
INDONESIA NET-ZERO SUMMIT
“S.O.S. Neraka Bocor: *Climate Avengers Assemble!*”
Sabtu, 24 Agustus 2024
Djakarta Theater XXI, Jakarta

Sesi 3C

**“*People, Planet, Profit: Mengubah Mindset Pengusaha Indonesia
untuk Sukses Bersaing dalam Era Ekonomi Hijau*”**

Arif Utomo, Moderator:

Pertanyaan pertama saya akan mengajukan kepada Kak Gita Syahrani. Kak Gita, Koalisi Ekonomi Membumi sudah dikenal luas sebagai inisiator dalam mendorong implementasi ekonomi hijau di Indonesia. Koalisi Ekonomi Membumi menjadi unik dikarenakan bisa melibatkan berbagai macam *stakeholder* mulai dari pemerintah kemudian sektor swasta, hingga masyarakat sipil. Menurut Kak Gita, model ekonomi apa yang harus kita tuju? Bagaimana peran KEM dalam bekerjasama dengan pemangku kepentingan yang ada untuk mencapainya?

Gita Syahrani, Panelis:

Sebagai konteks untuk teman-teman yang belum terlalu mengenal Koalisi Ekonomi Membumi, kita sudah kerja sama sejak G20, tetapi secara informal. KEM baru lahir secara formal pada bulan Mei 2024, jadi masih sangat muda. Bagi saya sendiri, sebagai bagian dari Ketua Dewan Pengurus, senang sekali melihat antusiasme anggota untuk mendefinisikan kembali target sistem ekonomi yang bisa membantu Indonesia mencapai target pertumbuhan ekonomi 8% di 2045. Dengan cara mempertimbangkan bagaimana batasan ekologis dan batasan sosial dapat tetap terjaga.

Jadi, *member* KEM memiliki 34 organisasi yang berfokus pada menghubungkan antara tiga *stakeholders* kunci. Pertama adalah pemerintah di tingkat nasional dan daerah. Kedua adalah pelaku usaha dan usahanya sendiri yang memang ingin berdampak dan secara spesifik ingin membuktikan kalau Indonesia bisa mengolah keanekaragaman hayatinya dengan bertanggung jawab, tetapi menghasilkan inovasi yang juga bernilai tambah tinggi. Ketiga adalah para pemberi atau pemilik dana yang berani juga mengambil resiko. Sebetulnya ini tidak perlu mulai dari nol, karena sudah banyak yang memiliki mimpi yang sama.

Secara garis besar, deklarasi yang ditandatangani oleh para anggota dan juga pendukung di bulan Mei lalu, menggarisbawahi kalau kita perlu melihat ekonomi sebagai sesuatu yang satu dengan label yang banyak. Pada rencana pembangunan jangka panjang Indonesia yang terbaru, yaitu dalam *draft* 2025 sampai 2045, 20 tahun ke depan setidaknya ada 13 label ekonomi diantaranya ekonomi hijau, ekonomi biru, ekonomi sirkular, ekonomi kreatif, ekonomi digital, bioekonomi dan ekonomi rendah karbon serta lainnya. Namun, sistem ekonominya hanya satu yang merupakan individu, badan usaha dan pemerintah. Seluruhnya

terlibat dalam empat kegiatan utama yaitu produksi, konsumsi, dan distribusi serta memastikan dapat tersalurkan melalui jaringan yang tepat.

Jika tidak didefinisikan sebagai prinsip, kita akan terus berdebat tentang labelnya. Seperti ekonomi hijau, apa yang bisa masuk ke dalam ekonomi hijau dan apa yang tidak, seakan-akan itu merupakan hal yang terpisah. Pada akhirnya, kesepakatannya adalah untuk mengunci prinsip bahwa ekonomi memiliki label yang bermacam-macam, seperti ekonominya Ibu Meza atau ekonominya FPCI. Hal terpenting adalah menjadi tiga prinsip utama. Pertama adalah prinsip bahwa kita harus memulihkan kondisi ekologi dan kondisi sosial yang artinya hubungan manusia dengan manusia; manusia dengan alam; dan manusia dengan semesta agar kembali ke level yang dapat berfungsi secara optimal. Contoh paling nyata adalah statistik Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB) pada tahun 2023 menyatakan, kebencanaan naik terus menerus oleh karena segmentasi sistem ekonomi yang sekarang terbangun belum bijak. Jadi, bagaimana kondisi ekologis yang sudah menurun ini bisa kita pulihkan. Situasi konflik lahan yang ada juga bisa menunjukkan bahwa hubungan antara manusia dan manusia, kemudian hubungan badan usaha dengan masyarakat yang tinggal di daerah sekitar sedang tidak dalam kondisi yang optimal sehingga harus dipulihkan.

Bayangkan teman-teman kalau sekarang misalnya *minus* akan susah jika kita langsung mendongkrak ke *plus*. Keinginan untuk naik ke ekonomi regeneratif atau mau langsung naik ke ekonomi yang sudah *advance*, setidaknya harus dipulihkan terlebih dahulu ke titik ambang batas nol dimana semua bisa berfungsi dengan baik. Ini yang menghantarkan kita ke prinsip kedua, bagaimana cara untuk memulihkannya? Caranya adalah diversifikasi dari sektor yang selama ini diandalkan oleh negara kita dimana sangat bergantung dengan ekstraktif dan *large skills conventional monoculture*. Bagaimana hal tersebut bisa dikombinasikan dengan berbagai pilihan pengolahan inovasi keanekaragaman hayati yang bertanggung jawab di sektor kehutanan, perkebunan, pertanian hingga kelautan?

Titik beratnya adalah bagaimana ini diolah secara ramah lingkungan dan ramah sosial tetapi meningkatkan nilai tambah dari produknya sekaligus membuktikan bahwa desentralisasi pengolahan bisa terjadi. Hal ini berarti, sebanyak 514 kabupaten kota yang ada di seluruh Indonesia bisa mempunyai akses bukan hanya untuk menjual komoditas mentah tetapi, mempunyai inovasi produk bernilai tambah. Memang harus seimbang antara apa yang sekarang ini sudah diandalkan kemudian cukup banyak diasosiasikan dengan dampak negatif. Selanjutnya bagaimana bisa bertransisi menuju dampak yang lebih positif dan dapat di-*redesign*, supaya menjadi industri yang bertanggung jawab serta industri lain yang saat ini belum di rekognisi bisa bertumbuh.

