

PENGADILAN AGAMA PUTUS 298 PERKARA SELAMA 2024

* Perselisihan jadi Penyebab Utama

PALOLO - Pengadilan Agama (PA) Palopo memutus 298 perkara dari 348 perkara yang diterima sepanjang tahun 2024. Dari 298 perkara sebanyak 236 perkara cerai gugat dan 62 cerai talak.

Selain itu, terdapat 20 perkara yang dicabut, 3 perkara yang ditolak, 12 perkara yang tidak diterima, dan 7 perkara yang digugurkan. Panitera Pengadilan Agama Palopo, Nasrah Arif mengatakan, perceraian di Palopo tahun 2024 mengalami peningkatan jika dibandingkan tahun 2023. Dia menjelaskan, rata-rata perempuan yang menggugat cerai suaminya didominasi usia rentang 20 hingga 40 tahun. “Faktor utama yang menyebabkan perceraian antara lain perselisihan dan pertengkaran, mas-

alah ekonomi, serta salah satu pihak yang meninggalkan pasangannya,” ujarnya. Terkait proses penyelesaian, tidak semua perkara perceraian melalui mediasi. Hanya perkara yang pihak-pihaknya hadir bersama yang akan menjalani mediasi. Sebab katanya, mediasi tidak dapat dilakukan jika salah satu dari pasangan tidak menghadiri proses persidangan. “Jika salah satu pihak, baik pemohon maupun termohon, tidak hadir, mediasi tidak dapat dilakukan,” tegasnya. **(Put/Nad)**



● Sambungan dari Hal. 03

PLN...

nominal tagihan bulanan akan secara otomatis dikurangi 50% pada saat bayar listrik. “Sementara untuk pelanggan prabayar, potongan 50% akan langsung didapatkan saat pelanggan membeli token listrik, baik itu di PLN Mobile, ritel-ritel, agen dan di manapun,” ungkapnya. Adapun secara rinci pelanggan yang berhak mendapatkan tarif diskon listrik 50% dalam periode Januari-Februari 2025 adalah pelanggan rumah tangga dengan daya 450 VA sebanyak 24,7 juta pelanggan, 900 VA sebanyak 38 juta pelanggan, 1.300 VA sebanyak 14,1 juta pelanggan dan 2.200 VA sebanyak 4,6 juta pelanggan.

Jumlah pelanggan rumah tangga yang terdaftar saat ini sebesar 84 juta, sedangkan pelanggan kategori 2.200 VA ke bawah sebanyak 81,4 juta, sehingga program ini dinikmati oleh 97% pelanggan seluruh Indonesia. PT PLN (Persero) adalah BUMN kelistrikan yang terus berkomitmen dan berinovasi dalam memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan. PLN mengusung agenda Transformasi 2.0 dengan visi menjadi Top 500 Global Company dan menjadi pilihan nomor 1 bagi pelanggan untuk Solusi Energi melalui upaya pertumbuhan usaha, implementasi digitalisasi secara end to end, menjalankan transisi

energi untuk mendukung tercapainya Net Zero Emissions (NZE) serta menghadirkan proses bisnis dengan SDM berkelas dunia. Sementara itu, PT PLN (Persero) UP3 Palopo juga menginfokan program “Gebyar Awal Tahun 2025: Tahun Baru, Energi Baru” untuk memanjakan pelanggan rumah tangga. Program ini menawarkan diskon 50% untuk tambahan daya listrik hingga 7.700 VA. Program ini bertujuan mempermudah pelanggan memenuhi kebutuhan energi listrik yang meningkat. Diskon besar-besaran ini membuat pelanggan dapat menikmati listrik dengan harga lebih terjangkau. Diskon ini berlaku untuk pe-

langgan rumah tangga 1 fasa semua golongan tarif. Pelanggan dapat menikmati diskon melalui pembelian token atau pembayaran listrik via aplikasi PLN Mobile. Pelanggan dengan daya awal 450 VA yang ingin meningkatkan daya ke 1.300 VA hanya perlu membayar Rp398.225, dari harga normal Rp796.450. Sementara itu, pelanggan dengan daya awal 2.200 VA yang ingin meningkatkan daya ke 5.500 VA hanya membayar Rp1.598.850. Program ini berlaku hingga batas waktu tertentu. Oleh karena itu, pelanggan diimbau untuk segera memanfaatkan kesempatan ini. **(Put)**

