

Low-Code Platform Percepat Transformasi Digital

JAKARTA – Penggunaan *low-code* platform untuk mengembangkan aplikasi *mobile*, aplikasi *web*, dan aplikasi lainnya semakin masif pada masa mendatang. Dari total 500 juta aplikasi global yang dikembangkan dalam lima tahun ke depan, 65% di antaranya dikembangkan menggunakan *low-code* platform. Bahkan, berdasarkan prediksi Gartner, sebanyak 75% perusahaan besar di dunia mengadopsi minimal empat *low-code* platform untuk pengembangan aplikasi yang dilakukan oleh departemen teknologi informasi (IT) dan *citizen developer* perusahaan.

"*Low-code* platform adalah teknologi masa depan perusahaan," kata VP Product Management NEXTPLATFORM Umar Darmaji dalam keterangan tertulisnya kemarin. *Low-code* adalah cara cepat mendesain dan mengembangkan aplikasi dengan sedi-



Aplikasi digital semakin banyak digunakan oleh masyarakat di seluruh dunia. Perusahaan didorong untuk mengembangkan aplikasi dengan memanfaatkan *low code platform*.

kit *coding manual* karena sudah tersedia *interface* berbasis grafik dalam menghimpun dan mengonfigurasi aplikasi. Sedangkan *low-code* platform merupakan serangkaian

peranti lunak untuk membantu mengembangkan aplikasi *web* dan aplikasi *mobile* tanpa harus menulis ribuan baris *code* dan *syntax* yang kompleks. Perkembangan *low-code*

platform yang masif tidak lepas dari kebutuhan perusahaan dalam melakukan otomatisasi proses bisnisnya sebagai fondasi dalam melakukan transformasi digital. Bagi instansi

pemerintah, *low-code* platform sangat relevan dengan program Government 4.0 karena mempermudah proses transformasi. Sedangkan bagi *start-up*, *low-code* platform adalah jawaban atas sulitnya menemukan *programmer/developer* berkualitas untuk mengembangkan aplikasi secara cepat dan tepat.

Selain menawarkan efisiensi dan kecepatan masuk pasar, *low-code* platform juga meningkatkan produktivitas serta membuat perusahaan lebih *agile* dan kolaborasi yang lebih efektif. Dengan mengadopsi *low-code* platform, kebutuhan terhadap teknologi untuk pengembangan aplikasi juga lebih mudah terpenuhi. Tidak heran jika *market size*-nya membesar. Jika pada 2019 *global market size low-code* platform masih USD 11,45 miliar, maka pada 2022 diperkirakan senilai USD 21,2 miliar. Pertumbuhan akumu-

latif hingga 2027 mencapai 44,49%.

Penyedia *low-code* platform juga terus berkembang dengan beragam produknya antara lain NEXTPLATFORM, OutSystems, Mendix, Appian, Zoho Creator, PowerApps, App Maker, Quick Base, dan lainnya. NEXTPLATFORM misalnya diadopsi oleh lebih dari 50 perusahaan yang bergerak di bidang migas, perbankan, penerbangan, *fast moving consumer good* (FMCG), dan industri yang lainnya.

Salah satu proyek pengembangan aplikasi berbasis NEXTPLATFORM adalah aplikasi *vendor management system* CIVD yang digagas oleh konsorsium migas seperti Medco, Chevron, Pertamina-EP, ConocoPhillips, Premier Oil, dan lain-lain yang beroperasi sejak 2016 untuk melayani ribuan vendor dan kontraktor migas di seluruh Indonesia. Selain itu, adopsi NEXT-

PLATFORM dalam mempercepat penerapan transformasi digital juga telah dilakukan oleh Badan Pendapatn Daerah (Bapenda) Provinsi Jawa Barat dalam *pilot project* digitalisasi pengelolaan pendapatan daerah. Hal ini sejalan dengan program Government 4.0 yang dilakukan pemerintah.

