiwa di tahun 1971, Indonesia tumbuh menjadi lebih dari 270 juta jiwa di masa modern. Kebutuhan minyak meningkat drastis, melewati kapasitas produksi nasional.

Sinar kejayaan mulai meredup perlahan. Sumur-sumur minyak yang dulu gagah dan produktif kini mulai menurun hasilnya. Produksi tidak lagi mampu memenuhi permintaan domestik yang kian membesar. Akibatnya, negara yang pernah mengekspor minyak kini harus berbalik arah dan mulai mengimpor minyak mentah dan bahan bakar jadi. Sebuah ironi pahit bagi anggota OPEC pertama Asia Tenggara ini.

Puncaknya datang pada tahun 2009 ketika keanggotaan Indonesia di OPEC harus ditangguhkan. Lencana kebanggaan itu dilepas sementara, karena Indonesia dianggap sudah menjadi net importer alias negara pengimpor minyak. Ini bukan sekadar soal angka perdagangan, melainkan tentang kedaulatan dan kemandirian energi yang tengah diuji.

Selain itu, di era kontemporer, data menunjukkan ancaman serius. Kebutuhan minyak nasional mencapai 1,8 juta barel per hari, sementara produksi nasional hanya sekitar 700.000 barel. Hal ini berarti Indonesia harus mengimpor lebih dari satu juta barel minyak setiap hari dari pasar dunia. Ketergantungan ini adalah sebuah „risiko berbahaya“ bagi kestabilan dan keamanan energi nasional.

Cadangan minyak operasional yang dimiliki negara saat ini hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan selama kurang lebih 16-17 hari ke depan. Angka ini jauh di bawah standar yang disyaratkan oleh Badan Energi Internasional (IEA) yang menetapkan minimal 90 hari, serta di bawah target pemerintah sendiri yang menetapkan 21 hari sebagai batas aman. Ini adalah sebuah peringatan yang memerlukan tindakan cepat sekaligus tepat.

Sebagai sosok yang telah lama mengabdikan di lingkungan Istana Kepresidenan, Billy Arman merasakan langsung betapa

peliknya persoalan ini. Dalam ruang rapat tertutup dan penuh tekanan, berlangsung diskusi-diskusi tanggung jawab yang menuntut keputusan cerdas dan solusi praktis. Di sinilah Billy Arman menyaksikan beban berat para pemimpin negara, yang setiap harinya harus memikul risiko perekonomian yang langsung berdampak ke rakyat.

Angka-angka yang Billy Arman dengar dari pejabat tinggi, seperti mantan Wakil Menteri ESDM Susilo Siswoutomo, menegaskan betapa besar beban negara akibat impor minyak. Sebanyak 350.000 sampai 400.000 barel minyak mentah diimpor setiap hari untuk kilang dalam negeri dengan biaya harian sekitar 40 juta dolar amerika. Sementara itu, impor BBM jadi sebanyak 400.000 hingga 500.000 barel memerlukan biaya tambahan antara 60 hingga 80 juta dolar tiap hari. Total pengeluaran bisa mencapai 100 sampai 120 juta dolar setiap hari. Jumlah yang luar biasa besar!

Bayangkan saja, ketika seorang Presiden membuka matanya di pagi hari, yang langsung dihadapinya bukan hanya agenda nasional biasa, tapi fakta pahit tentang sebuah pendarahan ekonomi setiap detik. Uang triliunan rupiah itu bukan digunakan untuk membangun rumah sakit, sekolah, atau infrastruktur, melainkan untuk membeli bahan bakar agar negeri tetap berjalan beberapa hari ke depan. Ini adalah luka yang menahun, yang menggerogoti masa depan bangsa jika tidak segera diberi solusi tuntas.

Namun, Billy Arman percaya bahwa satu ide yang tepat bisa mengubah segalanya. Seperti saat ia mengusulkan tentang tarif satu detik satu tarif di Indosat, yang kemudian menjadi efek domino bagi industri tarif seluler di Indonesia, hingga hari ini.

Itulah salah satu alasan di balik kegelisahan dan panggilan jiwa Billy Arman saat memperhatikan masalah krisis energi nasional. Yang dibutuhkan oleh negara Indonesia hanyalah satu lompatan ide yang krusial sekaligus solutif, atas permasalahan minyak di negara Indonesia tercinta ini. Sekali lagi, kedaulatan menjadi inti permasalahan, bahkan kedaulatan ekonomi dan politik.

Billy Arman teringat benar bagaimana momen debat pemilihan presiden tahun 2014 dan 2019 di mana Presiden Prabowo Subianto vokal memperjuangkan pengambilalihan kembali aset strategis seperti Indosat. Bagi Billy Arman, ini bukan perang politik biasa, melainkan perwujudan semangat nasionalisme.

Minyak, seperti Indosat, adalah urat nadi negara yang harus negara ini kuasai. Masalah impor minyak dan masalah penguasaan aset strategis pada dasarnya memiliki korelasi yang sama: soal siapa yang berdaulat mengendalikan sumber daya vital negara. Kasus impor minyak bukan sekadar persoalan teknis, melainkan pertarungan untuk memastikan bangsa Indonesia mempunyai kontrol penuh atas masa depan ekonomi dan keselamatannya.

Melihat ke depan, Billy Arman meyakini bahwa sebagai bangsa, Indonesia harus optimis sekaligus realistik. Potensi alam Indonesia masih besar, dan jika dikelola dengan baik serta didukung teknologi yang tepat, bukan mustahil posisi Indonesia sebagai pemain penting di ranah energi dunia bisa kembali tegak berdiri. Paradoks saat ini bukan akhir dari segalanya, melainkan sebuah tantangan yang harus diubah menjadi peluang besar bagi kemandirian energi dan kedaulatan nasional.

Sumur Minyak Rakyat, Harta Karun Bumi Nusantara yang Terlupakan

Di tengah lautan pikiran dan cita-cita yang membara, Billy Arman menatap jauh ke depan, mencari sebuah jawaban yang bukan berasal dari cara-cara biasa. Bagaimana mungkin Billy Arman menemukan ladang minyak raksasa baru ketika dunia perusahaan besar menggelontorkan investasi triliunan rupiah dan bertahun-tahun mengeksplorasi, sementara kita tak punya waktu maupun dana secuil itu? Harus ada jalan lain, yakni sebuah solusi yang lebih ringan, lebih cepat, dan yang terpenting, mengajak serta kekuatan rakyat secara langsung.

Jawaban itu, tanpa Billy Arman sangka, muncul dari lorong waktu yang terlupakan. Bukan dari lautan dalam yang membentang luas ataupun hutan lebat yang terpencil, tetapi dari sisa-sisa sejarah yang terdiam di dalam bumi. Dari peninggalan masa kolonial yang selama ini tenggelam di antara cerita-cerita lama yang jarang terangkat ke permukaan.

Billy Arman teringat pada kisah-kisah sumur minyak tua peninggalan pemerintah kolonial Belanda; ribuan lubang di tanah Nusantara yang pernah berdetak penuh minyak, lalu setelah masa keemasannya usai, dibiarkan tertidur dalam hening. Bagi dunia, mereka hanyalah bekas yang telah tak berdaya, tersisih sebagai kenangan yang tak bernilai. Namun, bagi Billy Arman, sumur-sumur itu bukan sekadar lubang tua. Mereka adalah harta karun yang terlupakan, permata yang tersembunyi di bawah rumput yang menjalar.

