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, kalaupun 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 pas-pasan, meski begitu tidak seorang pun bisa menyangkal bahwa tidak ada batas untuk hasil-hasil dari ide dan gagasan pemasaran yang cemerlang.

Menjalin Tiga Sumbu: Telkomsel, Pertamina, dan Hiswana Migas

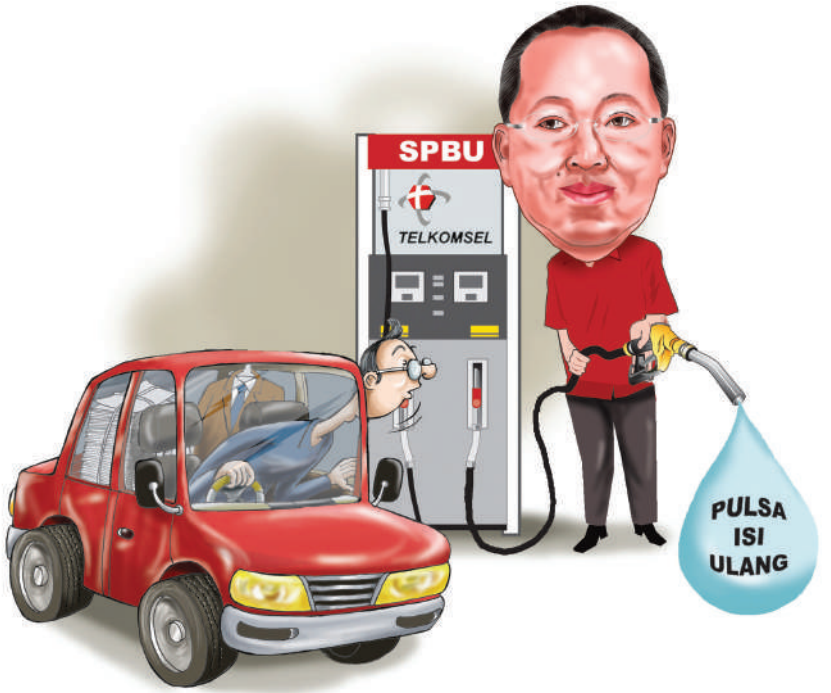
Billy amat sadar untuk menjual produk Telkomsel dengan pencapaian di atas para distributor itu artinya ia harus menjual di banyak *outlet*. Tapi tidak mungkin bisa membuat *outlet* dalam jumlah banyak, selain mengeluarkan modal bermilyar-milyar, juga butuh waktu lama untuk mengembangkan dan memperluas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



Satu di antara sekian banyak konsep bisnis hasil kreasi Billy Arman adalah penjualan pulsa dan bensin secara terintegrasi. Pada setiap SPBU di pasang spanduk bertuliskan "Di Sini Isi Pulsa Sambil Isi Bensin."

mengurus 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 pemasukan baru buat 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 *handphone* 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 sosialiasi 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 direkayasa. 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 membuat 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 *handphone* sebanyak dua atau lebih. *Handphone* untuk urusan bisnis, keluarga, dan pribadi

dibuat terpisah. Tentu saja membawa dua *handphone* atau lebih menjadi tidak praktis. Billy kemudian mencetuskan ide membuat satu hape dengan tiga atau empat kartu sekaligus. Slogannya cukup dikenal, "3 operator dalam satu genggaman". 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 mengenal isi pulsa sambil isi bensin diteruskan," tukar 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*. Produk *consumer goods* itu prospeknya cerah, hanya saja karena produk Billy masih tergolong baru dan awam di masyarakat maka harus berjuang ekstra keras untuk diterima pasar.

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

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)

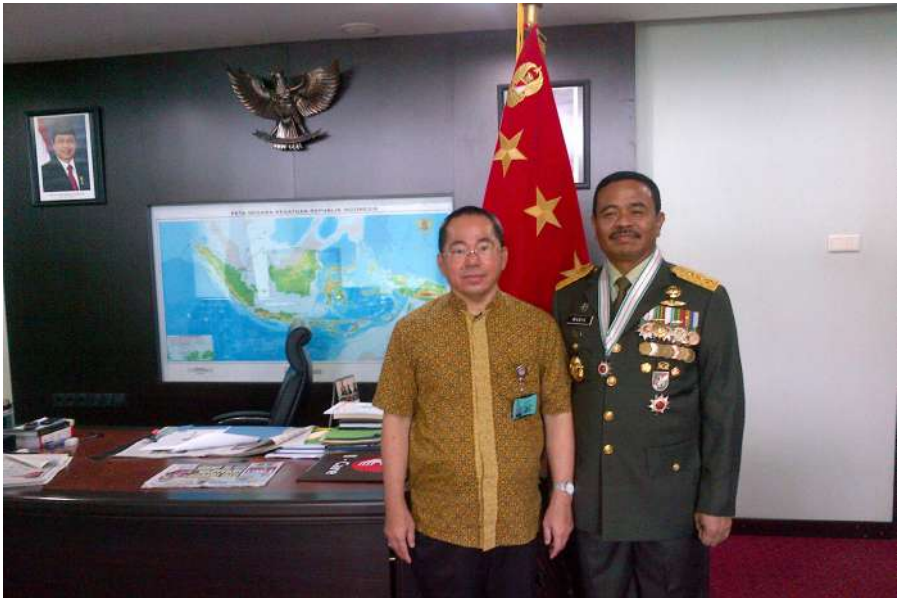
Menjalankan tugas sebagai Asisten Pribadi Koordinator Staf Khusus Wakil Presiden RI periode 2004-2009 dalam pertemuan tertutup bersama Jusuf Kalla di Graha L 9, Kebayoran Lama.