● Sambungan dari Hal. 03

Sepanjang...

orang yang ditetapkan sebagai tersangka kasus narkoba di Palopo,” kata Safi’i Nafsikin. “Jumlah tersangka kasus narkoba kemudian meningkat di 2024 dan mencapai 112 orang,” jelasnya. Tersangka narkoba di Palopo terdiri atas 106 laki-laki dan 6

perempuan. Dari sejumlah kasus narkoba tersebut, polisi mengamankan sejumlah barang bukti seperti 33 gram sabu, 33 butir obat terlarang dan 11 gram tembakau sintesis. Sementara itu, Kasat Narko-

ba Polres Palopo, Iptu Abdul Majid Maulana mengimbau masyarakat Palopo untuk tidak melakukan pesta narkoba pada malam pergantian tahun. “Kami mengimbau masyarakat untuk tidak merayakan malam pergantian tahun den-

gan menggelar pesta narkoba,” imbau Abdul Majid. Ia juga meminta seluruh masyarakat untuk melaporkan ke pihak berwajib jika mengetahui terjadinya pesta narkoba di wilayah hukum Polres Palopo. **(*)**

UMK Palopo Naik 6,5 Persen

PALOLO - Pemkot Palopo, Sulawesi Selatan (Sulsel) memutuskan upah minimum kota (UMK) Palopo naik 6,5% menjadi Rp 3.657.527. Kenaikan UMK Palopo ikut pada upah minimum provinsi (UMP) Sulsel 2025. “UMK Palopo tahun 2025 naik 6,5% mengikuti UMP Sulsel,” kata Kepala Dinas Kerja Kerja Palopo, Asmiati kepada wartawan, Jumat (20/12/2024). Asmiati menjelaskan, UMK untuk tahun 2025 bertambah Rp 223.229, sama seperti UMP Sulsel. Tahun sebelumnya hanya sebesar

Rp 3.434.298. “Kota (UMK) di Sulsel pada umumnya mengikuti UMP kecuali Kota Makassar, Kabupaten Pangkep dan Kabupaten Luwu Timur,” jelasnya. Lanjutnya, Pemkot Palopo saat ini telah mengirimkan surat kenaikan UMK tersebut ke Pj Wali kota Palopo untuk ditandatangani. Setelah itu Pemkot akan menyebarkan ke seluruh perusahaan yang ada di Palopo. “Kalau persuratannya segera akan ditindak lanjuti ke perusahaan,” tutupnya. **(*)**

● Sambungan dari Hal. 03

29 Personel..



“Kenaikan pangkat bukanlah hak mutlak yang diperoleh personel. Ini adalah bentuk penghargaan atas dedikasi dan kinerja yang telah ditunjukkan selama ini,” kata AKBP Safi’i Nafsikin. “Dengan adanya kenaikan pangkat ini, hendaknya semua personel bersyukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa dengan meningkatkan kinerja dan profesionalisme sebagai anggota Polri,” sambung-nya. Sebanyak 29 perwira dan bintara naik pangkat periode 1 Januari 2025. Dua ASN Polres Palopo juga naik pangkat untuk periode 1 Oktober 2024.

“Saya ucapkan selamat kepada personel yang naik pangkat. Semoga kenaikan pangkat ini menambah semangat dan motivasi kerja ke depannya,” jelasnya. **(*)**

Berikut daftar personel Polres Palopo yang mendapat kenaikan pangkat periode 1 Januari 2025:	
AKP ke Kompol	: 1 orang
Iptu ke AKP	: 3 orang
Ipda ke Iptu	: 3 orang
Aipda ke Aiptu	: 3 orang
Bripka ke Aipda	: 8 orang
Brigpol ke Bripka	: 1 orang
Briptu ke Brigpol	: 10 orang
ASN	: 2 orang

● Sambungan dari Hal. 03

Harga...