Dengan mata hati yang terbuka, Billy Arman percaya bahwa masih ada kehidupan di dalamnya. Minyak-minyak sisa yang belum terangkat sempurna di sumur-sumur tua itu, bila disentuh dengan teknologi yang tepat dan semangat yang

benar, bisa dihidupkan kembali. Ini bukan tentang pencarian baru yang melelahkan, melainkan kebangkitan dari yang lama yang telah ada, sudah pasti lokasi dan keberadaannya.

Namun, gagasan sebesar ini tidak cukup hanya sekadar mimpi. Billy Arman paham benar, negara ini berjalan di atas aturan dan hukum yang harus dijunjung tinggi. Billy Arman tak bisa datang seenaknya mengklaim sumur tua itu tanpa landasan yang kuat. Maka ia benamkan dirinya dalam lautan peraturan, dokumen, dan undang-undang, dengan tekad mencari pintu masuk hukum yang mengizinkan langkahnya.

Hingga akhirnya, Billy Arman menemukannya: sebuah peraturan yang seolah ditulis untuk mewujudkan mimpinya untuk kemudian seakan dihadirkan sebagai kunci. Peraturan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral Nomor 01 Tahun 2008, yang mengatur tentang perusahaan pertambangan minyak bumi pada sumur tua. Billy Arman membaca dan menggali maknanya berulang kali, memaknai tiap kata dan pasal.

Peraturan itu tak hanya membuka akses legal untuk mengelola sumur-sumur tua yang terlantar, tapi juga menetapkan siapa yang diberi izin. Hanya tiga institusi yang diakui: Badan Usaha Milik Negara, Badan Usaha Milik Daerah, dan koperasi. Dua pintu pertama adalah jalur korporasi yang sudah lumrah dan sering dipakai, tapi pintu ketiga, yakni koperasi, membuat hatinya berdegup cepat.

Koperasi! Di sana terletak kunci sejatinya. Model ini adalah fondasi dari ekonomi rakyat, tiang penyangga yang memegang teguh keadilan dan kemandirian. Dengan koperasi, proyek ini tidak akan menjadi milik segelintir orang atau perusahaan besar, melainkan benar-benar menjadi milik masyarakat yang hidup di sekitar sumur itu. Ini lebih dari sekedar bisnis; ini

adalah panggilan jiwa untuk memberdayakan dan memberikan hak atas tanah dan kekayaan yang selama ini hanya diketahui dominasi orang lain. Koperasi bukan saja memberikan suara kepada rakyat, tetapi juga memastikan bahwa keuntungan yang lahir dari sumber daya alam berada di tangan mereka, bukan mengalir ke balik neraca asing atau korporasi raksasa. Ini adalah keniscayaan untuk merestorasi hak yang pernah terampas, menghidupkan mimpi kemandirian ekonomi di atas pondasi sumber daya yang ada.

Dengan undang-undang dan wadah perjuangan itu di tangan, Billy Arman melangkah lebih jauh untuk menemukan mitra sejati. Billy Arman mencari koperasi yang punya semangat yang sama, yang siap berjalan bersama menapaki jalan penuh tantangan ini. Pencariannya membawa ke tanah Jambi, kepada sebuah nama yang bercahaya: Koperasi Batanghari Sumber Energi. Di sana, Billy Arman yakin, babak baru perjuangan ini akan dimulai, sebuah episode lama yang dihidupkan kembali dengan jiwa baru. Bukan sekadar mengais minyak, tetapi membangun harapan, mengangkat martabat, dan menebar kemakmuran bagi masyarakat luas.

Koperasi Batanghari Sumber Energi, Ubah Ilegal Jadi Berkah Nasional

Dengan keyakinan membara dan berpegang pada payung hukum yang kokoh, Billy Arman melangkah jauh ke Jambi. Di sana, bersama para pengurus Koperasi Batanghari Sumber Energi, Billy Arman memulai sebuah perjalanan yang ia tahu akan penuh rintangan, namun tak pernah terbayangkan akan seberat beban yang menghadang. Visi yang selama ini hanya tertulis rapi di atas kertas harus diubah menjadi nyata, tercetak dalam izin resmi yang mereka genggam. Mereka menapaki maraton panjang penuh liku birokrasi.

Satu demi satu pintu gedung pemerintahan mereka ketuk dengan tekad, dari Kementerian ESDM dan SKK Migas, hingga Pertamina serta kantor pemerintah daerah setempat. Rapat demi rapat mereka ikuti, presentasi demi presentasi mereka sampaikan berulang kali. Billy Arman juga tak pernah ragu untuk terus mengulangi visi itu: ini bukan sekadar mencari minyak; ini adalah gerakan membangkitkan kekuatan masyarakat dan mengabdikan pada bangsa. Ada tatapan penuh harap, ada pula pandangan penuh ragu yang menyergapnya.

“Berburu minyak di sumur tua?”

“Apakah sumur itu masih ada isinya?”

“Apakah visi itu mungkin untuk diwujudkan?”

Namun, Billy Arman menjawab semua keraguan itu dengan data yang tak terbantahkan dan keyakinan yang tak tergoyahkan.

Bulan berganti bulan, penantian dan perjuangan melelahkan tak pernah mengikis semangat Billy Arman dan tim koperasi. Hingga akhirnya datang hari yang mereka nanti, surat keputusan izin konsesi lahan seluas 500 hektar resmi berada di tangan. Kemenangan ini bukan sembarang kemenangan, melainkan babak awal sebuah perjalanan panjang. Euforia dan optimisme membuncah, seolah separuh pertempuran sudah mereka menangkan.

Namun, kenyataan menyambut mereka setibanya di desa Bungku, Batanghari, dengan ironi yang menusuk kalbu. Di tanah yang kaya, di perut bumi yang menyimpan rahasia minyak, beberapa dusun masih terperangkap dalam kegelapan malam. Sejak merdeka, listrik tak pernah menyentuh mereka. Paradoks dari tingkat nasional kini berwujud nyata di depan mata. Hati Billy Arman tak rela membisu.

Tanpa ragu, Billy Arman langsung menghubungi direksi PLN yang ia kenal. Ia menceritakan kondisi desa itu. Ia merasa keadilan yang jelas hilang karena kekayaan alam di desa itu tak berdaya mencerahkan kehidupan warganya. Tanggapan cepat datang. Dua hari kemudian, survei dilakukan, dan dalam seminggu tiang listrik berdiri tegak, kabel menyebar, dan untuk pertama kalinya lampu menyala di pedalaman itu. Melihat senyum dan terang di wajah bahagia anak-anak dan warga, Billy Arman dan tim koperasi tahu, bahwa kemenangan sejati mereka justru bukan minyak, melainkan sinar harapan.

Setelah hak dasar warga terpenuhi, mereka kemudian fokus pada inti perjuangan. Dari ratusan titik, izin uji coba untuk 134 sumur diberikan, dengan rencana utama pada 34 titik.

Namun, sebagai langkah yang terukur, mereka memutuskan untuk tidak langsung mengerjakan semuanya. Mereka akan melakukan uji coba terlebih dahulu pada kurang dari 10 sumur untuk melihat kondisi nyata di lapangan. Peralatan yang mereka siapkan juga sederhana, sesuai dengan semangat koperasi. Harapan mereka saat itu, setiap sumur bisa menghasilkan sekitar 5 hingga 7 barel minyak per hari. Dengan semangat menggebu, tim turun ke lapangan, untuk kemudian menuju titik-titik sumur uji coba pertama.