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.

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

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

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).

Saling beri hormat dengan Kepala Staf Angkatan Darat Jenderal TNI Budiman dan Sekretaris Militer Presiden Mayjen TNI Benny Indra Pudjihastono (2013).

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

Mencatat sambil menunggu di ruang tunggu Istana Merdeka.

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).

Bersama teman akrab Mayjen TNI Dr Terawan Agus Putranto (dokter kepresidenan).

Berbincang dengan Agus Harimurti Yudhoyono di Istana Negara.

Menyalami Dahlan Iskan usai dilantik sebagai Menteri BUMN Kabinet Indonesia Bersatu II.

Billy mengucapkan selamat kepada Agus Martowardoyo, sahabatnya, usai dilantik sebagai Menteri Keuangan Kabinet Indonesia Bersatu II. Agus dan Billy gemar menyantap bakso kepiting Ayau 76 di Mangga Besar, Jakarta.

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.

Mengikuti kegiatan verifikasi lapangan di Bandara Kulon Progo, Yogyakarta.

Diskusi serius dengan Ir. Tifatul Sembiring, semasa menjabat Menkominfo Kabinet Indonesia Bersatu II.

Merangkul Dahlan Iskan di sela-sela acara ulang tahun Harian Rakyat Merdeka.

Jajaran Kantor Staf Presiden berolahraga pagi bersama Kepala Staf Presiden Jenderal TNI Dr Moeldoko di Monas.

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

Mendampingi Bapak Ganjar Pranowo dalam sebuah acara.

Bersama Bapak Ganjar Pranowo persiapan menjelang rapat penting.

Berjabat tangan dengan Bapak Ganjar Pranowo setelah rapat penting selesai di rumah dinas perwakilan Jateng jam 13.30.

Bersama R Lemos, pengusaha dan suami artis Krisdayanti, kami saling bertukar informasi peluang kerjasama bisnis antara Indonesia -Timor Leste.

Bersama Jenderal TNI Andika Perkasa di ruang kerja KSAD.

Bersama petugas piket di Istana Cipanas.

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.

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.

Selfie bersama Jenderal TNI Maruli Simanjuntak, Pangkostrad yang kemudian menjadi Kepala Staf TNI AD (KSAD).

Momen menarik bertemu Kapolri Jenderal Pol. Listyo Sigit Prabowo dan istri di Istana Negara sambil bercanda menghabiskan waktu Kapolri 17 menit.

Billy Arman bersama artis dan politikus Anwar Fuady di Kantor Staf Presiden. Billy terkenang 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.

Ini adalah kamar tidur Bapak Presiden.

Suasana di Istana Negara pada siang hari.

Di Istana Negara digelar sebuah acara, para penari mengajak foto bersama.

Billy Arman mengucapkan selamat kepada Bapak Perry Wargiyo yang dilantik sebagai Gubernur Bank Indonesia, sambil bersendau gurau dengan Bapak GBI dan Ibu.

Billy bersama teman akrab Purbaya Sadewo, Ketua Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan mantan Deputi 3 Kantor Staf Presiden.

Ditempat inilah Billy Arman setiap hari menunaikan tugas sebagai Staf Istana Presiden.

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 pegangan tangan.

Billy mengenakan pakaian kebesarannya, dengan *lencana tanda kehormatan di dada kanan penghargaan dari negara* dan Pin Unit Staf Kepresidenan.

KANTOR
STAF PRESIDEN
EXECUTIVE OFFICE OF THE PRESIDENT)
RECEPTIONIST

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 pengunaan lahan untuk kepentingan istana.

Sahabat senasib sepenanggungan itu yang terjadi antara Billy dan Indra yang kemudian menjabat sekjen DPR RI.

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

11

Lepas Landas dengan Tuas Mas Group

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 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.