Low-code platform diprediksi menjadi teknologi *mainstream* dan teknologi masa depan untuk pengembangan aplikasi *mobile* maupun aplikasi *web*. Kemudahan, kecepatan, dan biaya yang lebih efisien untuk membangun dan mengembangkan aplikasi merupakan keunggulan *low-code* platform yang dibutuhkan perusahaan, *start-up*, dan organisasi pemerintah.

"*Low-code* platform adalah jawaban untuk menjadi perusahaan masa depan," kata Umar. **alexajisaputra**

Ekosistem Logistik Bantu UMKM Lepas dari Jerat Pandemi

JAKARTA – Pandemi Covid-19 menyebabkan proses pengiriman barang dari penjual kepada konsumen terhambat, termasuk produk-produk yang dijual oleh sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Beruntung, Indonesia sudah memiliki ekosistem logistik yang kuat sehingga proses pengiriman barang yang pada 2020 sempat terhambat, pada 2021 sudah kembali normal.

Masa awal pandemi membuat Narman, pemilik usaha Baduy Craft, harus menelan pil pahit lantaran penjualan kerajinan khas suku Baduy yang diproduksi warga desanya sepi pembeli. "Sebelum pandemi bisa ratusan barang per bulan, saat pandemi hampir tak ada," kisahnya kepada KORAN SINDO kemarin. Namun, masa-masa sulit itu tak menyebabkan pria 31 tahun itu patah arang. Dia mencoba melakukan adaptasi dengan lingkungan bisnis baru yang tercipta akibat pandemi.

Narman pun fokus pada penjualan melalui kanal *e-commerce* dan mengurangi sistem penjualan langsung. "Beruntung, ada *e-commerce* dan perusahaan ekspedisi yang terus beroperasi," ungkapnya. Pertengahan 2020 orderan produk kerajinan seperti syal, kain tenun untuk sarung, taplak meja, bahan baju, gelang, hingga ikat kepala kembali mengalir deras.

Derasnya orderan itu kembali mendorong Narman harus beradaptasi. Salah satunya yakni mempercepat proses pengiriman barang kepada pemesan. Proses distribusi yang lancar dan tepat waktu menjadi faktor penting untuk meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan. "Karenanya, saya pilih menggunakan perusahaan ekspedisi yang pengirimannya cepat sampai," ucapnya.

Pria suku Baduy Luar yang bermukim di Kampung Marengo, Desa Kanekes, Kecamatan Leuwidamar, Kabupaten Lebak, Banten itu mengaku menggunakan jasa ekspedisi JNE untuk mengirimkan barang ke pelanggannya. Selain satu-satunya perusahaan ekspedisi yang memiliki jaringan hingga dekat desanya, perusahaan ini juga dinilai mampu mengirim barang dalam waktu cepat. "Sudah sejak awal usaha di 2016 kirim dengan JNE karena meskipun lokasi pemesan di pelosok daerah, cepat sampainya. Untuk pengiriman ke kota bagus, jadi barang cepat sampai, sehari barang sudah bisa di tangan pembeli kalau kirim ke Jakarta," paparnya.

Dia memaparkan, meskipun ada beberapa opsi pengiriman di platform *e-commerce* tempat dia menjual produknya, namun mayoritas pembelinya memilih menggunakan jasa ekspedisi JNE. Tak hanya pemesanan di platform *e-commerce*, para pelanggan yang melakukan pemesanan secara langsung melalui pesan instan WhatsApp juga meminta dirinya untuk mengirimkan barang yang dipesan melalui ekspedisi JNE. "Kalau ada pesanan melalui WhatsA

pp, semua maunya dikirim dengan JNE. Karena selalu sampai tepat waktu jadi banyak pelanggan yang *repeat order*," cetusnya.