Entry point untuk Koalisi Ekonomi Membumi pada prinsip tiga yaitu bioekonomi dan inovasi keanekaragaman hayati. Kenapa bioekonomi? Karena ini salah satu potensi Indonesia yang sangat luas. Tetapi kita telah melihat bahwa bioekonomi sudah diaplikasikan di negara lain, seperti Brazil dan Kongo yang sama seperti kita – *tropical forest countries* yang sangat luas hutannya. Ini juga yang menjaga kita tetap bisa bernafas, tetap bisa ada air, tetap bisa

tanahnya sehat sehingga apapun yang ditanam bisa tumbuh – yang dilakukan adalah melihat ruang dari keanekaragaman hayati yang dekat dengan masyarakat.

Akhirnya, kemungkinan ekonomi bisa langsung *trickled down* ke masyarakat juga meningkat. Kami melihat ada tujuh komoditas utama yaitu kopi, kakao, kelapa, ada hasil hutan bukan kayu, bambu, akuakultur, dan ekosistem *services* atau jasa lingkungan. Dari ketujuh komoditas tersebut, kita melihat yang terjadi saat ini di rantai pasok dianggap tidak cukup besar. Jadi, kalau sekarang sering ada sebutan *very the demure*, *very cutesy* – ini dapat disebut dibilang *cutesy*. Kayak lucu-lucuan aja untuk hobi, tetapi sebenarnya kita pengen membuktikan bahwa komoditas tersebut bisa menjadi ekonomi alternatif sekaligus *exciting*.

Maka dari itu, setelah kita melihat dari rantai nilainya ternyata tidak terhubung, antara petani kopi misalnya di Kabupaten Sigi, Sulawesi Tengah dengan prosesor yang ada di Jawa Barat. Biasanya ukurannya kecil menengah, misalnya dengan *company market facing* bahkan yang penjualannya itu ke global, tidak bisa terhubung dengan yang ukurannya sampai menengah besar. Di sisi lain, rantai nilainya tidak dilihat sebagai sesuatu yang terhubung dengan perusahaan yang sifatnya *enabling*. Misalnya seperti yang ada di panel ini, semuanya penyedia energi, mobilitas, dan pengolahan *waste*. Tindakan selanjutnya yaitu, bagaimana masuk ke dalam *warehouse*, bagaimana masuk ke dalam penyedia teknologi untuk *traceability* serta untuk *compliance* yang lain. Itu semua terpisah-pisah.

Jadi, bayangkan kalau ekonomi masa depan dapat melihat rantai nilai kopi yang tidak hanya terdiri dari satu perusahaan kopi tetapi, 20 perusahaan yang bergotong royong untuk membuat dari petani kopi yang ada di Sulawesi Tengah, bisa menjadi *value added* sangat tinggi yang diadopsi oleh perusahaan dengan skala besar. Disamping itu, *startup* yang memberikan solusi juga dapat memberikan jawaban. Portofolio ini tidak lagi akan dilihat *cutesy*. Targetnya pada tahun 2026 setidaknya ada paling sedikit 100 *entrepreneurs* bioekonomi atau inovasi basis alam atau keanekaragaman hayati yang mampu secara *aggregate value* itu mendatangkan *resource* 200 juta dollar. Mungkin kedengarannya kecil untuk yang biasa bermain dengan ukuran *investment*. Tetapi untuk kita ini merupakan sinyal positif yang menunjukkan bahwa di Indonesia terutama untuk 190 juta orang terutama yang masih muda di sini, Gen Z dan *millenials*, bisa melihat sebagai *an existing future pathway*. Thank you banget, Kak Arif.

Arif Utomo, Panelis:

Aku mau *argue* sebenarnya. Ini bukan cuma *cutesy*, tetapi juga masuk ke *demure*. Why? Karena memang fokusnya sangat dekat dengan komunitas *but yet that soft commodity part*. Ini yang menjadi komoditas utamanya yang berpotensi untuk dikembangkan oleh Indonesia. Kalau ini berhasil dihubungkan dengan “*the big player*” – potensinya sangat besar.

Speaking about the big players, jadi kita akan mulai beralih yang awalnya cerita Kak Gita dari Koalisi Ekonomi Membumi, yang sangat fokus untuk meng-*enable* pada bagian rantai pasoknya. Sekarang kita ke level yang sudah termasuk dalam *conglomerate class*. Pak

Anindya sebagai pimpinan dari Presiden Direktur Bakrie dan Brothers sudah melakukan diversifikasi ke arah lini bisnis yang lebih ramah lingkungan melalui pengembangan dari VKTR (Vehicle and Technology Research), sebuah perusahaan yang fokus di teknologi transportasi listrik dan juga solusi energi terbarukan.

Jika saya membayangkan menjadi Pak Anin, meyakinkan para *shareholders*, tidak terbayang itu sangat sulit. Pertanyaan saya, apa yang membuat Bapak terdorong pada akhirnya membuat diversifikasi ini di Bakrie and Brothers dan bagaimana bapak melihat peran perusahaan dalam menghadapi tantangan perubahan iklim, tetapi tetap bisa untuk memenuhi ekspektasi finansial dari para *shareholders*, Pak?

Anindya Bakrie, Panelis:

Terima kasih, Mas moderator, saya akan mulai dari *why*. Kenapa kita ingin fokus ke bisnis ramah lingkungan? Kita bersyukur bahwa grup ini sudah berusia 83 tahun, sehingga kita harus melihat ke depan yaitu 100 tahun di tahun 2042. Jadi, ada tiga alasan kenapa *green business for the lack of better terms* menarik. Pertama adalah sangat *impactful*. Kenapa? Karena bukan hanya soal orang, bumi, dan *profit* bersamaan, tetapi untuk vektor (VKTR) seperti di dalam fisika yaitu *magnitude times direction* – kita berpikir transportasi yaitu bus berkontribusi 44% dari emisi karbon, ini cukup besar. Bukan hanya besar tetapi setiap harinya penambahan daripada roda empat itu ada 1000. Kalau motor roda dua itu bisa 3000-4000 per hari. Jadi, bukan hanya dampaknya besar 44%, tetapi setiap hari itu nambah begitu banyak.