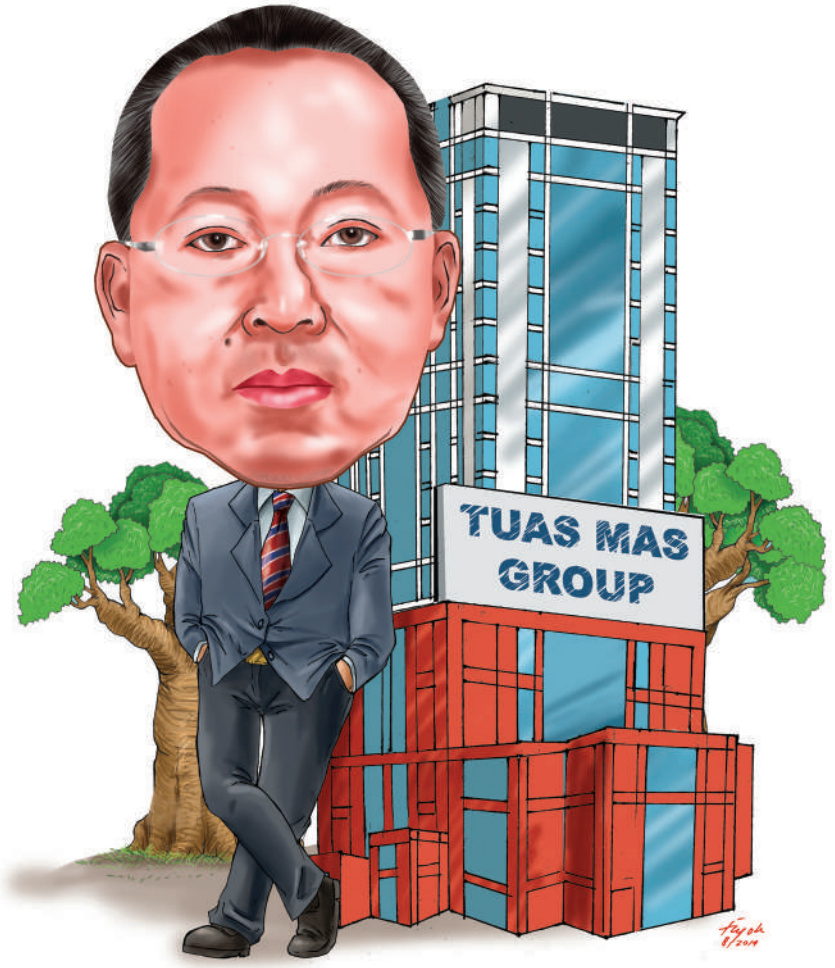
Nama “Tuas Mas” diserap dari kata “Tuas” yang berarti perseneling pesawat dan kata “Mas” dari logam mulia emas. Billy memilih kata “Tuas” dengan harapan perusahaannya semakin maju dan berkembang, menanjak naik seperti pesawat yang lepas dari landasan dan terbang bebas di udara. Tuas Mas juga mewakili 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, China, Vietnam, Cekoslavia, Singapura, Malaysia dan Jepang mengelola bisnis pertambangan di Indonesia. Sebagai mitra strategis, Billy membantu memudahkan perusahaan asing beroperasi di Indonesia. Meski begitu, Tuas Mas Group tidak ada kaitan dengan pihak asing.

Tuas Mas Group juga mengembangkan bisnis pertambangan, minyak dan gas melalui PT Taman Mineral Energi. TME lebih fokus pada penjualan, pemasaran dan pendistribusian hasil tambang, minyak dan gas. TME berperan memberikan layanan terbaik untuk seluruh customer dalam 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



Billy Arman di Graha Tuas Mas, Jakarta.

setiap tahun. Di bisnis ini, Billy mengedepankan 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. Sumberdaya 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 eksis sampai sekarang 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 dijungjung 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.

12

Pencetus Ide Telepon Murah GSM

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

Sebagai mantan Direktur Niaga Telkomsel, tentu Hasnul punya relasi luar termasuk di 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 Transceicer 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 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.

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.

Billy melanjutkan, strategi telepon gratis selama 3 bulan untuk IM3 prabayar dan 6 bulan untuk IM3 pascabayar, bisa kita lanjutkan lagi dengan skema tarif telepon murah. IM3 akan cepat menguasai pasar. Lebih-lebih didukung harga handset telepon seluler semakin murah. Ini bakal mendapat respon positif dari pelanggan, IM3 bisa menguasai pasar kalangan muda.

Saran Billy rupanya ditanggapi serius oleh Hasnul, bahkan dikaji secara mendalam dari segala aspek untuk dijadikan program strategis IM3. Singkat cerita, setelah strategi promos itu diimplementasikan, hasilnya luar biasa. 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 operator paling hemat dan friendly. Bahkan, pedagang hape di Roxy Mas (sentra penjualan ponsel terbesar di Jakarta) sebagian besar menggunakan IM3 dan merekomendasikan IM3 kepada konsumen tokonya. Fasilitas layanan telepon gratis itu terus menuai pujian masyarakat. Indosat dibawah kepemimpinan Hasnul mencanangkan telepon murah dimulai harga flat Rp2.500 per sekali telepon.

Satu tahun menjabat Direktur Utama Indosat, Hasnul kemudian pindah ke XL dan didapuk sebagai Direktur Utama pula. Agar tidak ditinggal pelanggan, mau tidak mau, layanan tarif telepon murah diterapkan Hasnul pada produk XL dengan harga Rp. 1 per detik. Belakangan Telkomsel dan Indosat serta seluruh operator seluler mengikuti pendekatan yang sama, menurunkan harga sampai batas terendah dalam sejarah telekomunikasi Indonesia dan bahkan dunia. Sejak saat itu, terjadilah perang tarif.

Rakyat Indonesia Menikmati Telepon Murah GSM

Situasi kini sudah berubah, pemain besar seperti Telkomsel, Xl dan Indosat saling banting harga, lebih-lebih sejak teknologi CDMA mulai digunakan. Saat ini, hampir semua operator di Tanah Air menawarkan tarif telepon murah.

Sampai saat ini tidak banyak yang tahu, tarif telepon murah GSM itu dicetuskan pertama kali oleh IM3, melalui Hasnul Suhaemi dan atas gagasan Billy Arman. Sinergi gagasan dan tindakan, dari Billy dan Hasnul, menghasilkan karya bersama yang istimewa, sangat bermanfaat memajukan kehidupan masyarakat luas.

Bahkan, atas pertimbangan Billy dianggap berjasa kepada masyarakat luas, membuat rakyat Indonesia bisa menikmati telepon murah, ia sempat ditawari gelar Doktor Honoris Causa oleh sebuah universitas. Tetapi dengan halus Billy menolak tawaran itu, alasannya

semua yang ia lakukan adalah bentuk pengabdian kepada masyarakat dan negara Indonesia yang ia cintai.

"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 handphone. 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.

Billy berfikir 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 kontribusinya kepada negara dan bangsa Indonesia dengan gagasan Skema Tarif Murah Dunia Telekomunikasi, pada 7 Agustus 2015 Presiden Joko Widodo menganugerahkan tanda kehormatan Satyalancana Wira Karya kepada Billy Arman.