Sumur tua yang tertidur puluhan tahun akhirnya terbangun. Minyak mengalir! Hal ini membuktikan bahwa mereka tidak bermimpi dalam kehampaan. Benar adanya bahwa sumur-sumur yang tertidur puluhan tahun ini masih menyimpan sisa kekayaan alam di perutnya. Momen ketika mereka melihat minyak mentah itu keluar dari pipa untuk pertama kalinya adalah sebuah validasi bahwa mereka tidak sedang mengejar mimpi kosong.

Namun, tantangan datang beriringan. Kotoran dan hambatan teknis menyapa. Tapi mereka secara cepat belajar dan beradaptasi: membersihkan sumur, menyaring, memperbaiki proses. Hasilnya, sumur mulai memproduksi sesuai harapan. Perjalanan Billy Arman dan tim koperasi memang berat, tapi buktinya nyata.

Di tengah proses rumit dalam menangani beragam ujian masalah teknis di sumur-sumur tua tersebut, Billy Arman justru menemukan sebuah peluang cemerlang.

Saat ia dan tim koperasi sibuk mengatasi masalah teknis di sumur-sumur, Billy Arman melihat para penambang lokal yang dengan lincahnya sudah menghasilkan minyak dari sumur-sumur galian mereka sendiri. Masalahnya, mereka memang produktif, tetapi ilegal dan tidak memiliki akses pasar yang resmi.

Di sinilah sebuah ide baru yang jauh lebih besar muncul. Bagaimana jika Billy Arman dan tim koperasi tidak hanya menjalankan proyek mereka sendiri? Bagaimana jika mereka menggabungkan dua kekuatan ini? Koperasi memiliki legalitas, akses ke Pertamina, dan sumur-sumur resmi sebagai jangkar. Sedangkan masyarakat memiliki ratusan sumur produktif, tenaga kerja, dan pengetahuan lapangan yang tak ternilai.

Ini bukan lagi tentang memilih satu di antara dua jalan. Ini tentang membangun sebuah jalan tol baru. Dengan memadukan sumur-sumur legal milik koperasi dengan sumur-sumur produktif milik masyarakat di bawah satu payung hukum, hasilnya akan menjadi luar biasa. Kombinasi inilah yang akan menjadi kunci untuk membuka potensi minyak yang sesungguhnya di tanah Jambi. Jalan yang tadinya terjal kini berubah menjadi sebuah landasan pacu. Mimpi besar

Billy Arman dan tim koperasi tidak hanya akan terwujud, tetapi akan terbang jauh lebih tinggi dari yang pernah mereka bayangkan. Bersama masyarakat, mereka menyalakan harapan dan menyambut masa depan dengan tangan terbuka.

Kegagalan teknis di sumur-sumur tua itu sejatinya adalah anugerah tersembunyi yang membuka jendela menuju penemuan yang jauh lebih agung. Di antara keriuhan mesin dan sunyi ladang minyak, langkah Billy Arman tertambat pada detail kecil yang terlupakan: para penambang lokal. Mereka bergerak sunyi, mengais rezeki dengan peralatan seadanya, menapak di perut bumi yang seolah masih menyimpan rahasia. Drum demi drum minyak mentah mereka timba, bukan hanya demi pekerjaan, tapi untuk mempertahankan hidup di tengah ketidakpastian.

Mereka seperti bayang-bayang malam yang setia menanti fajar. Hidup dalam keterasingan, di antara bisikan waspada dan detak jantung yang berdetak cepat kala suara asing mendekat. Setiap deru kendaraan yang tak dikenal bisa menjadi pertanda malapetaka. Kata demi kata yang terucap di kedai kopi adalah laporan yang bisa membawa aparat menghampiri sumur mereka. Dalam ketakutan itu, mereka hidup dalam sebuah siklus yang mencekam dan bekerja dengan hati-hati, satu mata awas, satu telinga siaga. Sebuah ketakutan yang melekat seperti lumpur hitam di sepatu, terbawa pulang ke rumah, merenggut ketenangan malam.

Billy Arman mendengar cerita mereka, kisah yang berlapis ketakutan dan keberanian itu. Bahkan, mereka tahu risiko itu nyata, bahwa pekerjaan mereka adalah pelanggaran hukum. Namun, tanpa pilihan lain, minyak itu adalah satu-satunya lilin yang menyalakan asap dapur mereka di tengah gelap. Di sisi lain, Billy Arman juga menyaksikan dilema aparat keamanan.

Mereka terjebak antara tugas dan perasaan kemanusiaan. Menangkap berarti memutus mata pencaharian ratusan keluarga. Membiarkan berarti risiko evaluasi dari atasan. Perangkat sosial penuh ketegangan ini mencekam siapa saja yang berperan.

Tiba-tiba petir kesadaran melesat di pikirkan Billy Arman, bahwa harta karun sesungguhnya bukan sumur tua peninggalan masa lalu, melainkan manusia-manusia berdiri tegak di ladang itu. Bukan soal mengeluarkan minyak dari bumi yang tertidur, melainkan membebaskan mereka dari bayang-bayang ilegalitas yang membelenggu kehidupan.

Sebuah ide radikal lahir dari Billy Arman.

Bagaimana jika ia dan tim koperasi justru berhenti saja untuk mencoba menghidupkan sumur yang sudah mati? Bagaimana jika, sebaliknya, mereka merangkul para penambang ini? Bagaimana jika Koperasi Batanghari Sumber Energy tidak lagi menjadi operator tambang, melainkan menjadi jembatan?

Maka, rencana baru itu pun lahir: melegalkan mereka di bawah naungan koperasi. Mereka akan menjadi pembeli resmi dari minyak yang mereka hasilkan, dan menjualnya secara legal ke Pertamina. Dengan skema ini, semua pihak menang. Bagaimana tidak, para penambang mendapatkan kepastian hukum, koperasi mendapatkan pasokan, dan negara mendapatkan tambahan produksi yang sebelumnya hilang di pasar gelap.

Tentu saja, meyakinkan semua pihak tentang ide „gila“ ini tidaklah mudah. Namun, Billy Arman terus berjuang. Dalam setiap diskusi dengan para pemangku kepentingan, dari pemerintah daerah hingga aparat keamanan, Billy Arman tidak hanya memaparkan data. Ia mencoba melukiskan sebuah visi,

sebuah mimpi tentang hubungan yang humanis. Ia mengatakan kepada mereka, „Bapak-bapak, tujuan akhir kita adalah menciptakan sebuah kondisi di mana ketakutan itu hilang. Saya ingin suatu saat nanti, para penambang ini, bisa dengan santai berkata, “Dulu kalau mau lewat, harus dari belakang kantor polisi, Pak. Sekarang, saya bisa lewat depan kantor polisi, titip minyak, mampir kencing di toiletnya, sambil bilang ke polisinya, „Pak, titip minyaknya sebentar ya!“ Inilah solusi sesungguhnya!”

Dengan visi itu, perjuangan Billy Arman tak hanya menghadap angka dan regulasi. Ia menjalin mimpi humanis. Visi ini bagai cahaya menerobos gelap, membawa harapan yang lebih besar dari sekadar hasil bumi.