Rp 13 ribu,” tambah-nya. Sementara harga telur ayam melonjak tinggi. Sebelumnya, Rahmaini menjual telur ayam dengan harga Rp 40 ribu hingga Rp 52 ribu per rak. Namun sejak dua pekan yang lalu harga tersebut meningkat drastis. Kini ia menjual telur ayam dengan harga Rp 53 ribu hingga Rp 60 ribu per rak. Senada diungkapkan pedagang

telur lainnya, Pardi. Ia mengatakan harga telur ayam sudah naik sejak November 2024. “Sejak November naik harga telur, dulunya itu mulai dari Rp 45 ribu ji per rak, sekarang Rp 52 ribu,” ujar Pardi. Ia memprediksi harga telur meningkat selama 2025 terlebih saat program makan siang gratis mulai dilakukan. **(Put)**

TEKNO

BANGUN KULTUR INOVASI BERKELANJUTAN

Oleh: Juan Karnadi (Asisten Laboratorium DTM–FTUI asuhan prof. Raldi Artono Koestoeer)

Editor: Billy Liem.

Pada akhir November 2024, Universitas Indonesia (UI) menggelar festival inovasi sebagai ajang untuk memperkenalkan berbagai produk dan jasa hasil inovasi karya sivitas akademika UI. Festival ini juga bertujuan mempertemukan inovasi dengan kebutuhan masyarakat serta membuka peluang kolaborasi antara para inovator—baik peneliti maupun wirausahawan—dengan dunia industri. Acara yang berlangsung selama lima hari di Lippo Mall Puri ini diselenggarakan oleh Direktorat Inovasi dan Science Techno Park (DISTP) UI. Festival tersebut menyoro- ti pentingnya percepatan dalam mengembangkan ide menjadi produk atau jasa yang siap pakai, melakukan uji penerimaan pasar (market fit), hingga mencapai tahap hilirisasi dan komersialisasi inovasi. Sebanyak 69 stan pameran dan 47 mitra industri turut meramaikan acara ini. Melalui festival inovasi ini, UI menekankan pentingnya membangun budaya inovasi yang berkelanjutan sejak dini. Pertanyaannya, bagaimana langkah konkret untuk mewujudkannya?

Penghargaan Bukan Tolak Ukur Aspek ini menyoro- ti fase awal perjalanan sebuah startup, khususnya terkait berbagai perspektif yang awalnya belum terlihat, tetapi kemudian muncul sebagai tantangan tersendiri saat eksekusi berlangsung. Dalam dinamika tim startup health monitoring, berbagai sudut pandang tersebut membentuk kesadaran akan pentingnya proses membangun budaya inovasi yang berkelanjutan. Dalam menjalankan kewirau-

sahaan, pencapaian atau penghargaan seharusnya tidak dijadikan tolok ukur utama, apalagi tujuan akhir. Banyak startup kerap terjebak pada fase di mana fokus mereka bergeser pada angka traksi, penjualan produk atau jasa, peta jalan pendapatan dan ekspansi, rasio profitabilitas, serta metrik serupa yang erat kaitannya dengan pencapaian dan penghargaan tersebut. Fenomena ini tidak hanya dialami oleh para pendiri startup, tetapi juga investor dan pemodal ventura yang sering kali terjebak dalam pola pikir serupa. Padahal, indikator keberhasilan inovasi berkelanjutan seharusnya lebih diarahkan pada nilai kebermanfaatan dan dampak nyata yang dihasilkan, terutama pada sektor strategis seperti kesehatan. Dengan demikian, pencapaian dan penghargaan bukanlah penentu utama terbentuknya budaya inovasi berkelanjutan. Pemahaman ini muncul selama dua hari pertama pelaksanaan UI Innovation Festival 2024. Hal ini bermula dari analisis terhadap konten salah satu startup binaan universitas. Terdapat beberapa hal yang dirasa janggal dan mendorong tim untuk menggali lebih dalam. Hasil analisis tersebut mengarah pada kesimpulan bahwa materi pitching startup tersebut tidak realistis, sulit diwujudkan (feasible), dan belum memiliki strategi atau pendekatan model bisnis yang dapat memastikan keberlanjutan operasionalnya. Setidaknya, ada tiga poin yang mendasari kesimpulan tersebut, yaitu pertama adalah target penggunaan produk yang tidak realistis. Tingkat keberhasilan adopsi produk yang dipatok tidak mungkin tercapai dalam waktu singkat untuk startup yang baru berdiri beberapa bulan. Kedua, milestone dan pendanaan yang tidak seimbang. Target pencapaian dan kebutuhan dana tidak didukung oleh kesiapan fasilitas dan kapasitas sumber daya manusia (SDM) yang memadai. Ketiga, orientasi yang keliru. Fokus utama lebih diarahkan