Dalam petikan Keppres 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.

13

Pencipta Telepon Umum Gratis Multimedia

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 penggunanya 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 Rp 1000,- 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 alasam 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 sosialiasi 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 keluruhan, kantor kecamatan, sekolah, stasiun kereta, terminal bis, tempat ibadah, dan fasilitas-fasilitas umum lainnya.

Video iklan obat generik yang disosialisaikan pemerintah bisa ditampil di layar monitor telepon umum gratis multimedia yang penggunanya sebagian besar masyarakat pra sejahtera atau tidak mampu. Ini lebih tepat sasaran dan lebih hemat dibanding beriklan

di stasiun telivisi. 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 multemedia 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 manfaatkan anggaran iklan obat generik pemerintah dan iklan operator seluler dengan. Daripada terbuang percuma," tambah Billy.

Itulah awal mula telepon umum gratis berbasis multimedia ini bergulir dari pemikiran dan rencana aksi Billy Arman. Setelah gagasannya mewujud 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.

14

Kreator Voucher BBM

Semasa ditunjuk Pertamina untuk menjual voucher isi ulang operator 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 Rp.4.500 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 praktek 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.

Kini *voucher* BBM ini sudah bisa digunakan di 820 SPBU yang tersebar dari Medan sampai Menado. *Voucher* BBM bisa digunakan sebagai sarana promosi produk dan jasa, souvenir pernikahan, ulang tahun, dan 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, tambah Billy, setiap sistem keamanan *voucher* BBM ini diubah setiap bulan untuk menghindari pemalsuan. Untuk menghindari pemalsuan, masa berlaku *voucher* dibuat singkat, hanya satu bulan. Setiap bulan lembaran *voucher* diganti dengan format desain berbeda dan sistem kemanan 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 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 Indentification).

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 efektiftas 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 pelaksanaanya 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.

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

Misalnya, jika dampat 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.

15

Pengalaman mengabdi di Istana Presiden dan Wakil Presiden

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 Husen, tanpa mengucap embel-embel jabatan. Setelah berjumpa di kediamannnya Jl. Kartini, Mangga Besar, Jakarta, dari sikap hormat dan tutur kata pejabat itu, Billy sadar ia sedang berhadapan dengan seorang tokoh besar dan terpandang.

Baru di kemudian hari, setelah pertemuan kedua dan seterusnya, ia paham bahwa Zahid Husen 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

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

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 apapun urusannya. Atau juga karena beliau berniat mendidik dan membimbing saya. Yang pasti saya memang mengagumi dan menaruh hormat pada 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 mengantar atau mengambil sesuatu sesuai perintahnya.

Menyambut Laksamana Sudomo di Putri Duyung, Ancol.

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 tibanya. 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

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

dan menantangani 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 sudah menulis cek dalam jumlah yang salah. Ia kehilangan uangnya, mempersilahkan pihak bank untuk melacak pihak yang mencairkan cek dan jika mungkin uang kembali, kalaupun 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, apapun 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 mendapimpingi beliau dalam kunjungan ke daerah. Pak Harto memang dikenal sebagai 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

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

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 pengabdiannya untuk negara adalah menjadi asisten pribadi Alwi Hamu, Koordinator Staf Khusus Wakil Presiden RI Jusuf Kalla. Alwi Hamu dikenal luas sebagai salahseorang 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. Billy beberapa kali ditugaskan Alwi Hamu mendampinginya dalam perjalanan dinas ke luar negeri atas perintah Wakil Presiden Jusuf Kalla, antara lain ke Amerika Serikat untuk peninjauan peluang kerjasama minyak dan gas dengan Indonesia.

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-rogram 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 Deputi V Bidang Hankam, Intelijen & IT (Juli 2015 - Januari 2016), kemudian membantu Kepala Staf Presiden melalui Deputi I Bidang Pengelolaan & Pengendalian Program

Prioritas Nasional (Februari 2016 - sekarang), dalam hal ini terutama menangani bidang pembangunan infratsruktur dan energi.

16

Antara Bisnis dan Politik

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 pengalamanya 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.

17

Lebih Bijak Menyikapi Hidup dan Bisnis

Atas segala hal yang terjadi dalam hidup, Billy kerap berusaha belajar dan memetik hikmahnya.

Suatu hari, istri Billy mendapatinya pembantunya mencuri uang. Ia sempat emosi, namun kemudian berhasil diredam oleh Billy. Ia bimbing istrinya ke dalam kamar dan ajak istrinya untuk merenungkan kejadian ini.

"Coba kita ingat-ingat lagi, Ma. Mungkin kita yang salah. Mungkin dia butuh uang, pingin kasbon atau pinjam, tapi sungkan untuk bicara apa adanya. Mungkin juga keluarganya di kampung membutuhkan uang, tapi dia nggak berani bicara dengan kita. Coba kita tanya dan bantu dia," tutur Billy pada istrinya.

Tidak mudah bagi Billy untuk menyalahkan orang lain sebelum ia mengoreksi kesalahan dirinya sendiri. Itu sebabnya terhadap kejadian sehari-hari dan terutama perbuatan orang lain yang tidak mengenakan, ia coba sikapi dengan bijak. Selalu ada sisi lain dari

setiap kejadian yang meninggalkan pelajaran hidup.

