



keahlian di bidang rancang bangun serta pengelolaan *data center* ini yakin CXJ akan mampu menyediakan daya listrik yang andal, sistem pendingin (air dan udara) yang cukup, serta keselamatan dan keamanan yang terjamin.

Menurut pihak CSF, salah satu layanan yang akan ditawarkan di CXJ adalah *co-location* dengan berbagai pilihan rak dan *suite*. Selain menyewakan ruang *data center* dan menawarkan jasa pengelolaan pusat data, CSF Group juga memiliki keahlian mengembangkan pusat data untuk pihak ketiga. Didirikan tahun 1991, perusahaan ini terlibat dalam pembangunan lebih dari 200 pusat data dan fasilitas pendukung komputasi yang berlokasi di Malaysia, Indonesia, China, dan India.

Selain CXJ, CSF Group mengelola dan mengoperasikan 4 *data center* independen di Malaysia (CX1,2, dan 3) dan Vietnam (CX4). Sementara CSF Computer Exchange 5 (CX5) masih dalam proses pembangunan dan siap dioperasikan akhir tahun ini. Pusat data terbesar milik CSF yang berlokasi di Cyberjaya, Malaysia ini memiliki luas sekitar 18.000 meter persegi dari luas total area kira-kira 54.000 meter persegi. Jika saling terhubung, fasilitas CSF Computer Exchanges ini diharapkan akan membentuk sebuah landasan infrastruktur yang kuat untuk mendukung *cloud computing* di kawasan Asia Tenggara.

CSF Group Perkuat Computer Exchange dan Cloud Asia Tenggara

Ingin menciptakan jaringan bursa komputer (Computer Exchange/CX) yang mutakhir dan terintegrasi di kawasan Asia Tenggara, CSF Group pun memasuki pasar Indonesia dengan mengoperasikan pusat data yang diklaim berteknologi tinggi dan terbesar.

Niat CSF meretas pasar Indonesia ini tentu tak lepas dari kenyataan bahwa penetrasi penggunaan internet di negeri ini termasuk cukup agresif. Sebagai informasi, menurut laporan *internetworldstat.com*, Indonesia termasuk di jajaran 5 besar negara Asia dalam hal penggunaan internet dengan menduduki peringkat ke-4 setelah Cina, India, dan Jepang.

Apalagi baru-baru ini Kementerian Ekonomi Indonesia

mengumumkan target peningkatan penetrasi penggunaan *broadband* sampai 30% pada 2014. Operator pusat data terbesar di Asia Tenggara ini pun lantasi jeli menangkap sebuah peluang, yakni kebutuhan pengadaan infrastruktur *data center* baru guna mendukung perkembangan ekonomi digital di Indonesia.

Alhasil, sebuah fasilitas *data center* bernama Computer Exchange Jakarta (CXJ) pun kini tengah dibangun CSF Group bersama PT Karya Graha Nusantara di kawasan Mampang Prapatan, Jakarta Selatan dengan luas total fasilitas 30.000 meter persegi dan *net space* pusat data 13.000 meter persegi. Pusat data pertama CSF di Jakarta ini terdiri dari gedung *data center block* 8 lantai dan gedung M&E *plant house* 6 lantai (infrastruktur mekanik dan elektrik pendukung pusat data).

Kebutuhan pasokan daya listrik akan dipenuhi oleh 3 gardu PLN, dengan kapasitas awal 8300 kVA dan *total incoming capacity* hingga 21.800 kVA. Selain UPS *parallel block redundant system* dan sistem daya cadangan genset

12x2MVA (konfigurasi N+1), CSF juga menempatkan generator listrik darurat di setiap lantai untuk mendukung aktivitas operasional 24 jam sehari dan 7 hari seminggu. Pelanggan dengan aktivitas operasional berkategori *mission critical system* menjadi target CXJ

Dengan proses pengoperasian dan pengetahuan bertaraf internasional yang dimiliki CSF, perusahaan yang memiliki

IDC Indonesia Menjaga Netralitas, Menjadi Pemersatu

Meski belum ada gelaran fasilitas baru dalam waktu dekat, ada yang menarik dari *data center* milik IDC Indonesia. Dengan dukungan 6 data center-nya yang tersebar di 5 kota besar di Indonesia, IDC menggelar Super Cloud.

Super Cloud adalah sebuah lingkungan atau wadah di mana para *cloud network operator*, *cloud provider*, atau siapapun yang terlibat bisnis *cloud* nasional saling berkomunikasi dan berbagi sumberdaya. Wadah ini dimampukan IDC dengan menyediakan fasilitas *exchange*, yang disebut National Inter Cloud Exchange (NICE), bagi para penyedia layanan *cloud* Indonesia. Dengan begitu, menurut Henri Kasyfi Soemartono (Direktur Pengembangan, IDC Indonesia), keberadaan *cloud operator* secara nasional tidak redundan bahkan dapat memperkuat sumberdaya secara bersama.

Mengapa ada Super Cloud? Sejak awal, menurut Henri, IDC berniat menjadi pemersatu pelaku industri. "Supaya secara nasional kita kuat dan tidak membuang *resources* ke pihak lain," jelas Henri seraya mencontohkan inisiatif IDC mendukung pengoperasian IIX dan Open IXP. Inisiatif itu ikut mendorong pesatnya pertumbuhan *traffic* internet dalam negeri, yakni dari *peak traffic* 6 Gbps di tahun 2007 menjadi 68 Gbps pada saat ini.

Layanan *data center* yang disediakan IDC sangat simpel, yakni hanya rak, tentu saja dengan dukungan infrastruktur berstandar internasional. "Layanan IDC hanyalah penyewaan rak *data center* dan pengoperasian berbagai Exchange, yakni Open IXP, Mobile XP, dan Cloud XP," tegas Henri. Biaya yang dikenakan pada pelanggan adalah biaya sewa rak per bulan,



dan biaya kelebihan pemakaian listrik jika ada.

Perusahaan yang berdiri sejak tahun 2000 ini tidak menyediakan banyak variasi layanan karena prinsip IDC adalah tidak mau berkompetisi dengan pelaku industri yang menjadi *tenant* di *data center* IDC. Tidak ada *hosting* karena layanan itu bisa diberikan oleh para *tenant*. IDC juga tidak menyediakan layanan telekomunikasi, tapi di pusat data IDC tersedia layanan telekomunikasi dari para operator *telco* yang menjadi mitra atau *tenant*. Ini adalah cara IDC menjaga netralitas di lingkungan fasilitas pusat datanya.

Kapasitas total IDC saat ini adalah 2000 rak, tersebar di enam pusat data yang terletak di Jakarta (Cyber: 200 rak; 3D/Duren 3: 600 rak); Batam 600 rak; Makassar 200 rak (*hub* dan *public data center* pertama yang melayani wilayah timur Indonesia); Bandung 400 rak; dan Surabaya 200 rak.

"Dalam kurun waktu 5 tahun ke depan, IDC akan membangun *data center* di ibu kota propinsi lainnya serta menambahkan fasilitas *data center* di Jakarta," jelas pria yang terhitung sebagai salah satu pendiri IDC Indonesia ini. Dalam pengembangan fasilitas ke propinsi lain, IDC akan memprioritaskan kerja sama dengan pengusaha lokal.