Jika pesanan membeli ludak, Narman memilih mengirim barangnya melalui JNE Pusat Sub Rangkasbitung. Mengendarai Motor Honda Revo Fit lansiran 2018, Narman menempuh jarak 80 kilometer pergi pulang. "Sebenarnya di dekat desa ada. Supaya semakin cepat jadi ke JNE Rangkasbitung, sekalian cek 'lapak' di *e-commerce* karena di kampung saya tak ada sinyal seluler," tuturnya.

Narman pun optimistis, dengan pandemi yang mulai pulih dan ekosistem logistik yang semakin kuat, dirinya dan para pelaku usaha UMKM lainnya bisa kembali bangkit. "Yang paling penting selain kualitas produk adalah kecepatan waktu barang sampai di pembeli. Itu jadi kunci utama pembeli melakukan *repeat order*," paparnya.

Tak hanya Narman, Lina S Rahmania, pemilik usaha Sanrahfood, juga menilai pentingnya kecepatan pengiriman pesanan kepada pembeli. Di ruko berukuran 40 meter persegi dengan pintu harmonika berkelir merah di Jalan Raya Serpong, Tangerang Selatan, Lina memproduksi beragam *frozen food* dengan label Bebek Box Mas Yogi dan aneka sambal dengan merek Hj Lina. "Untuk pengiriman barang ke konsumen menggunakan ekspedisi," ujarnya.

Penggunaan ekspedisi JNE menjadi pilihan pembelinya karena dinilai bisa menjangkau hingga pelosok daerah, bahkan hingga luar negeri. Kecepatan pengiriman barang perusahaan ekspedisi ini dinilai yang terbaik. JNE memang sudah dikenal melayani kiriman *frozen food* ataupun makanan kering dengan kualitas yang terjaga.

Lina baru enam tahun menggeluti bisnis kuliner sesuai pensiun dari sebuah perusahaan farmasi sebagai tenaga ahli di bidang *research and development* (R&D) dan registrasi obat. Lina memiliki tiga anak laki-laki, dan Brand Mas Yogi diambil dari nama anak bungsunya, Yogi. Saat ini Lina mempekerjakan empat orang karyawan bagian produksi dan dua orang bagian administrasi. Setiap hari mereka bekerja bergiliran untuk memproduksi empat jenis *frozen food* dan 12 jenis sambal. Seperti UMKM lainnya yang terhantam pandemi, Lina pun mengalami pasang-surut dalam menjalankan bisnisnya. Namun, Lina tak patah arang, beragam cara



Suasana di gerai perusahaan ekspedisi JNE di Jakarta yang semakin ramai pengunjung karena aktivitas bisnis yang kembali normal. Ekosistem logistik yang kuat menjadi salah satu pendukung pertumbuhan ekonomi nasional.

dan inovasi terus dilakukan untuk menggenjot penjualan. Tak hanya di pasar domestik, bahkan hingga mancanegara. Berbekal jaringan dengan luas, Lina terus berkomunikasi dengan para *reseller*-nya di luar negeri. Produk sambalnya sudah menjangkau China, Dubai, Australia, hingga Rusia dengan bantuan para diaspora di sana.

"Untuk pengiriman barang lancar tidak ada masalah, termasuk untuk pengiriman *frozen food*," tuturnya. JNE memiliki layanan internasional untuk mendukung pengiriman barang dan dokumen dari Indonesia ke luar negeri. Layanan JNE Internasional ini mendukung pengiriman melalui udara dan laut. Biaya yang dipatok juga disesuaikan dengan negara yang dituju. Dengan layanan JNE Internasional ini, pengirim bisa mengirimkan barang ke luar negeri secara cepat, praktis, dan aman. Namun, ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh pengirim.

