Sepanjang harga LNG lebih efisien daripada BBM, maka KAI akan pindah ke LNG.

Jugi Prajogio,
Anggota Komite BPH Migas

Kereta Api Memakai LNG

Pemerintah berniat melakukan konversi BBM ke LNG untuk bahan bakar kereta api

Ridwan Nanda Mulyana

JAKARTA. Penyerapan gas alam cair atau *liquefied natural gas* (LNG) masih seret. Untuk mengatasi persoalan tersebut, pemerintah mendorong penggunaan LNG untuk kereta api.

Oleh karena itu, Badan Pengatur Hilir Minyak dan Gas Bumi (BPH Migas) memfasilitasi konversi bahan bakar minyak (BBM) ke LNG untuk kereta api. Menurut catatan BPH Migas, sudah ada kesepakatan antara PT KAI dan PT Pertagas Niaga, anak usaha PT Pertamina (Persero) terkait peralihan penggunaan BBM menjadi LNG untuk kereta api.

Anggota Komite BPH Migas Jugi Prajogio menyampaikan, konversi dari BBM ke LNG untuk bahan bakar kereta api berpotensi mendatangkan penghematan yang signifikan.

Dengan konsumsi rata-rata Jenis BBM Tertentu (JBT) untuk kereta api sebesar 300.000 kiloliter (kl) per tahun, maka konversi BBM ke LNG tersebut perlu dilakukan secara bertahap. "JBT untuk KAI 300.000 kl per tahun, dalam kondisi normal di luar Covid-19. Konversi BBM ke LNG tentu akan bertahap dan ini yang paling realistis," terang dia, Kamis (12/11).

Namun, Jugi belum bisa memastikan kapan konversi itu terealisasi. Pasalnya, KAI masih perlu kepastian terkait efisiensi yang bisa dihasilkan LNG ketimbang BBM sebagai bahan bakar kereta api.

Di sisi lain, Grup Pertamina (Pertamina/PGAS/Pertagas Niaga) sebagai pemasok LNG masih menghitung ulang dalam program konversi ini. "Sepanjang harga LNG dapat dibuktikan lebih efisien daripada BBM, maka KAI akan pindah ke LNG," tutur Jugi.

Pada akhir Oktober 2020, BPH Migas sudah menggelar pertemuan terkait konversi BBM ke LNG.

Kepala BPH Migas Fanshurullah Asa menyampaikan, pihaknya menginisiasi pertemuan tersebut untuk menghilangkan kesan saling menunggu. Menurut dia, penggunaan LNG sebagai bahan bakar kereta api perlu segera diwujudkan untuk mengurangi subsidi BBM.

Dia menggambarkan, pada tahun ini, kuota BBM subsidi untuk KAI sebesar 240.000 kl. Dengan selisih harga antara solar subsidi dan non-subsidi sekitar Rp 5.000 per liter, maka akan ada potensi penghematan keuangan negara sebesar Rp 1,2 triliun.

Fanshurullah mengklaim, harga LNG lebih murah dibandingkan BBM. Sebagai gambaran, harga LNG hanya kisaran US$ 5 per mmbtu, lebih murah dibandingkan BBM yang berada di kisaran US$ 15 hingga US$ 20 per barel.

Direktur Komersial PT PGN LNG, Adi Sangga Prasetya menyatakan kesiapan dan mendukung mereka dalam konversi BBM ke LNG untuk kereta api. Menurut dia, pada Juli 2020 sudah ada MoU lanjutan dengan PT KAI terkait penyediaan LNG untuk pemenuhan kebutuhan bahan bakar industri di Jawa termasuk untuk KAI. Saat ini pihaknya sedang membangun Terminal LNG Jatim di Teluk Lamong, Gresik, yang merupakan sinergi antar BUMN yaitu PGN LNG dan Pelindo III.

Direktur Utama PT Pertagas Niaga, Linda Sunarti menyebut telah dilakukan uji coba penggunaan LNG untuk KAI tahap pertama dan kedua di Bandung. Tahap pertama untuk gerbong dan kedua untuk lokomotif.

Secara keekonomian saat percobaan, ada beberapa kendala terkait kesiapan suplai LNG. "Nanti jika diterapkan harus terintegrasi semua. Intinya apabila secara komersial penggunaan LNG pada KAI dinilai layak diniagakan, maka PT Pertagas Niaga siap menyambutnya," kata Linda.