Kini, polisi bukan lagi bayang yang menakutkan, melainkan mitra penjaga bersama. Kemenangan bukan hanya saat minyak mengalir pertama kali, tapi ketika para penambang bekerja tenang, tanpa perlu menoleh ke belakang karena takut. Dari kegagalan teknis itu lahir jiwa baru proyek mereka, bersemayam dalam misi yang jauh lebih dalam: memberikan keadilan, kebebasan, dan harapan yang menyala.

Surat untuk Presiden Prabowo: Optimalisasi Potensi Sumur Minyak Rakyat

Tak lama setelah Jenderal TNI (Purn) Prabowo Subianto dilantik sebagai Presiden RI medio Oktober 2024, Billy Arman melayangkan surat kepada Presiden RI untuk menyampaikan saran tentang pentingnya untuk mengoptimalisasikan potensi sumur minyak bumi Indonesia (sumur tua dan sumur muda), terutama sumur minyak rakyat, sebagai solusi untuk mengurangi ketergantungan pada impor minyak mentah yang membebani Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN),

menciptakan lapangan usaha dan lapangan kerja baru, serta meningkatkan pendapatan negara dan masyarakat, yang pada akhirnya dapat mewujudkan kemandirian energi nasional.

Billy Arman menyampaikan bahwa, Indonesia memiliki kekayaan 44.900 sumur minyak bumi, dengan rincian 16.300 sumur aktif berproduksi dan 16.250 sumur menganggur atau idle well (data Kementerian ESDM, dikutip CNBC Indonesia 27 Agustus 2024). Di antara 44.900 sumur itu terdapat 13.824 sumur tua di berbagai daerah (data Kementerian ESDM, 2010). Dari 13.824 sumur tua, yang sudah diaktivasi dan berproduksi diperkirakan tidak sampai 10 %. Di sisi lain, konsumsi minyak Indonesia saat ini rata-rata sebesar 1,5 juta barel per hari sampai 1,6 juta barel per hari. Sedangkan produksi minyak Indonesia pada 2023 sebesar 605.500 barel per hari. Sehingga Indonesia harus mengimpor minyak rata-rata sebesar 900.000 barel per hari sampai 1 juta barel per hari.

Dalam pandangan Billy Arman, melalui optimalisasi potensi sumur minyak bumi iddle well dan sumur tua, Indonesia dapat memenuhi kebutuhan minyak dalam negeri secara mandiri, mengurangi impor minyak secara signifikan dan bahkan mungkin menghentikan impor minyak sehingga APBN tidak lagi terbebani belanja minyak impor. Selain itu, menciptakan lapangan usaha dan lapangan kerja baru, meningkatkan pendapatan negara dan masyarakat. Dalam hal ini, kami menyarankan hendaknya pemerintah memaksimalkan pelibatan perusahaan swasta nasional dan koperasi sebagai mitra kerja pengelolaan sumur minyak bumi, dan menghindari penguasaan kekayaan sumur minyak bumi Indonesia oleh perusahaan swasta asing/negara asing sesuai amanat Undang-Undang Dasar 1945.









Saran itu disampaikan Billy Arman sebagai ungkapan keprihatinannya yang mendalam tentang keadaan masyarakat di berbagai daerah yang berpuluh tahun berprofesi sebagai penambang minyak ilegal. Kehidupan mereka setiap hari diwarnai ketakutan ditangkap polisi karena kegiatan penambangan minyak yang tidak berizin, dan di sisi lain mereka membutuhkan pekerjaan tambang itu untuk mencukupi kebutuhan makan keluarga. Hal ini juga sempat memicu konflik antara masyarakat dengan aparat keamanan.

Oleh karena itu, Billy membantu masyarakat dengan menginisiasi pembentukan Koperasi Batanghari Sumber Energi yang menaungi sejumlah paguyuban penambang minyak dan memfasilitasi izin pengelolaan 143 sumur tua minyak bumi di Provinsi Jambi. Billy Arman bersyukur masyarakat penambang minyak di Jambi yang ia naungi kini dapat bekerja dan mencukupi kebutuhan keluarga dengan tenang.

Lahirnya Payung Hukum untuk Optimaliasi Potensi Sumur Minyak Rakyat

Visi yang semula hanya bersemayam dalam benak Billy Arman dan sekelompok kecil tim di Jambi, perlahan tapi pasti mulai menyebar gemanya dan memberi harapan hingga ke pusat kekuasaan di Jakarta. Dari kegelapan lumpur dan keputusan, lahir sebuah perjuangan yang kemudian menjadi sebuah studi kasus, sebuah model percontohan yang menarik perhatian para pengambil kebijakan. Betapa koperasi sederhana dapat mengubah penambang ilegal menjadi mitra yang setara bagi negara, dan bagaimana sebuah masalah sosial yang kompleks bisa disulap menjadi solusi strategis energi nasional, menjadi cerita yang layak untuk diabadikan.

Di bawah pemerintahan baru Presiden Prabowo Subianto, yang memancarkan komitmen kuat untuk mencapai swasembada energi, Billy Arman dan tim koperasi membuka pintu bagi gagasan-gagasan baru yang sebelumnya tak terpikirkan. Mereka mencari terobosan, cara-cara inovatif yang tidak konvensional demi membangkitkan produksi migas nasional agar mandiri. Di situlah model yang mereka rintis di Jambi melalui Koperasi Batanghari Sumber Energy mendapat tempat istimewa sebagai jawaban dan inspirasi.

Puncaknya adalah tanggal 1 Juli 2025, sebuah hari yang akan tercatat dalam lembaran sejarah pertambangan rakyat Indonesia. Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral secara resmi mengumumkan kelahiran sebuah kebijakan baru yang akan merevolusi pengelolaan sumur minyak rakyat: Peraturan Menteri ESDM Nomor 14 Tahun 2025 tentang Kerja Sama Pengelolaan Bagian Wilayah Kerja Untuk Peningkatan Produksi Minyak dan Gas Bumi.

Billy Arman merasakan detak jantung yang begitu kencang ketika membaca setiap pasal dalam peraturan tersebut, seolah-olah gema perjuangan mereka menjelma menjadi keputusan berani negara. Peraturan ini memberikan payung hukum yang jelas dan tegas bagi aktivitas pengeboran yang dilakukan oleh masyarakat di seluruh Indonesia. Sekarang, model kemitraan antara masyarakat melalui Koperasi, BUMD, ataupun UMKM sebagai Kontraktor Kontrak Kerja Sama (KKKS) mitra Pertamina, secara resmi diakui dan didukung oleh negara. Bahkan, ada masa pembinaan empat tahun agar para penambang rakyat bisa mencapai standar teknis dan lingkungan yang layak.

Ini bukan sekadar peraturan administratif. Ini adalah fondasi kebanggaan nasional yang sedang didirikan, bangunan dari sebuah masa depan cerah di bawah pemerintahan Presiden

Prabowo. Sebuah sistem di mana masyarakat diberdayakan secara ekonomi, dan pemerintah bisa bernafas lega karena berkurangnya beban fiskal, serta negara mendapatkan kembali kedaulatannya. Visi tertinggi Billy Arman bersama tim koperasi adalah hari di mana Indonesia tidak perlu lagi mengimpor minyak. Bahkan harapannya suatu saat nanti negara kita tercinta ini yang bisa mulai mengekspor minyak. Sungguh, betapa itu akan menjadi simbol kekuatan dan kemajuan bangsa yang tiada taranya. Inilah warisan yang sesungguhnya Billy Arman tengah perjuangkan.