Tidak mudah bagi Billy untuk menyalahkan orang lain sebelum ia mengoreksi kesalahan dirinya sendiri. Itu sebabnya terhadap kejadian sehari-hari dan terutama perbuatan orang lain yang tidak mengenakan, ia coba sikapi dengan bijak. Selalu ada sisi lain dari setiap kejadian yang meninggalkan pelajaran hidup.

Sudah cukup banyak penderitaan hidup yang dialami Billy, termasuk apa yang disebut orang sebagi miskin. Kalau kemudian ia mudah tersentuh atas kesulitan hidup yang diderita orang lain, untuk karena ia merasakan, bahkan sangat merasakan, apa yang dialami orang lain. Karena alasan itu ia selalu berdoa untuk dijauhkan dari kemiskinan dan diberikan kehidupan layak.

"Sejak kanak-kanak saya bekerja sambil berdoa memohon kepada Tuhan agar berhenti dari miskin. Mohon berikan saya kehidupan yang layak. Dengan jalan itu saya ingin membangun masjid dan gereja secara bersamaan. Saya ingin ummat muslim nyaman mengunjungi gereja, dan umat kristiani juga nyaman mengunjungi masjid," tukas Billy.

Suatu hari Billy dundang Yayasan Pasir Putih di Semarang untuk berbagi kisah hidupnya. Selain Billy, ada beberapa konglomerat juga diundang hadir untuk berbagi cerita. Billy diminta bercerita pada giliran paling akhir. Ia ceritakan semua kisah hidupnya, pahit getir pengalaman masa kecil sampai dewasa, pasang-surut dalam bisnis, dan berbagai tantangan hidup yang ia alami.

Sebelum Billy selesai berbagi cerita, seorang peserta tiba-tiba berdiri di depan mikrofon dan bicara.

"Pak Billy mohon ceritanya jangan dilanjutkan. Kita jadi sedih. Sudah cukup jelas, ternyata penderitaan hidup yang dialami Pak Billy dua puluh kali lebih berat dibanding saya. Saya jadi malu. Bapak diusia SD masih jualan, saya di usia SD sudah naik motor Pak," ujar peserta itu.

Menabung Setiap Hari untuk Buka Puasa Ramadhan Sepanjang Tahun

Ketika bekerja pada Ridwan Main, tukang stempel, Billy mendapat pelajaran yang berharga yang mengilhaminya untuk menyediakan minuman dan makanan berbuka puasa untuk banyak orang.

Setelah hidupnya lebih baik, usahanya maju pesat, memiliki puluhan outlet usaha di Jakarta, ia menyisihkan uang Rp25 ribu setiap hari dari penghasilan masing-masing tokonya dan simpan di dalam kotak. Dana itu disimpan untuk anggaran berbuka puasa karyawan, satpam dan masyarakat setiap Ramadhan di tahun depan. Begitu seterusnya, uang yang dikumpulkan setiap hari untuk kebutuhan buka puasa di Ramadhan tahun berikutnya.

Jika ternyata uang tabungan itu masih kurang, ia merogoh kantong pribadi untuk menggenapi kebutuhan berbuka puasa bersama itu. Kebiasaan ini sudah terbentuk dalam hidup Billy selama bertahun-tahun, kegiatan buka bersama yang ia lakukan juga sudah berlangsung sejak puluhan tahun hingga sekarang.

Rupanya ada wartawan yang tahu dan merasa aneh atas kejadian ini. Aneh karena yang menyediakan dana untuk biaya buka puasa bersama karyawan dan masyarakat itu bukan seorang muslim.

"Pak Billy, maaf saya cuma mau tanya. Pak Billy kan Katolik, kok saya sering lihat Bapak mengadakan acara buka puasa bersama di bulan Ramadhan?," tanya wartawan itu.

"Waduh. Jangan salah pak. Dana untuk buka puasa bersama itu memang diambil dari pendapatan toko saya, tapi sumbernya bukan dari saya. Saya hanya menyumbang 2,5%, sedangkan 97,5% itu dari pembantu saya, dari office boy saya, dari sekretaris saya, dari supir saya, dari orang yang membeli produknya saya, dan sebagainya. Mereka semua berkontribusi untuk itu. Kebetulan saya ditugasi untuk pegang uangnya. Itulah yang menyebabkan ini terwujud. Jadi bukan saya," jawab Billy.

Bagi Billy bisnisnya dan hidupnya, bisa bekerja, makan, minum, dan menikmati hidup dengan sehat, semua adalah kontribusi banyak orang. Apa yang ia coba berikan untuk orang lain adalah wujud rasa syukurnya yang tak terhingga atas pertolongan Tuhan dan banyak orang dalam hidupnya.

Di usia menjelang setengah abad, ia berniat memberikan makanan dan minuman untuk masyarakat berbuka puasa di seluruh SPBU. Ia ingin setiap orang yang melintasi jalan dan kemudian mampir di SPBU untuk isi BBM bisa membatalkan puasa Ramadhan-nya sambil menikmati kolak dan makanan yang tersedia di SPBU.

"Hanya saja setelah saya kulkasi anggarannya cukup besar. Untuk saat ini saya belum sanggup. Bayangkan, di Jakarta saja ada lebih dari 100 SPBU, dalam sebulan selama Ramadhan diperlukan anggaran buka puasa sebesar Rp 1,5 milyar. Jumlah yang cukup besar, yang tidak bisa saya sediakan dalam waktu singkat. Kalau sekali saja saya menyediakan makanan maka harus untuk seterusnya, setiap tahun," kata Billy.

Mengapa Billy ingin menyediakan buka puasa di SPBU?