Kita melihat bahwa jumlah yang banyak ini tidak terlalu bagus untuk karbon emisi, tetapi juga kesehatan. Jadi, kalau kita lihat pengobatan dari BPJS untuk *respiratory disease* jumlahnya dalam setahun sebanyak Rp15 triliun. Jadi, ini bukan hanya mengenai polusi tapi sudah kesehatan. Terakhir, sebagai negara yang masih *import fuel* yang artinya adalah subsidi. Subsidiya sampai Rp160 triliun. Jadi kalau bisa kita memecahkan ini, saya rasa sangat *impactful*.

Alasan kedua adalah *scalable*. Saya melihat bahwa ini *scalable* bisa kelas dunia. Kebetulan kita baru balik dari olimpiade, kita dapat dua emas. Ini juga mirip dari 30 cabang olahraga kita memilih 12 cabang olahraga. Ketika badminton kebetulan belum *perform* sesuai dengan kebiasaan tapi, *alhamdulillah* Jorji dapat medali apa perunggu. Kita mencari tempat yang lain yaitu panjat tebing dan juga angkat besi. Ini mirip, kalau kita bisa menjadi pemain di *green economy* terbesar di Indonesia bahkan ASEAN, kita bisa menjadi “*the Mecca of decarbonization*”. Jadi, Mekahnya dekarbonisasi. Kita tahu di bawah tanah kita, banyak *critical minerals* mulai nikel, *copper*, dan *bauxite*. Di atas tanah kita punya potensi *renewable energy* yang jumlahnya sampai 60 gigawatt. Itu jumlahnya sangat besar, yaitu sebesar semua listrik yang telah terpasang hari ini. Di sekeliling kita, ada *biodiversity* yang luar biasa. Jadi, bukan hanya hutan, tetapi ada *peatland* dan *mangroves*. Jadi, kalau kita bisa menjadi pemain di sini, kita bukan hanya bisa besar tetapi, seperti menyalip dalam tikungan yang tiba-tiba kita menang di cabang olahraga lain.

Alasan yang ketiga adalah *satisfying*. Coba siapa yang ingin terasosiasi dengan *green jobs* dan siapa yang mau jadi *green entrepreneurs*, saya yakin banyak. Tapi memang tidak mudah. *This is something that is good, a lot of time is not easy, but when you get there and we will get there, it will be very satisfying*. Jadi alasan-alasan tersebut yang membuat kita terlibat.

Sekarang *how*, bagaimana cara kita bisa berkontribusi? Jadi, yang pertama kita fokus dulu di transportasi publik. Kenapa transportasi publik? Banyak yang bilang, di *two wheeler* saja. Bayangkan dari 160 juta kendaraan di jalan, 120 juta adalah kendaraan motor atau roda dua. Jadi, kecenderungan secara alamiah adalah motor. Ini sama seperti bertanding di atletik. Memang benar di atletik bagus, tetapi ketika bertemu dengan Amerika, China, Jamaica hebat juga. Jadi, kita berpikir untuk fokus transportasi publik dibandingkan lainnya *because is public*.

Jadi, diseminasi informasi ini untuk edukasi merupakan hal yang bagus. Karena yang namanya *Electronic Vehicle (EV)*, banyak yang melihat hanya untuk kelas atas. Tetapi kalau kita sudah mencoba, ternyata jumlah orang yang naik bus EV lebih besar per kilometer dari yang bukan EV. Alasannya menarik, yang pertama tidak ada bunyi. Kenapa? Pada pagi hari lebih nyaman dan tenang bersamaan mendengarkan iPod masing-masing. Kedua, tidak ada bau. Hal yang utama bagi para perempuan terutama yang menggunakan hijab, lebih senang karena tidak ada bau sehingga tidak melekat dimana-mana. Mereka juga segar ketika sampai di kantor. *So anyway public transportation is where we wanna go*.

Lebih dari itu, bukan hanya kita mau melakukan impor. Sampai kapan kita mau impor menyediakan, misalnya Transjakarta yang dalam waktu singkat bisa ada 10.000 bus dielektrifikasi dari total sekitar 257 ribu bus. Kita juga membuat di Magelang dan *Insyallah*, 26 Agustus 2024 kita punya 40% TKDN. Artinya apa? artinya apa? Taraf Kandungan Dalam Negeri. Jadi putra-putri bangsa sudah bisa membuat bus listrik. Sekali lagi bus listrik sudah 40% dibuat di dalam negeri.

Jika sudah bisa *import*, sudah bisa bikin sendiri. Berikutnya kita melihat komponen yang paling besar di dalam bus listrik adalah baterainya 30% - 40% sedangkan Indonesia memiliki nikel sebanyak 25% dari dunia. Jadi, kalau tidak bisa bikin baterainya, kenapa kita tidak fokus untuk bikin materi pembuatan baterai jadi memproses bahan nikel. Kita juga melihat bahwa Indonesia bisa bermain sebagai *middle power* — ke Timur, misalnya ke Tiongkok, dan bisa juga ke Barat. Jadi bagaimana kita bisa bikin *alternative supply chain* yang *friendly, sustainable*, serta ke barat, terutama ke negara G7.

Terakhir, jika kita bisa melakukan itu, berikutnya kita bisa mengedepankan *brand* kita sendiri. Kayak zaman dulu, kita lihat ada Teksmaco untuk bus. Kalau dilihat di India, mungkin ada 20 semacam itu untuk bus dan truk dan Tiongkok mungkin ada 100 *brand*, masa Indonesia tidak punya *brand*. Jadi siapa tahu VKTR bisa menjadi *brand* yang diakui untuk *commercial vehicle* dalam hal ini bus dan truk. *Anyway that's our story, about how*

we're trying to contribute in this green economy, and it's exciting.

Arif Utomo, Moderator:

Saya mengundang Ibu Juli dari PT TBS Energi Utama yang memiliki cerita yang hampir sama dengan VKTR. Bagaimana TBS mengarahkan bisnisnya ke arah lini yang lebih hijau? Bagaimana Ibu memanfaatkan peluang-peluang yang telah disebutkan Pak Anin, tetapi dalam hal untuk menghadapi tantangan yang ada dan yang Ibu temukan ketika sudah diimplementasikan, baik dari regulasi maupun kompleksitas dalam pelibatan komunitas lokal.