Hal itu bukan sebatas angan-angan, karena data dari pemerintah memproyeksikan potensi luar biasa di depan mata: lebih dari 7.000 sumur yang selama ini beroperasi secara ilegal bisa dilegalkan. Hasilnya, produksi minyak nasional meningkat setidaknya 10.000 barel per hari, serta memberikan lapangan pekerjaan bagi lebih dari 200.000 tenaga kerja. Angka-angka itu bukan sekadar statistik, melainkan cerita nyawa ribuan keluarga yang kini memiliki harapan baru untuk hidup lebih baik.

Perjuangan panjang yang Billy Arman jalani, yang dimulai dari sebuah cerita keputusan dari satu kabupaten di Jambi, kini telah diangkat menjadi strategi nasional yang berkelanjutan untuk mewujudkan kedaulatan energi. Apa yang dulu terlihat mustahil, kini mulai menjadi kenyataan. Raksasa-raksasa di bawah tanah yang selama ini tidur pulas di seluruh penjuru negeri, akhirnya terbangun dari tidurnya. Bukan sebagai bayang-bayang masa lalu, tetapi sebagai sumber kekuatan masa depan yang nyata.

Billy Arman bersyukur menyaksikan bagaimana cita-cita besar itu menjadi proyek yang bukan hanya memulihkan ekonomi lokal, tetapi memberi arti baru bagi bangsa. Bukan

sekadar mengejar angka dan produksi, tetapi menorehkan kebanggaan yang terwujud dari keringat dan doa masyarakat sendiri.

Kiprah Billy Arman dan Koperasi Batanghari Sumber Energi telah menjadi simbol dari harapan, sebuah *prototype* model pemberdayaan yang bisa direplikasi di seluruh tanah air. Di sinilah kekuatan rakyat ditemukan, di sini lahir persaudaraan baru antara warga dan negara, di sini pula impian kemandirian energi nasional mulai dijalin dengan benang-benang keberanian dan kerja keras.

Perjalanan menuju kemandirian energi nasional memang masih panjang dan penuh tantangan. Namun, dengan fondasi yang kini lebih kuat dan landasan hukum yang kokoh, langit adalah batas dari apa yang bisa dicapai oleh bangsa Indonesia.

Pilot Project Sumur Minyak Rakyat untuk Kemandirian Energi Nasional

Seiring berjalannya model baru pengelolaan sumur minyak rakyat yang Billy Arman rintis melalui Koperasi Batanghari Sumber Energi di Provinsi Jambi, ia mulai menyadari dampak yang jauh lebih besar daripada sekadar senyum dan kebahagiaan para penambang rakyat. Angka-angka yang muncul di hadapannya benar-benar mencengangkan, dan seketika itu semua bertransformasi menjadi lebih daripada sebuah kisah pemberdayaan biasa, tetapi ini adalah cetak biru solusi ekonomi makro yang selama ini ia cari dan perjuangkan untuk mewujudkan kemandirian energi nasional.

Ia melihat keuntungan finansial langsung bagi negara. Dalam skema Billy Arman, Pertamina membeli minyak mentah dari Koperasi Batanghari Sumber Energi dengan harga yang

telah disepakati, yakni mendapat diskon 30% dari harga pasar minyak global. Artinya, jika harga minyak dunia saat itu adalah 65 dolar AS per barel, negara tak harus mengeluarkan 65 dolar untuk mengimpornya, melainkan cukup membayar 45,5 dolar ke koperasi di dalam negeri. Setiap barel minyak yang berhasil koperasi produksi adalah penghematan devisa sebesar 19,5 dolar bagi Indonesia. Bayangkan, pendarahan 100 juta dolar per hari dari impor minyak sekarang bisa dikecilkan, sedikit demi sedikit, barel demi barel.

Namun, penemuan yang paling menakjubkan ternyata datang dari interaksi Billy Arman dengan para penambang di lapangan. Billy Arman mulai melihat sebuah pola luar biasa: setiap sumur tua peninggalan Belanda, yang Billy Arman sebut sebagai „ibu sumur,“ dikelilingi oleh 8 sampai 10 sumur baru yang digali oleh masyarakat sendiri. Sumur-sumur baru ini, yang Billy Arman sebut „anak sumur,“ justru menjadi pusat produksi yang sesungguhnya.

Potensi proyek ini melesat jauh melampaui ekspektasi awal. Bukan lagi sebatas membangkitkan 134 „ibu sumur“ yang sebagian besar sudah mengering, tapi melegalkan serta mengoptimalkan potensi ribuan „anak sumur“ yang produktif. Maka, Billy Arman pun mulai menghitung lagi secara lebih rinci.

Satu „anak sumur,“ dengan peralatan sederhana yang dimiliki masyarakat, mampu menghasilkan sekitar 10 drum minyak mentah setiap hari. Satu drum berisi 220 liter, yang setara sekitar 1,6 barel minyak per hari. Dengan kata lain, jika koperasi mengelola 134 „ibu sumur,“ dan masing-masing mengelilingi rata-rata 10 „anak sumur,“ maka jumlah total „anak sumur“ mencapai 1.340 unit. Artinya, potensi produksi total menjadi 1.340 anak sumur dikalikan 1,6 barel per hari, yaitu 2.144 barel per hari.

Angka ini membuat Billy Arman terdiam sejenak, terpesona oleh kebesaran potensi yang terbentang. Dari proyek yang semula ia coba di beberapa sumur saja, kini memiliki kapasitas untuk mengeluarkan lebih dari 2.000 barel minyak mentah setiap harinya. Bahkan, dengan optimalisasi, angka ini berpotensi mencapai 2.500 sampai 3.000 barel per hari, hanya dari satu koperasi di satu kabupaten kecil.

Billy Arman mulai membayangkan efek dominonya secara nasional. Jika pengelolaan sumur minyak rakyat yang dirintis Koperasi Batanghari Sumber Energi diduplikasikan pada ribuan lokasi sumur tua yang tersebar dari Aceh hingga Papua, skala produksi bukan saja puluhan ribu barel per hari, tapi bisa mencapai ratusan ribu barel per hari. Negara tidak hanya mampu mengurangi impor minyaknya secara signifikan, tapi juga menguatkan nilai tukar rupiah. Stabilitas harga dan ketersediaan bahan pokok pun akan lebih terjaga.

Dan yang paling menggetarkan hati Billy Arman, triliunan rupiah dari anggaran yang selama ini habis untuk impor minyak, bisa dialokasikan untuk membangun lebih banyak sekolah, rumah sakit, dan infrastruktur yang mendukung kesejahteraan rakyat. Oleh karena itu, adalah wajar bila Koperasi Batanghari Sumber Energi dijadikan proyek percontohan (*pilot project*) pengelolaan sumur minyak rakyat demi mewujudkan kemandirian energi nasional.