"Jumlah penduduk Jakarta kira-kira 16 juta, setiap hari, ketika berangkat kerja, sang istri memberi bekal minuman, roti, atau makanan lainnya, untuk membatalkan puasa saat terdengar bedug maghrib, di antara mereka pastilah banyak juga yang tidak membawa bekal, karena istrinya bangun kesiangan, lupa dan sebagainya. Ketika menjelang berbuka bensin tinggal sedikit lalu mampir ke SPBU. Tapi saat berbuka petugasnya juga baru sedang berbuka. Nah, peranan kita untuk menyediakan menu buka puasa jadi sangat penting. Tapi saya belum bisa melakukannya, padahal dari lubuk hari yang tulus saya ingin sekali melakukannya," tutur Billy.

Billy ingin kedua puterinya kelak mengikuti tradisi menyediakan makanan dan minuman berbuka puasa seperti yang ia lakukan selama ini.

"Tentu saja secara bertahap, disesuaikan dengan kemampuan, dimulai dari sedikit orang dan jumlahnya meningkat setiap tahun. Yang penting konsisten. Sebab sekali kita memberikan makanan dan minuman, maka jangan sampai terputus selama sebulan penuh," tukas Billy Arman.

18

Laura dan Maura, Mengasuh dan Mengasah Logam Mulia

Billy menikah pada 1991. Kehidupan pernikahannya diwarnai jatuh-bangun dalam bisnis dan berpindah-pindah tempat tinggal.

Setelah menikah, Billy dan istrinya berkali-kali pindah rumah. Mulanya tinggal bersama mertua di Jalan Cipinang Muara 3, sambil menjalankan usaha di Kayu Manis. Setahun kemudian mereka tinggal di Kalimati, Pademangan, mengontrak di sana setahun. Setelah itu pindah lagi ke Pondok Kelapa, di Kavling DKI, seraya mengembangkan usaha telepon wireless.

Kemudian, pada 1995-1997, Billy dan istrinya pindah lagi ke Perumahan Malaka Indah di Pondok Kopi, dekat Rumah Sakit Islam Pondok Kopi. Di Pondok Kopi inilah ia mengontrak ruko untuk memulai usaha gerai Kartu Halo.

Selanjutnya, mereka pindah lagi ke Jatibening Entilope, sedangkan usahanya pindah ke Pondok Bambu. Di sini mereka tinggal

menetap sampai 2002.

Setelah sepuluh tahun menikah, pada 17 Mei 2001, Billy dan istrinya dikarunia anak. Tuhan memberkati keduanya puteri kembar yang diberi nama, Laura dan Maura. Billy berikan nama Laura pada puterinya karena pada saat itu nama George Bush Jr. Presiden Amerika Serikat dan istrinya Laura Bush sedang populer. Atas pertimbangan setelah huruf L ada M, maka untuk adiknya diberi nama Maura.

"Kehadiran Laura dan Maura adalah anugerah terindah bagi keluarga kami. Sejak kelahiran mereka sampai dengan sekarang, kebahagiaan kami menjadi lengkap. Satu huruf depan dari nama Laura dan Maura kalau digabung menjadi "LM", singkatan dari "Logam Mulia". Logam Mulia selalu diletakkan di tempat yang istimewa, di tempat yang berharga," tutur Billy.

Untuk selalu mengingat kedua anaknya, setiap hari sepanjang waktu, pada layar handphone Blackberry Billy dicantumkan singkatan "BiArLaMa", yang berasal dari Billy Arman, Laura dan Maura.

Billy berharap Laura dan Maura kelak menjadi suster. Namun jika puteri kembarnya itu ternyata tidak berminat menjadi suster, ia ingin mereka menjadi pengusaha yang bermanfaat bagi banyak orang. Ia akan bimbing dan latih anak-anaknya menjadi apapun yang mereka inginkan. Ia asuh dan asah anak-anaknya untuk menjadi logam mulia yang tak hanya indah dipandang, tapi juga bermanfaat bagi orang banyak.

"Setiap hari saya berdoa untuk Laura dan Maura. Agar mereka menjadi pribadi yang berguna bagi banyak orang. Apa yang dilakukan oleh anak-anak saya untuk diri mereka dan orang lain, orang lain juga harus mendapat keuntungan. Saya berharap kelak bisa menghidupi diri sendiri dan orang lain dengan sama baiknya," ujar Billy.

Sepanjang 2003 – 2004, Billy dan Istri tinggal di Bali, menjalankan bisnis elektronik, seperti kulkas, televisi, parabola, dan sebagainya. Saat itu, Billy menjadi distributor produk Niko. Dari kantornya di Bali, Billy memasarkan produk elektronik ke Timor Timur untuk kebutuhan masyarakat di sana. Kemudian, barang-barang dikirim dari pabrik di Semarang ke Timor-Timur dengan pesawat udara. Barang-barang itu kemudian dijual di toko Billy yang berada di Timor-Timur. Selama Billy dan istrinya tinggal di Bali, bisnis mereka yang berada di Jakarta sudah berjalan baik.

"Usaha elektronik itu sebenarnya tidak gagal, tapi sukses juga tidak. Saya menghadapi kendala, cara kerja orang-orang di sana tidak cocok dengan saya. Usaha itu lalu saya tinggalkan dan kantor saya over kontrak dengan orang lain," kenang Billy.

Pada 2005, Billy kemudian mengajak istrinya kembali ke Jakarta, tinggal di Perumahan Ancol sampai sekarang. Ia bekerja sama dengan teman membeli ruko di Jalan K.H. Mas Mansyur.