Juli Oktarina, Panelis:

Baik, terima kasih. Sebelum saya menjelaskan lebih lanjut, saya jelaskan sedikit kenapa TBS bisa bermigrasi dari yang awalnya dikenal sebagai *mining company* kemudian kita *transform* ke *power business* dimana kita punya 2 *power plant* (PLTU) serta sekarang ini sedang fokus untuk pengembangan energi terbarukan, termasuk juga *Electric Vehicle* (EV). Alasan utamanya, tahun 2022 *shareholder* kita berkomitmen untuk turut mendukung tujuan Indonesia dalam menuju *Net-Zero* 2060. Pada saat itu kita juga merasa harus bergerak maju untuk turut berkontribusi. Oleh karena itu, muncul suatu komitmen yang kita sebut TBS2030. Komitmen TBS 2030 merupakan suatu pedoman yang kita buat bersama dimana isinya berupa *guidelines* strategi menengah dan jangka panjang untuk menuju *carbon neutral* di 2030.

Kami mengetahui bahwa target 2030 ini sangat ambisius, apalagi mengingat kami masih memiliki 2 *power plant* yang masih beroperasi sampai saat ini. Dengan adanya TBS 2030 memberikan kita *guidelines*, strategi jangka menengah apa yang mau kita kerjakan? Bisnis apa yang mau kita kerjakan sehingga kita bisa menuju ke 2030? Oleh karena itu, dengan pengalaman kami di industri *mining* dan juga di *power plant*, kami *shifting* ke energi terbarukan. Jadi, kami bisa *utilize* orang-orang yang sudah ada saat ini untuk masuk ke bisnis energi terbarukan dan kami juga masuk ke *Electric Vehicle* (EV).

Kenapa kita memilih *Electric Vehicle* (EV)? Kami berpikir motor sebagai salah satu transportasi yang diperlukan oleh masyarakat saat ini. Dengan adanya kerja sama dengan GoTo, kami melihat adanya *captive market* yang bisa kita langsung dapatkan yaitu dengan langsung mengambil 2 juta pengendara Gojek. Seluruh proyek yang kami lakukan masih melihat dari sisi komersilnya serta finansialnya. Kami melakukan analisis terlebih dahulu dari sisi finansial. Dengan masuk ke transportasi roda dua menjadi salah satu yang menurut kami cukup strategis untuk bisa menjembatani migrasi kami dari yang hanya *mining* dan *power plant* ke bisnis energi terbarukan.

Kami juga mempunyai satu bisnis baru yaitu *waste management*. Kami baru saja mengakuisisi akhir tahun 2023. Kami mengakuisisi satu perusahaan Singapura yang mengelola limbah medis yang dilanjutkan dengan mengakuisisi 4 perusahaan lokal di Indonesia untuk pengelolaan limbah. Ini kurang lebih bisnis kami saat ini.

Bagaimana caranya kami mengajak masyarakat untuk bisa berpartisipasi? Sebenarnya kita memulai sejak mengajukan *project* baru. Setelah kami melakukan analisa dan membuat Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) secara menyeluruh, kami memastikan bahwa seluruh persyaratan yang dikeluarkan oleh pemerintah maupun aspirasi dari masyarakat, sehingga tidak ada hambatan saat proses eksekusi di lapangan.

Pada saat *project* sudah berjalan, kami melakukan tindakan *Corporate Social Responsibility* (CSR) yang bukan hanya sekedar bantuan, tetapi kami sudah melakukan *social mapping*, yaitu memprediksi kebutuhan tiap daerah. Setiap daerah pasti memiliki kebutuhan yang berbeda. Di tempat kami mereka melihat jagung bagus untuk dipasarkan karena sudah ada *market*-nya. Jadi kami setuju dengan memberikan pelatihan. Kami juga bekerja sama dengan BRIN yaitu bagaimana caranya untuk mengelola tanaman jagung agar lebih bagus.

Jadi, itu merupakan langkah-langkah yang kami kerjakan agar dapat melibatkan masyarakat di tempat kami terutama dalam program CSR. Kami juga selalu bekerja sama dengan mereka untuk bisa bekerja di tempat kita. Kami memberikan pelatihan kepada mereka agar mereka bisa turut menjaga aset yang ada di tempat mereka. Investasi yang sudah kita buat adalah milik bersama, sehingga mereka juga turut bertanggung jawab. Jadi, dengan cara-cara seperti itu, kami berharap dapat berkontribusi dalam *green business* dan juga tetap dapat menyeimbangkan pendapatan perusahaan.

Arif Utomo, Moderator:

Sebelumnya disinggung oleh Bu Juli terkait dengan Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) serta aspek lingkungannya. Pak Anin, Kalau di VKTR, bagaimana Pak Anin memastikan aspek keberlanjutan lingkungannya bisa terjamin?

Anindya Bakrie, Panelis:

Jadi aspirasi daripada VKTR itu ingin menjadi BYD nya Indonesia atau Hyundai nya Indonesia, karena mau dari *end-to-end*. Kita kebetulan di grup punya pengalaman di sisi *mining* tapi di industrialisasi *processing*, kita juga ingin punya *vehicle* atau *end user device* yang nantinya *recycling*.

Kita benar-benar monitor *scope 1*, *scope 2*, *scope 3* emisi karena kita berpikir bukan hanya bagus untuk lingkungan hidup, tetapi juga meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kenapa? Kalau kita bicara pertambangan untuk material baterai kebanyakan di bagian timur Indonesia yang selama ini jarang kebangun. Jika kita melakukannya dengan baik, produk bisa premium, yang artinya bisa membantu dari sisi *profitability*. Sekarang tidak bisa main-main, karena sangat transparan. Mereka akan melihat bagaimana cara penambangannya. Jika kita bicara mau bikin baterai materials atau baterai, lalu *Electric Vehicle* (EV) tapi di sininya semuanya dengan *fossil fuel*.

Jadi, ketika kita mengolah tambang untuk bubuk membuat bikin baterai, energinya juga sering dipertanyakan. Oleh karena itu, jika kita ingin menambang *critical minerals*, kita juga

mengembangkan kemampuan untuk *renewable energy* terutama dengan *wind energy* karena kita percaya akan itu semua. Jadi ini yang menurut saya penting, sejak ada kawasan ekonomi khusus, kita berpikir untuk membuat *net-zero industrial part*, dimana kita memulai dengan suatu kawasan. Bahkan nanti, menurut saya, mungkin Sulawesi yang banyak *copper*; nikel, *bauxite* bisa menjadi *net-zero Island*. Kalau menurut saya *that's something to aim*, bahkan Bali juga bisa jadi *net-zero Bali*. Karena dari pulau Nusa Penida, mungkin bisa ada *wind farm* dari sana ditarik pakai kabel sehingga bisa menjadi destinasi yang *premium* untuk Bali. Bahkan, orang-orang Bali juga merasakan lebih ramah emisi.