Direktur Pengelolaan Sarana PT KAI Azahari menjelaskan telah berlangsung tahapan uji coba penggunaan LNG sebagai bahan bakar kereta api. "Waktu uji coba hasilnya cukup bagus, tapi setelah itu penyediaan atau suplai gas tidak siap, jika konversi ini dilakukan dengan ketidaksiapan suplai LNG, maka jatuhnya akan menjadi mahal," ungkap Azahari. ■

Kompetisi Inovasi Bidang Pertanian

Dok. Ewindo

Managing Director PT East West Seed Indonesia (Ewindo) Glenn Pardede (dua kanan) bersama Deputy Human Resources Director Ewindo, Fransiska Fortuna (kanan) berbincang dengan pemenang dari Universitas Kristen Satya Wacana di Panah Merah Innovation Award (PMIA) 2020 di Purwakarta, Jawa Barat, Kamis (12/11). Memperingati 30 tahun hadir di Indonesia, Ewindo menggelar kompetisi PMIA yang keempat kalinya melibatkan generasi muda yang diikuti sebanyak 72 peserta dari universitas, sekolah tinggi dan akademi pertanian di Indonesia.

■ STRATEGI BISNIS

Trisula Grup Mencuil Bisnis Kesehatan

KONTAN/Muradi

Strategi TRIS saat ini adalah meningkatkan fleksibilitas produksi.

JAKARTA. Trisula Corporation, melalui entitas perusahaan publiknya yakni PT Trisula International Tbk (TRIS) dan PT Chitose Internasional Tbk (CINT) kompak menggarap ceruk pasar kesehatan di masa pandemi Covid-19.

TRIS bersama PT Trisula Textile Industries Tbk (BELL) yang bergerak di sektor garmen melakukan diversifikasi produk dengan memproduksi masker non-medis, hazmat dan kain sehat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat di tengah pandemi korona.

Direktur Utama TRIS, Santoso Widjojo menjelaskan, strategi mereka saat ini meningkatkan fleksibilitas untuk menciptakan produk sesuai kebutuhan pasar. "Salah satunya diversifikasi produk dengan memasarkan alat pelindung diri (APD) berupa baju hazmat, masker non-medis, *medical garment*, dan *protective-wear*," ungkap dia kepada KONTAN, kemarin.

Santoso menyebutkan, TRIS sudah mengekspor masker non-medis ke sejumlah negara yaitu Australia, Eropa, UK dan Singapura. Emiten ini menegaskan terus mengembangkan pasar ekspor, baik dengan pelanggan yang sudah ada maupun mencari pasar baru sesuai produk yang dibutuhkan. "Realisasi dan proyeksi penjualan masih kami kalkulasi dengan melihat potensi yang ada untuk pasar ekspor," kata dia.

Melalui anak usahanya yaitu BELL, Trisula International juga terus meningkatkan produksi baju hazmat medis yang telah memperoleh izin edar dari Kementerian Kesehatan (Kemenkes), serta memiliki sertifikasi di dalam maupun luar negeri.

Adapun entitas perusahaan Trisula Corporation lainnya, PT Chitose Internasional Tbk yang merupakan emiten furnitur, ikut memacu penjualan produk yang dibutuhkan di masa pandemi korona, yaitu tempat tidur rumah sakit (*nursing bed*).

Pada April tahun ini, saat pandemi korona sedang ganas-ganasnya mengancam Indonesia, CINT menyumbang-

Anak usaha Trisula kompak diversifikasi bisnis ke segmen kesehatan.

kan *hospital bed* sebanyak 500 unit dengan matras khusus C-PRO sebanyak 100 unit ke rumah sakit kecil di Indonesia.

Sekretaris Perusahaan PT Chitose Internasional Tbk, Helina Widayani mengatakan, efek dari aktivitas menyumbang tersebut cukup signifikan karena produk *hospital bed* CINT menjadi lebih dikenal. Awalnya Chitose optimistis dapat meraih penjualan Rp 10 miliar dari segmen kesehatan pada 2020. Di kuartal III 2020, mereka baru mengantongi penjualan Rp 6 miliar. "Dengan melihat kondisi saat ini dan estimasi hingga tutup tahun, kelihatannya CINT belum bisa mencapai penjualan Rp 10 miliar," kata Helina.