19

Setiap Hari Berdo'a untuk Keluarga dan Orang Banyak

Dalam pandangan Billy, semua agama mengajarkan kebaikan. Apa pun agamanya, setiap orang dituntun untuk selalu memegang prinsip bahwa hubungan vertikal kita dengan Tuhan sama pentingnya dengan hubungan kita dengan sesama umat manusia. Bahwa penilaian Tuhan terhadap ibadah kita, juga dilihat dari hubungan baik kita dengan sesama.

"Cara berdo'a saya sebagai penganut Katolik mungkin berbeda dengan cara berdo'a penganut agama lain. Tetapi pesan intinya sebenarnya sama. Misalnya, bagi umat Katolik, hari Jum'at adalah hari yang utama. Oleh sebab itu disebut Jum'at Agung. Pada setiap Jum'at, selain berdo'a, saya juga berusaha puasa dari makan daging. Itu memang tidak diwajibkan. Dikerjakan sangat baik, tidak dikerjakan juga tidak apa-apa. Umat Islam juga menempatkan hari Jum'at sebagai hari yang utama. Dalam hidup saya memang sudah banyak bukti, rezeki saya biasanya turun pada hari Jum'at," tutur Billy.

Setiap hari Billy selalu berdoa untuk keluarga dan orang banyak.

Pagi hari, sebelum berangkat bekerja, ia berdoa di ruangan khusus yang ada di kamar nya.

Doa apa yang dipanjatkannya?

"Pertama, saya mendoakan untuk orang-orang yang saya jumpai. Berkatilah semua orang yang saya jumpai. Berkatilah semua orang yang saya pikirkan. Semoga mereka senantiasa lengkap panca indranya. Kedua, saya mendoakan kebaikan hidup diri sendiri dan keluarga. Berkatilah semua pekerjaan saya, izinkanlah saya nanti malam kembali berdoa di hadapan-Mu, mensyukuri kebesaran-Mu. Setelah itu saya berkemas untuk berangkat kerja," ujar Billy.

Ketika hendak menemui seorang, Billy berdoa; "Semoga orang yang saya temui selalu dalam suka cita,"

Malamnya, biasanya lewat pukul 12 malam, Billy berdoa lagi untuk menyampaikan ucapan syukur: "Tuhan, terima kasih atas segala pemberkatan-Mu pada hari ini. Terima kasih juga karena masih memberikan panca indra yang lengkap kepada saya. Segala pekerjaan saya juga bisa berjalan lancar."

Billy juga berdo'a untuk semua orang yang diingatnya dan sudah meninggal: "Terimalah mereka di sisi-Mu. Dan kasihanilah mereka. Angkatlah mereka dari api penyucian dan tempat penantian, sehingga mereka bisa berkumpul dengan-Mu untuk memuji kebesaran-Mu."

Apa alasannya mendoakan orang yang sudah meninggal setiap malam?

"Mereka yang sudah meninggal tentu tidak bisa mendoakan dirinya sendiri. Saatnya kita mendoakan mereka dengan tulus, tanpa maksud atau kepentingan apapun. Dengan begitu, saya yakin roh orang yang sudah meninggal bersama malaikat akan terus menjaga

kita. Mengapa? Sebab mereka ingin terus kita do'akan. Ini hanya ilustrasi pemikiran saya sebagai manusia. Gambaran sederhana saja," jelas Billy.

Sebelum tidur Billy berdoa lagi: "Tuhan berkatilah saya saat tidur. Bangunkan kami pada esok pagi, sehingga kami bisa menyambut hari baru yang engkau berikan kepada kami."

Esok paginya, ketika bangun tidur, Billy tidak langsung menginjakan kaki ke lantai sebelum mengucap syukur. Di atas ranjang, ia berdoa: "Tuhan, terima kasih telah memberkati saya tidur.

Malamnya, biasanya lewat pukul 12 malam, Billy berdoa lagi untuk menyampaikan ucapan syukur: "Tuhan, terima kasih atas segala pemberkatan-Mu pada hari ini. Terima kasih juga karena masih memberikan panca indra yang lengkap kepada saya. Segala pekerjaan saya juga bisa berjalan lancar."

Memberikan udara dan matahari pada kami, sehingga kami dapat menghirup udara segar dan mengenal siang dan malam."

"Setelah itu saya turun dari ranjang dan melakukan aktivitas lainnya. Mandi, membaca koran, dan sebagainya. Sebelum berangkat bekerja saya berdoa lagi seperti di awal. Inilah do'a keseharian saya. Inilah rutinitas saya," tambah Billy.

Mengapa selalu berdo'a dari bangun tidur sampai tidur lagi?

"Saya selalu merasa banyak dosa. Selain itu, saya berusaha selalu ingat dan berinteraksi dengan Tuhan. Pagi dan sepanjang hari

saya memohon berbagai permintaan minta kepada Tuhan, malamnya saya berdo'a lagi untuk mengucapkan terima kasih atas segala karunia-Nya. Sehingga ada komunikasi dan hubungan timbal-balik, antara saya yang selalu menerima anugerah kebaikan Tuhan dalam berbagai bentuk, dengan Tuhan yang selalu memberikan anugerah kebaikan," jelas Billy.

20

Empat Belas Tahun Berdo'a untuk Pak Udin

Pada masa merintis usaha telepon seluler, dalam keadaan hidup di rantau dengan segala keterbatasan, Billy berkenalan dengan Jamaluddin, seorang tukang ojek. Setiap hari, Jamaluddin, mengantarnya ke banyak tempat sambil membawa pipa dan peralatan wireless. Ketika itu, motor Vespa milik Billy sedang digadaikan untuk modal usaha.