Jadi, *the beauty about this green initiative, it can take you to many different places that you have never been to*. Semuanya ini *up to your imagination* dan ambisi atau aspirasi. Saya senang di sini banyak anak muda yang percaya *we all can take part for sure as customers*, sebagai pemikir, *entrepreneur*, dan *professionals*. Terakhir, menariknya semua bilang bahwa *green initiative* sangat dekat dengan industrialisasi. Orang baca biasa bercerita hilirisasi tapi sangat dekat dengan digitalisasi. Ini semua akan bekerja lebih bagus dengan *better software* atau *artificial intelligence*. Pada akhirnya, contoh kecilnya jika kita mau menambang, kalau kita tidak paham menggunakan teknologi terkini, banyak *waste* dan *accident*. Dengan ini semua harapannya kita bisa lebih baik dalam bekerja serta membutuhkan para pekerja dan profesional yang baru.

Arif Utomo, Moderator:

Terima kasih, Pak Anin. Kembali pada Ibu Juli, PT TBS Energi Utama telah meluncurkan skema modal melalui emisi obligasi dengan nilai pokok sebesar RP500 miliar. Sekarang pertanyaannya adalah bagaimana dari TBS bisa dapat mengalokasikan yang di dapat dari skema tersebut untuk disuntikkan ke dalam percepatan energi terbarukan nya?

Juli Oktarina, Panelis:

Ya memang betul obligasi kami kemarin itu sebesar Rp500 miliar yang kami gunakan untuk memperbaiki struktur. Dari perusahaan kami memiliki keleluasaan untuk bisa mengoptimalkan pengembangan energi terbarukan dan juga bisnis kita yang lainnya seperti EV serta *waste management*.

Jadi sekedar gambaran sampai dengan saat ini, yang sudah kita kerjakan untuk energi terbarukan sudah memiliki PPA atau *Power Purchase Agreement* dengan PLN untuk pengembangan PLTS di Batam, 46 MW *Peak*, yang saat ini akan mulai konstruksi dan direncanakan bisa *Commercial Operation Date (COD)* di tahun depan. Selain itu, kami juga memiliki Pembangkit Listrik Tenaga Minihidro (PLTM) di Lampung 6 MW yang *hopefully* bisa COD tahun ini. Selain itu, kami juga yang punya *Electric Vehicle (EV)* yang saat ini sedang terus kami mengembangkan untuk penjualan *motorcycle* dan instalasi *Battery Swap Station (BSS)* serta instalasi untuk *shopping station*. Karena kalau jualan motor saja tanpa diikuti dengan instalasi *shopping station*, orang akan khawatir dan belum tentu mau membeli motornya.

Terakhir, mengenai akuisisi pengelolaan limbah di Singapura yang kita akuisisi satu, pengelolaan limbah ini dia pemegang 75% *market share* di Singapura. Kami berharap dengan mengakuisisi perusahaan Singapura ini bisa dijadikan contoh baik untuk kita terapkan di Indonesia – mulai dari profesionalisme dan perusahaannya seperti apa. Ini yang membuat perusahaan sudah lama berdiri hampir 20 tahun. Selain itu, dengan akuisisi 4 perusahaan lokal untuk pengelolaan limbah, bukan hanya limbah medis tapi juga limbah elektronik dan limbah yang lainnya. Kami berharap menjadi pemain skala internasional untuk yang dapat berperan dalam bidang pengolahan limbah medis dan juga *electric vehicle*.

Arif Utomo, Moderator:

Terima kasih, Ibu Juli dan Pak Anin. Kita sudah mendengar banyak mengenai inovatif yang beralih dari yang tadinya *non-green* ke *green*.

Sebagai konteks, Bapak dan Ibu sekalian, industri semen ini dikenal *as the hard to abate in industrial sector*. Semen berkontribusi kurang lebih sekitar 7-8% untuk emisi global. Di Indonesia, sektor semen berkontribusi 5% pada GDP. Ini merupakan industri yang sangat esensial pada perekonomian. *My question to you Pak Peramas, what is actually your decarbonization plan for PT Semen Jawa and PT Tambang Semen Sukabumi, let's say in the next 5 years.*

Peramas Wajananawat, Panelis:

Thank you for the questions. Thank you Indonesia Net-Zero Summit for giving me the opportunity. Before that, I would like to introduce the company. The SCG is a Thai company that was founded in 1913 and has been in Thailand for 111 years. After that we expanded the business mostly in ASEAN countries – Laos, Vietnam, Indonesia, and Myanmar. Right now, we focus on 3 business units: the business sector in the cement and construction material business, the chemical business, and the packaging business. SCG moved to do the business in Indonesia starting from 1992 on the cement factory, it is quite new for SCG in Indonesia. We started operating in 2015, nine years ago.

I would like to start with the concept of what the SCG is thinking about decarbonisation and climate solutions. We focus on clean growth and we are doing it with inclusive development. When we think about the business, we always think about “no one left behind”. When we are doing the business, we will collaborate with every employee, customers, suppliers, and communities. These to make sure we are successful as one, not only the business. For the long-term business goal, we talk about net-zero society. We have to make sure that we achieve this one when we have the foundation. We have ESG 4 Plus that's the way we do it.

In ESG 4 Plus, The first is “Net-Zero by 2050” – for the cement business, we have a target to reduce 25% of carbon dioxide in 2030 and achieve net-zero in 2050. The second is “Go Green”. We try to launch products that are eco-friendly to the customer and to the market. The third is to “Reduce Inequality”, to make good and better life in community and society.

The fourth is “Enhanced Collaboration”. We believe we cannot do the decarbonisation by ourselves. We have to collaborate with the government, university, private sector and experts.

Back to the questions, what is our target 5 years from now? For us, in the cement business, the main portion of the CO₂ emission comes from fossil fuels. The first one, it is important for us to maximize alternative fuel in the cement product. By today, we have already reduced and used alternative fuel 20% to replace fossil fuel. In the next 5 years, we set the target to achieve 70%. We expanded from using only biomass to using ADV for the new source as of alternative use in our factory. For the first move, we already collaborated with the Sukabumi regency government last year. We set the program and project that we collaborate with the CYC – processing the ADV. The project will finish in the of this year and we will get 10% replacement of the alternative fuel in our company. We will try to do more and more until it achieves 70% in the next 5 years. This is the first one that we have to do.