Kekayaan minyak mentah Nusantara bukanlah mitos yang jauh di negeri antah berantah. Kekayaan itu ada di sini, di bawah bumi Ibu Pertiwi, yang sudah lama tertidur dan menunggu untuk dibangkitkan. Billy Arman meyakini, bahwa tak perlu menggali jauh-jauh ke tempat asing dengan biaya yang mencekik. Akan tetapi, yang kita butuhkan hanyalah sebuah contoh konkret yang membumi, teknologi yang tepat,

dan kekuatan dari rakyat sendiri untuk menggerakkan roda kemakmuran dengan mengoptimalkan potensi sumur minyak rakyat di seluruh Nusantara.

Bergerak Bersama Bangunkan “Raksasa Tidur” Sumur Minyak Rakyat

Perjalanan Billy Arman dari koridor Istana yang hening hingga ladang minyak Jambi yang berlumpur, menghadirkan pelajaran mendasar tentang hakikat pengabdian. Dulu, ia berpikir bahwa untuk memajukan bangsa dan negara, seseorang harus berada di puncak kekuasaan, merumuskan kebijakan-kebijakan besar. Namun, di hadapan sumur-sumur tua yang terlantar dan wajah-wajah para penambang yang penuh harapan, Billy justru menemukan kebenaran yang berbeda.

Ia menyadari bahwa solusi untuk masalah-masalah terbesar bangsa ini sering kali tidak ditemukan di dalam ruang rapat yang megah, melainkan di dalam denyut kehidupan rakyat. Kekuatan sejati Indonesia, seperti yang selalu ia yakini, tidak terletak pada korporasi-korporasi raksasa atau proyek-proyek mercusuar. Kekuatan itu bersemayam dalam semangat gotong-royong, dalam kearifan lokal, dan dalam ketangguhan masyarakat Indonesia yang luar biasa.

Solusi itu kerap kali tersembunyi pada potensi yang terlupakan: sumur-sumur tua yang dianggap telah mati dan,

yang terpenting, pada semangat rakyatnya yang tak pernah padam. Karena itu Billy memilih bergerak bersama masyarakat untuk membangunkan “Raksasa Tidur” sumur minyak tua yang selama ini terabaikan. Sebuah perjuangan yang dimulai dari perut bumi pertiwi, bersama tangan-tangan tulus warga desa yang hanya ingin bekerja demi menghidupi keluarga.

Dan saat ia merenung, Billy Arman sadar bahwa api yang menyala di ladang minyak Jambi adalah api yang sama dengan yang pernah membakar semangatnya semasa berkarya dan berinovasi di industri telekomunikasi. Perjuangan Billy untuk membebaskan rakyat Indonesia dari tarif telepon seluler yang mahal dengan gagasan inovatif Rp 1 per detik pada dasarnya adalah perjuangan yang sama: melihat sebuah masalah, menolak untuk menerima keadaan, dan mencari terobosan yang berpihak pada rakyat. Tanda Kehormatan Satyalancana Wira Karya yang dianugerahkan Presiden RI kepada Billy Arman adalah pengingat bahwa negara menghargai inovasi yang lahir dari kegelisahan atas keadaan bangsanya.



















Usai pengumuman Kabinet Kerja, berdiskusi dengan sahabat karib sejak di PT Telkom. Bapak Arif Yahya sore itu diumumkan Presiden Jokowi sebagai salah satu menteri untuk mengemban amanah memimpin Kementerian Pariwisata (2014).



Pertemuan dengan almarhum Back Tohir dan Bang Anto di ruang kerja, keduanya fotografer Istana Negara, sahabat Billy sejak ia menjadi asisten pribadi Karo Banpres Presiden RI di masa pemerintahan Presiden Soeharto.



Billy Arman menyampaikan ucapan selamat kepada Chairul Tanjung atas dilantiknya sebagai Menko Perekonomian RI Kabinet Indonesia Bersatu II oleh Presiden RI ke-6 Susilo Bambang Yudhoyono.



Berjumpa sahabat lama, Letjen TNI Waris. Ketika Billy menjadi asisten pribadi Zahid Hussein (Karo Banpres Presiden RI di masa pemerintahan Presiden Soeharto), Waris masih berpangkat Letkol dan menjabat Wadan Grup A Paspampres.



Menyampaikan ucapan selamat kepada Panglima TNI Jenderal TNI Dr Moeldoko atas pencapaian beliau di bidang akademis dengan meraih gelar doktor Program Pascasarjana Ilmu Administrasi FISIP Universitas Indonesia (2014).



Mendampingi Bapak Mayjen TNI Andika Perkasa mengelilingi kawasan Istana Kepresidenan untuk mengenal lebih jauh salah satu area tugas beliau sebagai DANPASPAMPRES (2014).



Di lantai 3 helipad Bina Graha, mendampingi Bapak Jenderal TNI Dr. Moeldoko keliling Bina Graha di hari kerja pertama beliau usai dilantik Presiden Jokowi sebagai Kepala Staf Kepresidenan (2018).



Bersama teman akrab Mayjen TNI Dr Terawan Agus Putranto (dokter kepresidenan).



Saling beri hormat dengan Kepala Staf Angkatan Darat Jenderal TNI Budiman dan Sekretaris Militer Presiden Mayjen TNI Benny Indra Pudjihastono (2013).



Mencatat sambil menunggu di ruang tunggu Istana Merdeka.



Berbincang dengan Agus Harimurti Yudhoyono di Istana Negara.



Diskusi serius dengan Ir. Tifatul Sembiring, semasa menjabat Menkominfo Kabinet Indonesia Bersatu II.



Menyalami Dahlan Iskan usai dilantik sebagai Menteri BUMN Kabinet Indonesia Bersatu II.



Bersama Menteri BUMN Bapak Eric Tohir menghadiri acara pernikahan.



Mendampingi Bapak Ganjar Pranowo dalam sebuah acara.



Mengantar Sri Mulyani sebelum berangkat menunaikan tugas sebagai Direktur Pelaksana Bank Dunia. Edi Wan (sisi kiri), sespri Presiden RI ke-6 SBY yang belakangan menjabat Sekjen Dephan.



Bersama sahabat karib Gubernur Bank Indonesia Bapak Perry W di kantor Bank Indonesia.



Mencatat sambil menunggu di ruang tunggu Istana Merdeka.



Billy Arman mengucapkan selamat kepada Bapak Perry Wargiyo yang dilantik sebagai Gubernur Bank Indonesia, sambil bersenda gurau dengan Bapak GBI dan Ibu.



Purbaya Sadewo adalah teman lama sewaktu di Deputy III kantor Staf Presiden yang di kemudian hari menjabat Kepala Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS), salahsatu institusi strategis dalam sistem keuangan dan perbankan di Indonesia.



Bersama Pangdam Udayana Mayjen TNI Maluri Simanjuntak. Ini adalah momen terakhir beberapa jam sebelum Bapak Maruli meninggalkan markas Udayana. Sudah puluhan tahun mereka bersahabat. Jenderal TNI Maruli Simanjuntak di kemudian hari menjabat KSAD.



Merangkul Dahlan Iskan di sela-sela acara ulang tahun Hariar Rakyat Merdeka.



Billy mengucapkan selamat kepada Agus Martowardojo, sahabatnya, usai dilantik sebagai Menteri Keuangan Kabinet Indonesia Bersatu II. Agus dan Billy gemar menyantap bakso keping Ayau 76 di Mangga Besar, Jakarta.



Dr. Terawan adalah pawang kesehatan saya selama ini. Billy mengenal dokter berpangkat jenderal bintang tiga itu puluhan tahun lalu, sejak Dr. Terawan menjadi dokter Kepresidenan Bapak SBY.