Arfyana Citra Rahayu

Siasat Bisnis

Mengapa MLM Tahan Resesi Pandemi

Jennie M. Xue,
Kolumnis internasional serial *entrepreneur* dan pengajar bisnis, berbasis di California, aktif di blog JennieXue.com

Sektor usaha penjualan langsung (direct selling) *yang sering kali dioperasikan secara multi level alias MLM ternyata termasuk salah satu sektor yang bertahan dengan baik di era resesi pandemi ini. Ketika sektor-sektor bisnis lain kolaps karena penurunan omzet secara drastis, sektor ini malah mengalami peningkatan.*

Berdasarkan informasi dari laporan kegiatan 147 perusahaan penjualan langsung pada 2019, mereka mencatatkan transaksi penjualan Rp 14,7 triliun. Ini semua diraih oleh 5,3 juta anggota jaringan alias networker *alias mitra usaha.*

Bahkan Menteri Perdagangan Agus Suparmanto pernah menyebut bahwa direct selling *mampu menjaga roda ekonomi di era pandemi Covid-19. Keunggulannya adalah cara kerjanya yang berbasis komunitas. Jadi, ada* captive market *yang merupakan pembeli berulang* (repeat customer).

Sektor ini juga menjaga keberlangsungan usaha manufaktur di dalam negeri. Tahukah Anda bahwa 51,86% jenis produk yang dijual bisnis-bisnis MLM merupakan produk dalam negeri? Ini terlepas dari asal negara holding company*-nya yang sering kali merupakan PMA (penanaman modal asing).*

Hebatnya, sering kali kita "terkecoh" bahwa suatu produk penjualan langsung ternyata "buatan Indonesia" setelah lama teryakini oleh kualitas internasionalnya. Di Indonesia sendiri, perusahaan-perusahaan manufaktur penerima outsource *atau maklun suplemen kesehatan dan produk-produk* skincare *memang telah sejajar dengan kualitas negara-negara lain.*

Misalnya, telah ada teknologi nano yang digunakan dalam memproduksi makanan sehat berdaya serap tinggi oleh tubuh. Selain itu, kualitas produk yang dihasilkannya pun sangat halus dan mampu bersaing secara global. Sebagai contoh produk-produk peptida dengan berukuran nano asal Indonesia telah mampu menembus pasar internasional tanpa banyak gembar-gembor.

Dalam artikel ini, mari kita bahas karakteristik MLM yang membuatnya tahan banting, menguji reputasi perusahaan MLM, mengenali bisnis MLM yang baik versus money game *alias skema piramida uang.*

Pertama, perusahaan MLM dengan reputasi baik pasti mempunyai izin-izin dan legalitas yang baik dan benar. Sebagai contoh, di Indonesia ada sekitar 60 perusahaan penjualan langsung, menurut AP2LI (Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Indonesia).

Entitas-entitas tersebut dapat dipastikan mempunyai bukti pendirian PT, keanggotaan AP2LI, keanggotaan standardisasi (seperti ISO), keanggotaan profesional, dan keanggotaan kemurnian konten produk. Mereka juga dapat menunjukkan hasil lab asli akan kandungan.

Kedua, bisnis MLM yang bereputasi baik pastinya tidak menjanjikan keuntungan besar dalam sekejap tanpa berusaha apa-apa. Walaupun mungkin marketing plan *mereka tampak sangat menjanjikan, perhatikan bahwa perusahaan bonafide tidak pernah menjanjikan penghasilan pasti per bulan.*

Bisa saja dijabarkan skenario penghasilan per bulan atau per hari dengan kalkulasi asumsi tertentu. Ini bukanlah janji, namun merupakan motivasi untuk mencapai gol. Amatilah dengan seksama. Hindari yang "berjanji" karena setiap bisnis membutuhkan usaha nyata.

Ketiga, di era Revolusi Industri 4.0 ini, bisnis jaringan juga telah sangat praktis distribusinya karena menggabungkan sistem dropshipping *dan* e-commerce*. Tidak lagi perlu menyimpan stok bergunung-gunung yang membutuhkan modal tidak sedikit dan tempat yang luas untuk menyimpan.*

Dengan sarana pengiriman alias jasa kurir yang semakin menjamur, order dapat disampaikan online *untuk diproses oleh kantor pusat dan produk dikirim secepatnya. Ini sangat memudahkan para* networker *untuk bergerak secara* online *dan* offline *tanpa perlu dibebani oleh persyaratan membebankan.*

Keempat, bisnis MLM atau direct selling *(DS) sangat berbeda dengan skema piramida (SP) atau* money game *(MG). SP atau MG tak mempunyai produk atau produknya hanya kecil dan dibeli satu kali pada awal keanggotaan. Jika ada produk, ia pun tidak mempunyai makna fungsional yang memadai.*

SP atau MG juga menjanjikan "easy money." *Saat bergabung, anggota baru mungkin belum begitu memahami mengenai produk yang ditawarkan, namun lebih "tergiur" akan kesempatan mendulang uang cepat dan banyak.*

MLM dan DS mempunyai produk eksklusif dan biasanya berkualitas sangat tinggi sehingga keanggotaan seseorang mempunyai perceived value *yang* "worth it." *Misalnya, dua produk makanan sehat nutrisi peptida dengan proses nano teknologi yang penulis kenal betul kualitasnya sebagai pengguna adalah Alphameta dan Zelner dari Magic Life. Kedua produk ini mampu mendampingi pasien-pasien penyakit kronis seperti kanker, stroke, jantung, diabetes dan autoimun dalam proses pengobatan dan penyembuhan mereka agar maksimal.*

Bisnis MLM bonafide tidak memaksakan penjualan minimum bulanan yang besar dan "menjebak." Sistem naik peringkat anggota juga tidak "mencekik leher", namun dapat terjadi secara organik tanpa memberatkan secara finansial dan moral.