Menyesuaikan Kebutuhan Pasar

Agar bisnis dapat bertahan seiring dengan perubahan zaman, harus dipastikan bahwa produk dan layanan yang ditawarkan dapat menjawab permasalahan yang dirasakan para pelanggan. Serangkaian permasalahan yang dicoba untuk dijawab oleh JNE adalah rumitnya pengiriman dan pendistribusian barang ke berbagai penjuru Indonesia. JNE menjadikan *tagline* "Connecting

Happiness" sebagai ide utama dalam memberikan keuntungan dan kenyamanan kepada pelanggan yang mereka layani di seluruh Indonesia.

"Sejak didirikan pada 1990, dan sesuai dengan semangat *Connecting Happiness* yaitu mengantarkan kebahagiaan untuk memberikan manfaat yang seluas-luasnya kepada seluruh masyarakat Indonesia, JNE senantiasa mengoptimalkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan efisiensi," ujar Deputy Vice President BD, E-commerce, and Partnership JNE Mayland Hendar Prasetyo. Dia menambahkan, kini pelanggan dapat dengan mudah melacak paket yang mereka kirimkan melalui *website* dan aplikasi MyJNE dan melakukan pembayaran dengan praktis dan aman menggunakan layanan pembayaran digital.

Aplikasi MyJNE membantu pengirim barang untuk mengecek tarif pengiriman JNE seluruh Indonesia, mengecek status pengiriman, mengecek lokasi gerai

terdekat, hingga melakukan transaksi jual beli antara penjual dan pembeli individual.

Untuk semakin memperkuat ekosistem logistiknya, selain berkolaborasi dengan penyedia sistem pembayaran digital, JNE juga berkolaborasi dengan banyak pihak. Salah satunya dengan PT Pelindo Solusi Logistik (PSL). "Kerja sama ini untuk memperluas jangkauan pasar dan layanan di seluruh Indonesia dan dapat terus memberikan kemudahan serta memenuhi kebutuhan masyarakat," tegas Presiden Direktur JNE M Feriadi Soeprato.

Kolaborasi itu juga diharapkan memberikan keuntungan dari sisi bisnis kedua pihak serta berdampak sosial bagi masyarakat. Dia pun menaruh harapan besar kerja sama itu bisa menjadi solusi bagi masyarakat dan memberikan kontribusi bagi negara dalam membantu kinerja pelabuhan yang meningkat dan berdampak pada kesejahteraan sosial dan ekonomi nasional.

Sedangkan VP of Marketing JNE Eri Palgunadi mengatakan,

pihaknya terus melakukan inovasi untuk memenuhi kebutuhan pengiriman konsumen saat ini. Peningkatan pengiriman barang masyarakat di masa pandemi juga merupakan tantangan sehingga JNE terus menjalankan pengembangan infrastruktur "Perkembangan *e-commerce* yang cepat berdampak pada kebutuhan terhadap pengiriman barang yang ikut merasakan pertumbuhan dan peningkatan signifikan. Kami optimistis industri logistik akan terus tumbuh seiring dengan perkembangan *e-commerce*," cetusnya.

JNE memanfaatkan momentum ulang tahunnya dengan #JNE31tahun, #JNEMajuIndonesia untuk terus mengembangkan jaringan hingga tingkat kelurahan. Dengan semakin luasnya jaringan yang dimiliki, dapat memudahkan pelanggan dalam menjangkau titik layanan JNE sehingga pelaku *e-commerce*, terutama UMKM, dapat merasakan manfaatnya. **antonc**



KEHILANGAN
Hlg BPKB Nopol B4596TSD. Noka MH1JM3117HK252758. Nolin JM3 1E1254006, a/n Drs. Sumarta, M.S.C B00803-05-01(05/01)

KEHILANGAN
Hlg BPKB T.Fortuner B1122KCQ, an. Dedi Martahan Siregar, Nora MROZRB 9G480012925, Nolin 2K7599042 B00804-05-01(05/01)

KEHILANGAN
HLG BPKB Vario, Nopol B3370NXO, Noka MH1JFC11XCK112738, Nolin JFC1E115220, An Tatak Priyadi B00805-05-01(05/01)