Di Istana Negara digelar sebuah acara, para penari mengajak foto bersama.



Sebagai sahabat lama di momen merayakan sebuah acara di rumah Bapak Menteri Pertanahan Jenderal TNI (Purn) Hadi Tjajanto.



Jenderal TNI Andika Perkasa dan Billy Arman adalah dua sahabat yang benar-benar solid sejak Danpampres, Dankodiklat Pangkotrad, KSAD hingga Panglima TNI. Mereka sering bertemu dan berdiskusi di kediaman Jenderal Andika Perkasa di kawasan Senayan.



Bersama Jenderal TNI Andika Perkasa di ruang kerja KSAD.



Bersama R Lemos, pengusaha dan suami artis Krisdayanti, kami saling bertukar informasi peluang kerjasama bisnis antara Indonesia -Timor Leste.



Bersama petugas piket di Istana Cipanas.



Sebagai teman akrab saling mengunjungi seperti bersama Bapak Guruh Soekarno Putra, adik Ibu Megawati Soekarno Putri, Ketua Umum PDI Perjuangan.



Billy Arman bersama rekan-rekan Kantor Staf Presiden mengunjungi Istana Cipanas dalam rangka survey penggunaan lahan untuk kepentingan istana.



Billy bersama teman akrab Purbaya Sadewo, Ketua Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan mantan Deputy 3 Kantor Staf Presiden.



Jajaran Kantor Staf Presiden berolahraga pagi bersama Kepala Staf Presiden Jenderal TNI Dr Moeldoko di Monas.



Selfie bersama Jenderal TNI Maruli Simanjuntak, Pangkostrad yang kemudian menjadi Kepala Staf TNI AD (KSAD).





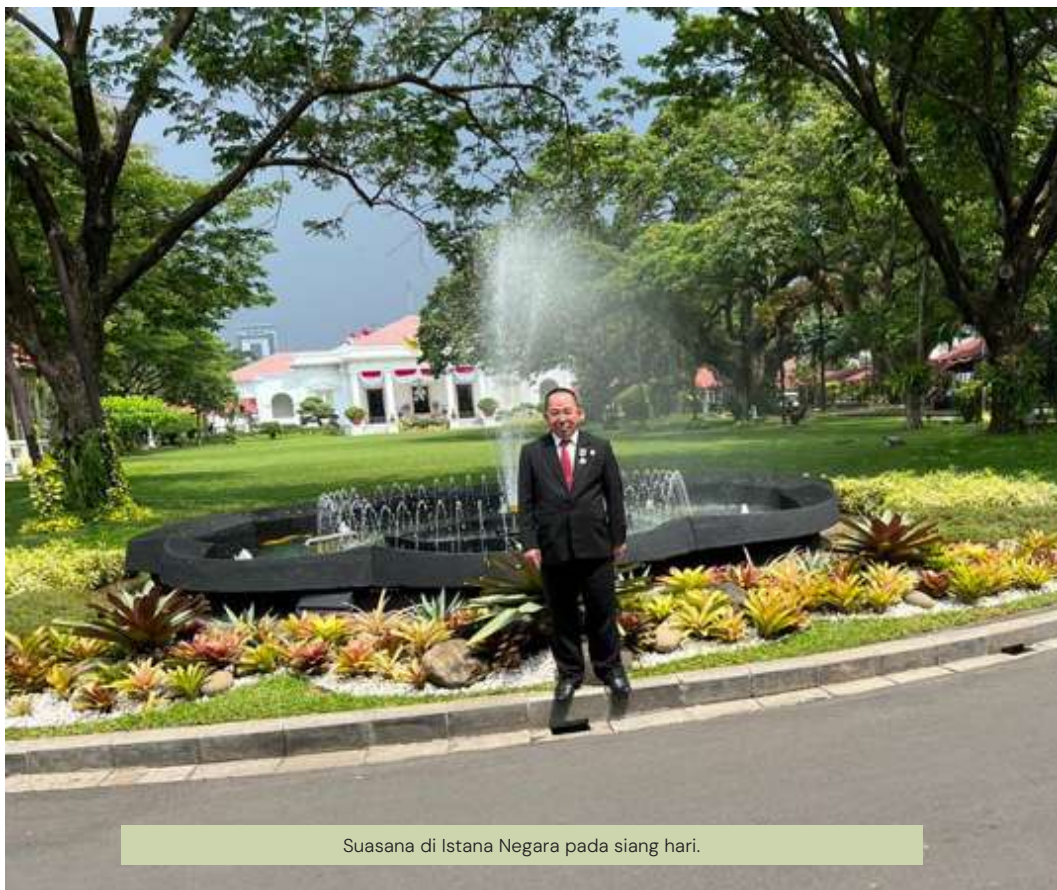




Di tempat inilah Billy Arman setiap hari menunaikan tugas sebagai Staf Istana Presiden.



Persiapan menunggu Presiden.



Suasana di Istana Negara pada siang hari.



Ini adalah kamar tidur Bapak Presiden.



PETIKAN

KEPALA STAF KEPRESIDENAN
REPUBLIK INDONESIA

KEPUTUSAN
KEPALA STAF KEPRESIDENAN

NOMOR 70 TAHUN 2015

TENTANG

PENGANGKATAN TENAGA PROFESIONAL
DI LINGKUNGAN KANTOR STAF PRESIDEN

KEPALA STAF KEPRESIDENAN,

Menimbang : dan seterusnya.

Mengingat : dan seterusnya.

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : KEPUTUSAN KEPALA STAF KEPRESIDENAN TENTANG PENGANGKATAN
TENAGA PROFESIONAL DI LINGKUNGAN KANTOR STAF PRESIDEN

PERTAMA : Mengangkat:

Nama : Billy Arman
Jabatan : Tenaga Ahli Madya
Besaran Hak Keuangan : Rp 32.500.000,00 (tiga puluh dua juta
lima ratus ribu rupiah)

KEDUA : Kepada Pejabat tersebut pada Diktum PERTAMA diberikan hak keuangan
dan fasilitas lainnya setingkat dengan pejabat struktural eselon II a.

KETIGA : Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan.

SALINAN Keputusan ini disampaikan kepada :
dan seterusnya.

PETIKAN Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk
dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 22 Juli 2015

Kepala Staf Kepresidenan,

TTD

LUHUT B. PANDJAITAN

Untuk Petikan yang Sah:
Kantor Staf Presiden RI
Kepala Sekretariat Kantor Staf Presiden


Agus Widodo



H. M. Alwi Hamu
Special Staff in the Vice President
of the Republic of Indonesia
(Staff Khusus Wakil Presiden RI)

SURAT KETERANGAN

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Billy Arman
Nomor KTP : 0954071009650566
Nomor Paspor : R 775382
Tempat Lahir : Pontianak, Kalimantan Barat
Tanggal Lahir : 10 September 1965
Alamat Rumah : Jl. Pahlawan Revolusi No. 9A RT 003/RW 002
Kel. Pondok Bambu Kec. Duren Sawit, Jakarta Timur.

Adalah benar Asisten saya yang akan menemani saya pada kunjungan dinas ke Amerika Serikat dan Kanada pada Juni-Juli 2008.

Demikian Keterangan ini dibuat untuk kepentingan memperoleh Visa di Kedutaan Amerika Serikat.