pada kompetisi dan pendanaan dari ajang pitching, bukan pada upaya menjaga keberlanjutan inovasi itu sendiri. **Keterlibatan Stakeholder Diperlukan** Upaya nyata yang harus diambil untuk memajukan industri alat kesehatan (ALKES)—khususnya produk ALKES dari UMKM—adalah dengan mendorong keterlibatan aktif dalam pengembangan ekosistem industri tersebut. Setidaknya ada dua elemen penting yang mendasari langkah ini. Pertama, diperlukan wadah berupa komunitas atau support system dalam lingkup tim kecil yang dapat membentuk kesadaran kolektif serta sistem kepercayaan bahwa inovasi berkelanjutan bukan sekadar tahapan ideasi, tetapi harus diwujudkan hingga menghasilkan dampak nyata bagi masyarakat. Kedua, perlunya keberpihakan terhadap para pelaku usaha (entrepreneur) di industri ALKES UMKM. Keberpihakan ini mencakup berbagai aspek, antara lain: Kesempatan dalam kompetisi kewirausahaan; Kemudahan dalam meningkatkan kesiapan dan kelayakan produk ALKES melalui pengembangan produk yang lebih matang; Akses yang lebih mudah dalam tahap penjajakan pasar (market entry); dan kepastian dalam arah pengembangan inovasi berkelanjutan yang mencakup tingkat kesiapterapan teknologi (TKT), tingkat komponen dalam negeri (TKDN), serta standar yang harus dipenuhi seperti SNI dan ISO. Komunitas atau support system memegang peran penting dalam membentuk ekosistem industri ALKES yang berkelanjutan. Di sini, seluruh inovator didorong untuk berani beraksi dan berkarya nyata, bukan sekadar berhenti pada ide atau konsep. Proses ini dilakukan secara bertahap, dimulai dari pengkondisian lingkungan yang

menciptakan pola pikir agar ide dan konsep terkait produk ALKES UMKM tidak hanya berhenti di tahap pemikiran. Kemudian, perancangan desain terperinci yang mengarahkan ide dan konsep ke dalam desain yang matang dan aplikatif. Terakhir, pembuatan prototype fungsional untuk memastikan ide tersebut diwujudkan dalam bentuk prototipe yang bisa diuji secara nyata. Setelah tahap prototipe selesai, langkah selanjutnya adalah melalui proses trial & error yang berulang untuk menyempurnakan produk. Tahap ini krusial karena masukan dari berbagai pihak, terutama tenaga kesehatan (NAKES), akan menjadi indikator penerimaan produk di lapangan. Di sinilah kesenjangan antara uji laboratorium dan kondisi pemakaian di lapangan akan semakin terlihat. Tahap berikutnya adalah market entry, yaitu menentukan segmen pasar dengan prospek penerimaan terbaik. Di sini, indikator yang perlu diperhatikan meliputi kemampuan menjangkau segmen pasar dan kelengkapan produk dalam memenuhi kebutuhan masyarakat akan alat kesehatan. Pada tahap ini, kemampuan dalam membangun kesadaran merek (branding awareness) dan keterampilan dalam mempraktikkan strategi pemasaran menjadi sangat penting. Proses ini membutuhkan upaya yang intensif dan konsisten untuk memastikan keberhasilan dalam penetrasi pasar. Lalu, Framework ini dirancang untuk memastikan setiap pihak yang terlibat—mulai dari mahasiswa magang, anggota proyek pendanaan hibah, hingga inovator profesional—memiliki kesadaran akan pentingnya inovasi berkelanjutan. Dengan framework yang terstruktur, diharapkan setiap tahapan pengembangan produk ALKES dapat berjalan lebih sistematis dan efektif. Selanjutnya, Keberpihakan dalam konteks ini berfokus pada in-