The second plan, we would like to use renewable energy. Last year, we already started with solar energy and finished early this year. Today, we will generate 2000 Megawatt hours per year and we will expand more and more per year, that is our plan.

The last plan, we would like to launch eco-friendly products to the market by using less clinker but more innovation and optimizing processes, to make sure that the quality is good but in terms of CO₂ emission is reduced.

Arif Utomo, Moderator:

Thank you, Pak Peramas. There are a lot of considerations in producing green products. A lot of considerations and for an industry like cement, the process to decarbonise is not easy, because it is required to change how we can process that, it needs to change the clinker factor. Itulah mengapa Bapak dan ibu untuk beberapa industri seperti semen, itu disebut sebagai “hard to abate” karena tidak mudah.

Kita semua sebagai customer untuk bisa mengembangkan green demand. It is important so we are playing a crucial part here as well. That's what I want to emphasize. Speaking of the customer's point of view, I would like to move to our last panel, ke Ibu Meza.

Bu Meza, mewakili dari Grab, yang mempunyai point of view paling unik karena yang lain, mulai dari Pak Anin, Bu Juli, dan Pak Peramas menawarkan produk. Sedangkan Grab, menawarkan services. Grab ini berada di lini paling depan yang berkontak dengan customer dan Grab memiliki platform yang kuat untuk bisa memahami how customer think. Grab can learn customer behavior through your apps. Pertanyaan dari saya sebagai yang pernah bekerja di Grab juga, Apa visi Grab untuk sustainability? Can you also expand on that?

Rivana Mezaya, Panelis:

Terima kasih banyak pertanyaannya, Mas Arif. Tadi learning so much from the panelist here, tetapi very excited juga untuk melihat bahwa sebenarnya dari manapun kita berada, pada hari

ini kita ada di lini swasta, dimana mencoba berkontribusi ke ekonomi yang rendah karbon dan hanya satu sistem ini, Kak Gita — nampaknya sudah ada sekali. Grab sendiri terus mencari dimana kita paling relevan.

Jadi, pertanyaan pertama untuk kami adalah *materiality issue* buat kami itu apa? Dari *understanding* tersebut kita mempunyai beberapa *goal*. Termasuk yang pertama *carbon neutrality* kemudian *zero packaging waste in nature by 2040* dan semuanya itu didukung dengan *inklusivitas goal*. Saya akan fokus ke situ aja yang lainnya tentu banyak. Bagaimana cara untuk kita mencapai ke sana? Tadi sudah disebutkan oleh Pak Anin dan Bu Juli dengan sangat baik, transisi ke kendaraan yang lebih rendah emisi. Saat ini kami sudah mengoperasikan lebih dari 10.000 kendaraan listrik. *We are now the biggest EV operator actually in Indonesia* dan ini sudah berjalan selama 5 tahun ke belakang. Kalau kita lihat hasilnya sebenarnya sudah sangat lumayan.

Sejak 2020, kita sudah bisa setara dengan *saving 25.000 ton of CO₂* atau setara dengan 3 juta galon BBM yang *we save by doing grab electric*. Kenapa ini menjadi satu angka yang penting? Karena bagi kami awalnya sangat sulit untuk kita mendorong mitra kami berubah ke kendaraan elektrik. Ternyata banyak sekali lebih dari *business decision* tetapi *behavioral change*, yang sepertinya kita semua sedang berusaha untuk bagaimana menyelesaikannya. Makanya di awal kita jelas sekali, kita duluan yang *invest*. Jadi, bukannya kita minta mitra kita untuk beli sendiri EV, pakai sendiri EV, tapi lebih ke Grab yang investasi lebih dahulu, kita yang menyediakan. Kita mempersilahkan para mitra untuk menyewa harian kepada Grab, mencoba dulu ojek *online* menggunakan kendaraan listrik?

Karena kita berpikir ini *anxiety* tinggi sekali terutama *distance anxiety*. Kalau ojek *online* dalam sehari bisa ratusan kilo, kalau misalkan pakai bensin mudah, bensin habis ada SPBU, tetapi ketika kita bilang pakai EV, mereka mempertanyakan kemampuan baterainya, untuk mengambil orderan. *Time is literally money*. Kalau harus ngecharge berhenti *ngeswap*, lalu mati tidak kalau banjir? Itu semua berpengaruh terhadap kantongnya langsung ya. Jadi yang waktu itu kita sadari sekali sebagai pemain swasta dan *enabler* di sini, ayo kita duluan investasi. Kamu coba dan kita perbaiki bersama, *experience*-nya pelan-pelan. Sehingga saat ini sudah bisa dirasakan bahwa memang mitra pengemudi yang pakai EV itu mereka punya *saving* terhadap *operational cost* mereka sampai 25%. Kemudian mereka menikmati jumlah *order* yang *at par* dengan kalau mereka pakai motor bensin. Dari sini sendiri kita semakin percaya diri untuk *scale* ini lebih besar lagi dalam memfasilitasi transisi ke kendaraan yang lebih rendah emisi.

Tentunya sebagai perusahaan teknologi kita mencoba untuk mengembangkan teknologi yang bisa mendorong *behaviour* yang lebih rendah karbon. Contohnya, teman-teman pernah tidak mengalami kalau pesan Grab, ternyata *driver*-nya nganterin makanan orang lain dulu daripada makanan saya. Itu dikarenakan kita sedang punya sistem yang namanya *batching*. Jadi kalau satu rute yaitu diantaranya berbarengan. Untuk *customer* harganya lebih murah, untuk *driver* penghasilannya lebih baik karena ini beberapa titik, tapi untuk emisi juga lebih

rendah karena ini satu rute namun beberapa pengantaran. Kita menghitung di tahun 2023 sistem itu sudah *saving* sekitar 27.000 ton emisi CO₂. Itu yang mungkin secara sadar tidak sadar *behaviour* yang kita fasilitasi.

Behaviour lainnya adalah kalau teman-teman pesan Grabfood, tetapi saya pilihnya tidak mau menggunakan alat makan yang sekali pakai. Itu sebenarnya sudah sangat membantu dan kontribusi itu selama 2023 di seluruh negara di mana Grab beroperasi, kita sudah *saving* 817 juta alat makan sekali pakai dari berpartisipasi memilih untuk tidak mau pakai. Jadi, mungkin kami berfokus ke hal-hal yang memang dan sangat relevan dan merupakan material *issue* untuk kami.