Jakarta, 18 Juni 2008


H. M. Alwi Hamu

Address: Jl. Kebon Sirih Raya No. 14 Jakarta - Indonesia 10110
Telepon: 62-21-2316404; Faks: 62-21-3450981; Email: alwihamu@hotmail.com



BIODATA

BILLY ARMAN

Nama : BILLY ARMAN
Email : billyarman@tuasmas.net
Tempat/Tgl Lahir : Pontianak, 10 September 1965
Alamat : Jl. KH. Moh. Mansyur No.11 Blok B14
Agama : Katholik

KARYA INOVASI

1. Perakit Wireless Jarak Jauh (1990 – 1994). Keterbatasan Jaringan Kabel Telkom sehingga dengan Wireless ini, sangat dapat membantu memindahkan nomor telpon ke tempat lain
2. Subdealer dan Dealer Telkomsel (1995 – 2002). Pencapaian Penjualan Kartu Halo 3 Terbesar Nasional
3. Sinergi Penjualan Produk Telkomsel & Promosi Produk Lain (1997 – 1998). Voucher Isi Ulang Simpati dipacking/dibungkus dengan Promosi Rokok sehingga dapat dijual dengan harga lebih murah
4. Sinergi Telkomsel, PT. Pertamina dan Hiswana Migas (1997 – 2000). “Disini isi Pulsa Sambil Isi Bensin” Terbaik, Terbanyak, Terprestasi

5. Penggunaan Jaringan Taksi untuk Penjualan Retail sebagai Jalur Distribusi. Pemanfaatan jalur/jaringan taksi untuk penjualan Voucher Isi Ulang Telkomsel "Disini Dapat Beli Voucher Isi Ulang" yang sukses menjadi jaringan pendistribusian Voucher Isi Ulang Terbesar.
6. Pencetus Deposit Dealer Operating Account – DOA (1997 - 2000). Sekarang menjadi SOP operator Selluler untuk penunjukan dealer.
7. Pencetus Ide Satu Ponsel 3-4 Sim Card (2000). Pertama di Indonesia dengan slogan "3 operator dalam 1 genggaman".
8. Pencetus Ide Promosi Telkomsel pada Kotak Uang di SPBU-SPBU (2000). Promosi dengan menggunakan area Kotak Uang di SPBU-SPBU.
9. Pencetus Skema Tarif Murah Telepon Seluler Indonesia (2000-2001)
10. Pencetus Kartu dan Voucher BBM Pertama di Indonesia. Pertama di Indonesia Kartu dan Voucher Bahan Bakar Minyak (BBM) yang dapat digunakan lebih dari 100 SPBU dan sebagai souvenir maupun sebagai reward/hadiah.
11. Pencetus Ide Telepon Umum Gratis Berbasis Multimedia (2007). Telepon untuk masyarakat umum yang disediakan di tempat-tempat umum seperti di Kampus, Sekolah-sekolah, Rumah Sakit, Kantor Kelurahan, Mall, dll yang memiliki layar Video dan Audio dengan Motto " TELEPON GRATIS UNTUK RAKYAT" serta dapat memungkinkan untuk Personal, atau Perusahaan, atau Instansi meninggalkan

12. Pencetus Ide Kampanye Menggunakan Media Pasta Gigi (2013). Sarana atau Media Kampanye yang lebih baik untuk lebih mengenalkan / mempromosikan diri kepada Publik/ Masyarakat.

RIWAYAT PEKERJAAN NON STUKTURAL (FUNGSIONAL)

1. Anggota Tim Pemilihan Dealer PT. Indosat Multi Media Mobile - IM3 (2001)
2. Anggota Tim Implementasi Pemasaran Indosat - IM3 (2001)
3. Dosen Tamu Universitas Indonesia: Manajemen, Motivasi dan Inovasi (2002)

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD Bruder Melati Pontianak (1976-1982)
2. SMP St. Lukas 2 Sunter Jakarta (1982-1985)
3. SMA St. Petrus Pontianak (1985-1986)
4. SMA St. Bonaventura Jakarta (1986-1988)

PENGHARGAAN

1. Pengusaha Muda dibawah umur 35 tahun yang terinovatif versi salah satu majalah ibukota
2. Penyandang predikat sebagai pengusaha yang memiliki inovasi yang tiada henti dari majalah Warta Ekonomi
3. Penyandang predikat sebagai Pengusaha Muda terinovatif dari Televisi Republik Indonesia (TVRI) dalam acara "Kabar Pagi"

4. Penyangdang predikat sebagai Pengusaha "Sang Inovator" dari Televisi Pendidikan Indonesia (TPI) dalam acara "Belah Bisnis".
5. Tanda Kehormatan Satyalancana Wira Karya dari Presiden RI atas kontri busi kepada bangsa dan negara Indonesia, dalam bentuk Skema Tarif Murah Dunia Telekomunikasi.

Tentang Penulis **ZULFIKAR FUAD**



ZULFIKAR FUAD adalah penulis buku kisah hidup profesional (*professional biographer*): biografi, autobiografi, memoir dan novel biografi. Ilmu menulis buku kisah hidup diperolehnya dari pengalaman berguru secara intensif kepada tokoh penting dalam sejarah penulisan biografi di Indonesia, Ramadhan K.H. (wartawan, sastrawan, novelis, penulis) sepanjang 2002-2003. Pengalaman berguru kepada

Ramadhan K.H. ia abadikan dalam buku *“Biography, a Lasting Legacy: Rahasia Maestro Biografi Ramadhan K.H. Menulis Biografi yang Memikat dan Menyejarah sebagai Warisan Abadi”* (PT Gramedia Pustaka Utama, 2020).

Selama 22 tahun berkarya, Zulfikar Fuad telah menulis lebih dari 70 judul buku kisah hidup. Ia menulis buku kisah hidup tokoh dari beragam latar belakang: presiden, jenderal, ilmuwan, pengusaha, politikus, praktisi hukum, gubernur, bupati, dlsb. Ia menulis buku kisah hidup untuk semua orang, tanpa memandang perbedaan suku, bangsa, agama, ras, golongan sosial, maupun partai politik sebagai halangan, sebaliknya justru sebagai kekuatan untuk memajukan peradaban umat manusia. Baginya setiap orang adalah manusia unik dan istimewa, mahakarya agung Sang Pencipta.

Ia memutuskan menjadi penulis untuk menunaikan misi hidup: menebar inspirasi, wawasan, nilai-nilai dan prinsip hidup sukses mulia, kepemimpinan terbaik, keteladanan dan kearifan untuk menghadirkan kehidupan yang lebih bermakna, indah dan menakjubkan bagi warga dunia. Dalam menulis buku kisah hidup, ia memadukan seni menulis kreatif, riset data, foto, dan video, wawancara biografis, pendalaman karakter, pengayaan informasi dan wawasan yang disesuaikan dengan bidang karier, bisnis dan jalan hidup tokoh masing-masing.

Pada tahun 2024, Zulfikar Fuad dianugerahi penghargaan sebagai Warga Kehormatan Corps Polisi Militer (CPM) dari Pusat Polisi Militer TNI Angkatan Darat (PUSPOMAD) atas kontribusinya menulis sejarah CPM dan dua biografi komandan CPM. Penulis dapat dihubungi via email: **zulfikarfuadsukses@gmail.com**