terpretasi kebutuhan mendasar dari masyarakat dan tenaga kesehatan (NAKES) dalam pemeriksaan kesehatan. Langkah-langkah strategis yang dibangun dari pemahaman ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem yang kondusif bagi industri ALKES UMKM. Aspek penting dalam keberpihakan ini meliputi: penguatan penelitian dan pengembangan (R&D) produk, pembangunan jaringan yang kuat, dan peningkatan kesempatan pendanaan dan kewirausahaan. Dalam diskusi dengan startup ATM Sehat (PT. Telesehat Indonesia) pada November 2024, terungkap bahwa banyak investor dan pemodal ventura lebih berfokus pada target penjualan dan pertumbuhan pasar tanpa memper- timbangkan waktu yang dibutuhkan untuk penguatan R&D produk ALKES UMKM. Akibatnya, banyak aspek penting dalam pengembangan produk sering diabaikan. Salah satu isu yang mencuat terkait pendanaan adalah rencana peningkatan persyaratan TKT dalam program UI Incubate 2025. Persyaratan ini dinilai memberatkan, terutama bagi produk yang masih berada pada tahap awal pengembangan dan belum siap untuk memasuki tahap produksi industri. Meski demikian, pendanaan hibah penelitian masih menjadi pilihan utama bagi banyak startup. Namun, daya tarik untuk mengikuti kembali UI Incubate 2025 terletak pada kesempatan untuk memperdalam keterampilan pengembangan kewirausahaan yang diperoleh melalui pelatihan intensif di UI Incubate 2024.

Membuka Akses Daerah 3T Sege- nap daya upaya yang dilakukan memang pada akhir-

nya bermuara menuju kiprah melangsungkan kemandirian kesehatan secara proaktif. Visinya ialah menjangkau fasilitas kesehatan (rumah sakit, klinik dan puskesmas) kelas C ke bawah di daerah serta pelosok yang hampir pasti tidak memiliki peralatan medis diagnostik yang layak dan memadai untuk memeriksakan kesehatan pasien; utamanya di luar pulau Jawa dan Indonesia Timur. Termasuk juga menjangkan segmen pengguna rumah tangga di sana di mana kebanyakan di antaranya tak pernah terekspos dengan peralatan medis diagnostik dan belum mempunyai kesadaran akan pentingnya memeriksakan kesehatan. Lebih persisnya, tim di sini tengah berjuang mengejar sebuah visi berdamaskus: buka akses daerah 3T (termiskin, terpencil, dan tertinggal). Dan supaya dapat menunjang pengerjaan visi berdampak dengan membuka akses terhadap daerah 3T tadi, dibangun pula kesadaran serta pendekatan (berproses) memberdayakan diri secara swadaya dan sukarela dalam semangat gotong-royong; terlebih soal strategi entrepreneurship development dan juga pengembangan SDM yang ada. Niscaya, kemandirian berproduksi ALKES UMKM bisa terpenuhi dengan optimal. Harus senyatanya disampaikan bahwa inovasi berkelanjutan -tanpa terkecuali produk ALKES UMKM- memang mesti melalui proses bertahap yang butuh waktu tidak sebentar. Dan terkadang dalam penggarapannya bukan cuma perlu penguasaan teknis dan non-teknis, melainkan lebih mendalam lagi dari itu semua: keberanian memasuki, menghadapi, dan sampai menuntaskan setiap kesulitan yang ditemui. Inilah yang diperlukan dalam menjalankan kewirausahaan sejatinya. Begitulah pemaknaan konteks membangun kultur inovasi berkelanjutan.