Ada satu yang *crosscutting* – prinsip bahwa sebisa mungkin kita melaksanakannya secara inklusif. Inklusif ini terutama apa? Misalkan contoh, partisipasi perempuan. Kami sadari sekali bahwa banyak sekali perempuan yang menjadi *decision maker* di keluarganya terhadap keputusan ekonomi. Jadi, tentu saja harus berpartisipasi dalam pengembangan inovasi yang tadi langsung berhadapan dengan customer gitu. Kalau di Grab kebetulan 50% dari *leaders* sudah perempuan. Jadi kita udah sering banget dengar dari *our country Managing Director compassionate leadership*. Jadi itu mungkin yang kita sedang usahakan untuk terapkan, selain itu juga memfasilitasi kelompok-kelompok marginal yang ingin berpartisipasi dalam mencoba mencari *livelihood* dari *platform* kami.

Arif Utomo, Moderator:

Terima kasih, Bu Meza. Terkait *on the cracking customer behaviour* sebenarnya *tricky*. Ini adalah hal kompleks di luar dugaan.

Dari seluruh perspektif ada, Koalisi Ekonomi Membumi yang mengembangkan konsep terkait dengan ekonomi hijau yang menyentuh sampai *subnational level* sampai ke *community*. Dari industri *players* ada, dari untuk platform yang kontak langsung dengan *customer* juga ada. Saya mempersilahkan Bapak dan Ibu, apakah ada yang mau bertanya?

Q&A Session

Raisa, Peserta:

Pertanyaan pertama saya untuk Anindya Bakrie. Sebelumnya menyebut tentang *scope 1*, *scope 2*, *scope 3*. Ini menarik banget karena memang di industri *automobiles*, saya melihat untuk *scope 3* memang paling susah untuk komitmen. Karena *supplier* dan *manufacturing* termasuk dalam industri ekstraktif.

Jadi, pertanyaan pertama saya untuk VKTR, bagaimana komitmen VKTR dalam mengurangi emisi *scope 3* dari *supplier* – mengingat ambisi VKTR dalam *end-to-end production* dimana

dari *supplier* sampai *recycling* – serta posisi unik Bakrie and Brothers yang memang usahanya termasuk dalam *mining* dan manufaktur.

Pertanyaan kedua saya untuk semua panelis. Selain *goodwill*, saya yakin di sini jelas semuanya punya *goodwill* untuk bergerak ke ekonomi hijau. Apa faktor *enabler* yang praktis serta paling berpengaruh dalam strategi *sustainability* usaha ini. Apakah insentif dari pemerintah, atau akses ke *finance* atau faktor lain. Terima kasih.

Anindya Bakrie, Panelis:

Jadi nomor satu tentu kita bertahap. Kita mencoba untuk menanggulangi *scope 1*, *scope 2*, tapi *a lot of times we have to deal with scope 3*. Tantangan untuk sesuatu yang baru, memang seringkali kesempatannya tidak ada. Kadang ya. Misalnya seperti ini, kita membuat bus listrik dan kita membutuhkan otomotif komponen. Sebagian kita bisa membuatnya sendiri dimana kita bisa jaga emisinya. Tetapi ketika kita harus *outsource* dari tempat lain, kita bisa melakukan analisa tetapi belum tentu kita bisa *influence* secepat mungkin untuk mereka bisa mempunyai *roadmap* menuju kepada misalnya *net-zero status*. Tapi yang penting adalah kita bisa monitor dan ada progresnya.

Hal menarik yang dilakukan VKTR sekarang, misalnya bus, kita menjadi *scope 2* dan *scope 3* dari orang lain. Misalnya dari teman kita di SCG, pasti dari sisi mereka juga berpikir bukan hanya produksinya harus lebih baik, lebih *environmental friendly*, tapi juga dari sisi transportasi pasti ingin untuk lebih baik daripada sebelumnya setiap hari. Jadi dari situ, kami banyak bekerja sama yang sebenarnya lebih banyak pada truk.

Jadi untuk Bakrie and Brother, *the why are we doing this* – menjadi penting karena selama 83 tahun kita melakukan tiga hal yaitu *energy business*, industrialisasi, dan digitalisasi. Energi dasarnya masih mulai dari energi tradisional yang lagi transisi energi. Kenapa kita mau fokus seperti di VKTR? Supaya kita bisa juga *as much as a energy transition story* tapi juga *as much as a decarbonization story* yang bermanfaat bagi Indonesia secara keseluruhan. Jadi mungkin itu upaya-upaya yang kita coba lakukan.

Arif Utomo, Moderator:

Terima kasih, Pak Anin. Ini sangat menarik sebenarnya karena *scope 3 is eventually somebody else scope 1 and 2* ya, Pak Anin. Jadi kalau kita fokus dan untuk *case* Pak Anin uniknya saling terkoneksi. Pada akhirnya akan menuju ke sana.

Pertanyaan berikutnya terkait dengan faktor *enabler* praktis yang diharapkan. Pertanyaan ini saya akan memberikannya kepada Kak Gita untuk menjawab.

Gita Syahrani, Panelis:

Terima kasih. Selain *goodwill*, semoga asumsinya benar ya. Kalau untuk kami di Koalisi Ekonomi Membumi terutama karena modelnya yaitu rantai nilai. Jadi sebenarnya *enabling factor* yang paling penting adalah keterkaitan di rantai nilainya itu sendiri. Terutama jika kita

menyampaikan bahwa gotong royong adalah hal yang mudah jika sudah ada untungnya. Tapi, pasti susah jika membicarakan soal gotong royong pada saat mengambil resiko. Jadi yang paling penting adalah keinginan atau keterbukaan dari para pihak yang terhubung di dalam rantai nilai.

Tadi kita membicarakan soal kopi. Sampai di ujung jadi proses *goods* yang membuat nilai tambah yang lebih tinggi, apakah *cost* untuk *transform into a more sustainable practice*? Seperti yang tadi ditanyakan ke Pak Anin, mau tidak membantu supplier supaya bisa lebih *comply* dan lebih *sustainable* serta bisa tidak *cost*-nya di *share* karena *at the end of the day scope 1, scope 2, scope 3* terkait. Ini sisi pertama.