Permendag No. 70/2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung menyatakan perusahaan direct selling *punya kewajiban untuk meningkatkan kualitas para mitra mandiri atau* networker *dengan berbagai pelatihan yang meningkatkan* soft skills *dan kemampuan menjual. Dengan kualitas diri yang semakin tinggi, maka masa depan bisnis ini niscaya juga semakin menjanjikan. Bahkan di era resesi pandemi.* ■

■ PERTAMBANGAN

Saham TINS di Koba Tin Makin Tak Jelas

JAKARTA. PT Timah Tbk (TINS) masih harus berurusan dengan masalah kepemilikan 25% saham PT Koba Tin. Hal itu lantaran Koba Tin masuk dalam proses penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU) di Pengadilan Negeri Jakarta Pusat.

Manajemen TINS tidak banyak bicara mengenai perkembangan kasus yang membelit Koba Tin saat ini. Berdasarkan penelusuran KONTAN di situs PN Jakarta Pusat, Koba Tin menghadapi tiga kasus PKPU, dengan nomor perkara masing-masing 138/Pdt.Sus-PKPU/2019/PN Niaga Jkt.Pst, 21/Pdt.Sus-PKPU/2020/PN Niaga Jkt.Pst serta 67/Pdt.Sus-PKPU/2020/PN Niaga Jkt.Pst.

Sekretaris Perusahaan PT Timah Tbk, Muhammad Zulkarnaen mengemukakan, pihaknya menyerahkan masalah Koba Tin kepada pihak berwenang, termasuk pengadilan niaga. Pada dasarnya TINS selalu berupaya menghormati proses hukum yang berlaku. "Kami tetap konsisten mengikuti proses hukum karena ini sudah ditangani kurator," kata dia, Rabu (11/11).

Selain milik TINS, mayoritas atau 75% saham Koba Tin dikuasai Malaysia Smelting Group. Koba Tin memiliki area pertambangan timah seluas 41.510 hektare (ha). Kontrak Karya Koba Tin berlaku sejak 16 Oktober 1971 hingga Maret 2013.

Di tengah perkara PKPU, Koba Tin sebenarnya masih memiliki sejumlah kewajiban seperti kegiatan pasca tambang dan pembayaran utang.

Hingga tadi malam, Direktur Jenderal Mineral dan Batubara Kementerian ESDM Ridwan Djamaluddin maupun Staf Khusus Kementerian BUMN Arya Sinulingga belum menjawab pertanyaan KONTAN ihwal perkara Koba Tin.

Sebelumnya, Direktur Bina Program Minerba Kementerian ESDM Muhammad Wafid menyebutkan, kendati tambang timah Koba Tin berstatus terminasi, sejumlah kewajiban perusahaan ini masih harus dituntaskan.

Terkait eks wilayah pertambangan Koba Tin, Wafid mengonfirmasi, tambang timah itu sudah ditetapkan sebagai Wilayah Pencadangan Negara (WPN). Namun tak ada penjelasan lebih detail perihal potensi untuk melelang eks tambang Koba Tin itu. Hal ini mengingat pemerintah daerah Bangka Belitung sedang mengusulkan penyesuaian untuk kebutuhan tata ruang.

Pelaksana Harian Direktur Eksekutif Indonesia Mining Association, Djoko Widajatno membenarkan, kasus PKPU Koba Tin saat ini sedang dalam proses. "Keputusan PKPU dari Koba Tin nantinya akan menjadi pembelajaran bagi perusahaan dan industri tambang secara umum," kata dia, Kamis (12/11).

Menurut Djoko, dana jaminan yang wajib disetor perusahaan tambang, termasuk Koba Tin, akan menjadi bagian dari dana talangan untuk melakukan kegiatan pasca-tambang. Proses ini harus diawasi pemerintah. "Sudah dibicarakan Kementerian ESDM, KLHK dan Kemenkeu tentang bagaimana dana talangan itu diperoleh," kata dia.

Dimas Andi Shadewo