Atas jasa dan kebaikan Jamaluddin dalam hidup Billy, belakangan tepatnya pada 1999 setelah Billy hidup mapan, ia angkat Jamaluddin sebagai Direktur Keuangan di salahsatu perusahaan miliknya. Sebagai bentuk penghargaan atas kesetiaan dan jasa-jasa Jamaluddin di masa lalu ketika Billy hidup terhimpit dalam berbagai kesulitan.

"Saya tugaskan Pak Udin mengelola keuangan. Saya sangat percaya dengan Pak Udin. Ibarat kata, bahkan kalau Pak Udin mau ambil uang saya, saya ikhlas kok. Pak Udin sangat berjasa dalam hidup saya," kenang Billy.

Suatu saat, ketika Billy sedang transit di Singapura untuk terbang ke Hongkong, tiba-tiba ada panggilan telpon dari sekretarisnya yang menyampaikan informasi bahwa Jamaluddin meninggal dunia.

"Info yang saya terima. Pak Udin makan pisang goreng, tiba-tiba keselek, dan meninggal. Saya tidak mungkin kembali saat itu juga ke Tanah Air, kalaupun pulang besok pagi juga percuma karena jenazah Pak Udin pasti sudah dimakamkan. Dalam Islam jenazah tidak boleh diinapkan. Kemudian saya tugaskan Irma, sekretaris saya, untuk sampaikan pada keluarga Pak Udin bahwa saya berada di luar negeri dan mohon maaf tidak bisa mengantar Pak Udin ke pemakaman. Selain itu, saya minta Irma untuk membisikkan pada telinga Pak Udin, katakan saya akan berdoa untuk dia setiap hari. Keluarganya akan saya belikan rumah dan anaknya akan saya sekolahkan," tutur Billy.

Sejak Jamaluddin meninggal dunia sampai sekarang kurang lebih 14 tahun, setiap hari Billy berdoa untuknya: "Ya Tuhan. Terimalah Pak Udin di sisi-Mu. Kasihan dia orang berdosa. Jangan Kau perhitungkan dosa dia. Angkatlah dia dari api penyucian dan tempat penantian, sehingga dia bisa berkumpul dengan para malaikat, dan roh kudus untuk memuji kebesaran-Mu."

"Jadi begitulah. Aku selalu berusaha agar hubunganku dengan Tuhan, hubunganku dengan manusia, hubunganku dengan alam, selalu selaras. Mungkin beda agama, beda caranya. Tapi tujuannya tetap sama. Kalau muslim mungkin sembahyang tahajud. Kalau aku pagi hari, sebelum berangkat kerja, aku selalu berdoa, untuk semua orang yang kujumpai dan untuk semua orang yang kuingat," tukas Billy.

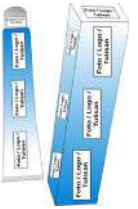
BIODATA BILLY ARMAN

DATA PRIBADI

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

RIWAYAT PEKERJAAN

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 genggaman"	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	

RIWAYAT PEKERJAAN NON STRUCTURAL (FUNGSIONAL)

No.	Deskripsi	Tahun
1.	Anggota Tim Pemilihan untuk Dealer PT.Indosat Multi Media Mobile (IM3)	2001
2.	Anggota Tim Implementasi pemasaran PT.Indosat Multi Media Mobile (IM3)	2001
3.	Dosen tamu sekaligus dosen pengganti di Kampus UI Depok dengan memberikan Sharing Manajemen, Sharing Motivasi dan Inovasi kepada ± 200 dosen seluruh Indonesia	2002

RIWAYAT PENDIDIKAN

No.	Tingkat Pendidikan	Nama Lembaga Pendidikan	Tahun
1.	SD	SD Bruder Melati Pontianak	1976-1982
2.	SMP	SMP St. Lukas 2 Sunter Jakarta	1982-1985
3.	SMA	SMA St. Petrus Pontianak	1985-1986
4.	SMA	SMA St. Bonaventura Jakarta	1986-1988

PENGHARGAAN

No.	Deskripsi
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.	Penyandang 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 negara dan bangsa Indonesia, dalam bentuk Skema Tarif Murah Dunia Telekomunikasi.

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 to the Vice President
of the Republic of Indonesia
(Staf Khusus Wakil Presiden RI)

SURAT KETERANGAN

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama	: Billy Arman
Nomor KTP	: 0954071009650566
Nomor Paspor	: R 775392
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

Tentang Penulis

ZULFIKAR FUAD adalah penulis buku kisah hidup (professional biographer). Ilmu menulis buku kisah hidup (biografi, autobiografi, memoar dan novel biografi) ia peroleh dari pengalaman berguru secara intensif kepada tokoh penting dalam sejarah penulisan buku kisah hidup 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, Desember 2020).

Selama 22 tahun berkarya, Zulfikar Fuad telah menulis lebih dari 55 judul buku kisah hidup yang menjangkau pembaca nasional dan internasional. Ia menulis buku kisah hidup tokoh dari beragam latar belakang: presiden, ilmuwan, pengusaha, politikus, ulama, praktisi hukum, gubernur, bupati, dlsb. Ia menulis buku kisah hidup untuk semua orang, tanpa membedakan suku, bangsa, agama, ras, golongan sosial, maupun partai politik. Baginya setiap orang adalah manusia unik dan istimewa, mahakarya agung Sang Pencipta.

Sejak 2008, ia menetapkan 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. Penulis dapat dihubungi via email: zulfikarfuadsukses@gmail.com