Pada sisi kedua, dikarenakan ini berbicara soal hilirisasi dan *value added*, sudah pasti yang sangat dibutuhkan *investment* yang lebih signifikan – dari publik maupun *private sector* untuk infrastruktur, teknologi dan *easier* akses untuk *doing business* termasuk untuk *licensing*. Karena perlindungan hak kekayaan intelektual, *compliance*, itu sesuatu yang masih jadi *challenge* juga di pengembangannya.

Juli Oktarina, Panelis:

Selain *enabler* dan *goodwill*, kami melihat kedepannya memang akan semakin banyak orang yang ingin berpartisipasi untuk menjadikan dunia ini lebih baik. Ini ibaratnya jadi peluang untuk dapat berbisnis di *green energy, green and sustainable business*, itu banyak sekali. Sekarang sudah mulai banyak *green financing* yang bisa kita dapat, sehingga itu sangat mendukung kita melakukan bisnis konvensional. Ini bermigrasi ke bisnis *green economy* dengan tetap mendapatkan *profit* yang cukup. Terima kasih.

Naufal, FPCI Chapter Universitas Indonesia:

Jadi, kalau kita berbicara tentang *people, planet, profit*, banyak sekali *private sector* sekarang saling “kejar-kejaran” siapa yang paling *green*, siapa yang paling bisa memberikan *impact*, paling banyak untuk *sustainability* dan lainnya. Banyak dari praktek tersebut jadinya *greenwashing* dimana perusahaan berlomba-lomba untuk menghijaukan produk mereka atau menghijaukan *services* mereka. Tetapi, di satu sisi, ternyata *impact* yang diberikan tidak sebesar itu.

Pertanyaan saya adalah terjadinya *greenwashing* di praktik *sustainability* dari masing-masing *company* dan apa taktik yang dapat dilakukan untuk *balancing* antara *optimization of profit* dengan praktik *sustainability* itu sendiri. Terima kasih.

Rivana Mezaya, Panelis:

Terima kasih Mas Naufal atas pertanyaannya. Jadi saya jawab dari pengalaman di Grab ya. Kita tidak memisahkan sama sekali yang namanya divisi *sustainability* dari bisnis. Saya memiliki *sustainability title in my name* tetapi saya juga pegang P&L untuk bisnis Grab. Jadi, hal tersebut yang membuat kita mau tidak mau *integrating* keputusan bisnis dengan *goals* yang kita mau capai dalam *sustainability*.

Kalau dari pengalaman saya, dengan caranya kita mendorong itu, tidak dipisahkan di satu *corner*, tim *sustainability* dapat mengambil *the challenge right in the face* sebagai bisnis. Poin selanjutnya adalah mau tidak mau kalau kita ingin memiliki *goal* tertentu dan bagaimana mencapainya, penting sekali kita juga memahami dan *acknowledge* posisi kita sekarang.

Tadi diskusi sama Kak Gita juga sedikit, buat kami waktu dan *resources* yang kami ambil untuk melakukan analisis *materiality issue* untuk kami, *baseline* dan hal yang mungkin untuk kita *deliver* secara nyata, bukan secara *cutesy*, hal tersebut menjadi sangat penting. Jadi, memang harus ada *dedicated time* dan *resources* yang kita buat untuk mengerti dan *acknowledge where we are right now*. Itu mungkin dua hal utama yang saya rasakan sangat membantu pekerjaan saya di Grab.

Anindya Bakrie, Panelis:

Thank you. *Ultimately*, semuanya kembali bagaimana kita bisa *measure impact*, karena tidak bohong. Jadi, yang biasa dibidang *key performance indicator* tetap sama dari sisi *green initiative*. Misalnya pada VKTR, salah satu cara kita lihat kalau selama 3 tahun sudah berjalan 6 juta km, ini memang benar, jadi 100 kali misalnya mengelilingi dunia kurang lebih segitu. Terus kita mengukur juga banyak *saving* emisi, angkanya sekitar 6.000 ton CO₂ selama 3 tahun. Jika dari pohon, kalau kita mau menanam sendiri butuh 6.000 hektar. Jadi kita coba melihat, berarti *impact* sudah ada.

Kemudian, kita bertanya berapa banyak kita bisa membantu *our little way* untuk subsidi *fuel* dan ternyata setelah dihitung lumayan sekitar Rp16 miliar. Hal seperti ini yang benar dan bukan hanya membuat kita melihat hal yang telah dilakukan tetapi, membuat *company, employee, management*, jadi bangga sehingga kalau kita datang untuk melakukan rekrutmen jadi ada *the reason being why you should join VKTR – something* yang membuat *feel good everyday*.

Arif Utomo, Moderator:

Baik, terima kasih banyak Pak Anin. Bapak dan Ibu, rekan-rekan, karena sudah berakhirnya waktu, sesi panel harus ditutup. Sebagai moderator saya izin memberikan rangkuman dari keseluruhan diskusi ke dalam 4 kata – FPCI.

Ketika kita berbicara tentang *shifting, the mindset shifting the business from the business as usual* ke lini yang lebih hijau ada 4 hal dari diskusi ini. Pertama untuk F, terkait dengan diperlukannya *financial*. *Either* kita *take it as a financial support*, karena masih banyak banget elemen *financing support* yang dibutuhkan untuk mendorong hal ini atau *financial commitment from the industrial players*.

Kedua adalah P, pelibatan – pelibatan dari pemangku kebijakan, pelibatan dari aspek lingkungan, pelibatan dari aspek sosial dan juga sains dalam *decision making*, sangat penting tadi sudah banyak dicontohkan.

Ketiga adalah C, *competitiveness* – bagaimana *shifting* ke *green* adalah *understanding* dimana meningkatkan *competitiveness* dari bisnis itu sendiri.

Keempat adalah *Independent*, meminjam dari bahasa yang banyak *floating* terkait kemandirian nasional, bagaimana ketika kita bisa *shifting to the green* dan kita bisa membuat *the new paradigm* bahwa kita bisa mandiri *as a nation* yang mengurangi impor terutama terkait dengan impor teknologi dari rendah karbon itu sendiri.

Baik, terima kasih banyak Bapak dan Ibu sekalian atas waktunya. Saya sebagai moderator pamit terima kasih banyak kepada panelis. Mohon maaf jika ada salah dan kurangnya, saya kembalikan kepada MC.