

- Dari Surabaya, Kamadaja Logistics Makin Menggurita
- Agricon, Jawara Bisnis Pestisida dari Bogor
- Irfan Anwar, dari Medan Melambungkan Kopi ke 27 Negara

EDISI KHUSUS

IVAN KAMADAJA

Motto kami dalam melakukan ekspansi adalah **"Go Big, or Go Home!"**

HURA KAMADAJA

Manajemen SDM menjadi salah satu kunci suksesnya merintis usaha.



KAMADAJA LOGISTICS
MENGGURITA
DARI **KOTA BUAYA**

Menggurita dari Kota Buaya. Itulah ilustrasi untuk Kamadaja Logistics. Penyedia jasa logistik asal Surabaya ini bukan saja tumbuh kokoh sebagai salah satu pemain logistik yang terkemuka, tapi juga menjadi pemimpin pasar di level nasional.



download the free trial online at nitropdf.com/professional

KAMADAJA LOGISTICS MENGGURITA DARI KOTA BUAYA

Sudarmadi &
Gustyanita Pratiwi

RISET: DIAN SOLIHATI

Menggurita dari Kota Buaya. Itulah ilustrasi untuk Kamadaja Logistics. Penyedia jasa logistik asal Surabaya ini bukan saja tumbuh kokoh sebagai perusahaan daerah, tetapi juga menggurita dan menjadi pemimpin pasar di level nasional. Kiprahnya kian menarik karena sukses menjadi pionir di ceruk bisnis *third party logistics* (3PL) yang disebut-sebut sebagai bisnis logistik masa depan.

Sebagai pemain 3PL, Kamadaja mengelola proses *supply chain* perusahaan pelanggannya mulai dari produk keluar dari pabrik hingga di tangan distributor atau peritelnya. Untuk beberapa pelanggan, perusahaan logistik ini juga melakukan jasa *toll manufacturing*, artinya bukan hanya mengelola distribusi dan transportasi, tetapi juga mengemas produk dalam bentuk kemasan plastik atau kantong kemasan yang siap dipasarkan ke konsumen.

Mengelola 20 DC (*distribution center*) dan mengirim ke lebih dari 300 *destination point* di seluruh Indonesia, Kamadaja kini merupakan salah satu perusahaan logistik lokal dengan jaringan terluas. Kebanyakan kliennya perusahaan asing yang biasanya ingin fokus di bisnis inti dan menyerahkan pengelolaan distribusi serta logistiknya ke pihak ketiga. Dalam daftar kliennya terdapat



HURA KAMADAJA.
Manajemen SDM
menjadi salah satu
kunci suksesnya
merintisla usaha.

Created with

PHOTO: SUKAMANA

sejumlah perusahaan multinasional seperti Unilever, Nestle, P&G, Arnott, Shell, Good Year dan Holchim. Dalam hitungan SWA, perusahaan yang kini mempekerjakan 2.800 orang ini meraup pendapatan tahunan tak kurang dari Rp 1 triliun.

Sudah pasti, jasa 3PL merupakan salah satu keunggulan penting Kamadjaja. Maklum, dalam lima tahun terakhir, jenis jasa 3PL sering digembar-gemborkan para pemain logistik di Tanah Air hingga rata-rata para pemain ingin terjun di bisnis itu. Namun, nyatanya untuk sukses di ceruk ini memang tak semudah yang dibayangkan sehingga pemain yang mampu menyediakan jasa tersebut masih langka. Untuk sukses, butuh kombinasi pengalaman, kompetensi dan kepercayaan perusahaan pelanggan. Di ceruk logistik ini umumnya pemain yang sukses merupakan pemain asing yang kebanyakan mengelola logistik untuk perusahaan dalam grupnya. Masih jarang yang bisa sukses dengan *positioning* sebagai *independent 3PL provider*.

Dirintis dan dibesarkan dari Surabaya, perjalanan bisnis Kamadjaja tak bisa lepas dari peran Hura Kamadjaja, sang pendiri. Huramerintis bisnis ini pada 1968, saat masih bujangan. "Saya asli Ende, Flores, merantau dan bekerja ke Surabaya. Memulai bisnis ini hanya modal dengkul, modal kepercayaan orang" ungkap pria yang kini berusia 66 tahun itu. Hura memulai belajar bisnis dan berdagang dengan ikut kapal yang berlayar ke Indonesia timur. Dia berjualan pakaian di pulau-pulau yang disinggahi kapal. "Setiap kapal merapat beberapa jam ke darat, saya langsung turun ke pasar, buka lapak, jualan pakaian, setelah itu balik ke kapal lagi dan berlayar ke pulau lain," ungkap Hura. Selain itu, dia juga pernah coba-coba menjadi makelar motor dan berdagang suku cadangnya.

Tahun 1968 Hura mengibarkan bendera UD Kamadjaja. Sejak awal dia yakin, Indonesia yang terdiri dari banyak pulau pasti butuh jasa pengantaran barang antarpulau. Karena itu, dia memulai dengan mengirimkan barang (jasa ekspedisi) dari Surabaya ke pulau-pulau di Indonesia timur. Dia banyak mengirimkan berbagai barang, termasuk bahan bangunan dan kebutuhan pokok. Salah satu pengalaman pahit yang dia alami dalam hidupnya adalah saat berlayar dari Surabaya ke kota-kota Indonesia timur dengan kapal kecil, membawa barang-barang kiriman. "Kapalnya kecil, sering bocor sehingga harus sering buang air ke laut. Setiap perjalanan butuh satu minggu di atas

kapal, tidak bisa tidur, kedinginan, karena kapal tidak memadai. Makan ikan asin saja tiap hari. Itu saya jalani selama setahun," ujarnya mengenang.

Tak bisa disangkal, salah satu tonggak penting bisnis Hura ialah saat bertemu dengan pengelola Unilever di Surabaya. Saat itu Hura selaku pebisnis ekspedisi diminta Unilever mengirimkan produk-produknya dari Surabaya ke Gorontalo. Rupanya Hura bisa menjalankan tugas dengan baik sehingga lalu dipercaya tak hanya mengirimkan ke Gorontalo, tetapi ditambah ke kota-kota lain. "Awalnya satu pelabuhan, lalu terus ditambah, sehingga berkambang ke seluruh Indonesia," dia menuturkan. Bahkan, tahun 1986, saat Unilever ingin membuka DC di Manado, Hura ditawarkan kerja sama sehingga pada 1986 Hura mendirikan dan berinvestasi membangun DC di Manado untuk melayani Unilever. Setelah sukses di Manado, tahun 1989 membuka DC di Samarinda. Demikian terus bergulir hingga akhirnya Kamadjaja mendirikan DC di berbagai kota untuk Unilever. Hingga kini Unilever tetap menjadi klien pentingnya, dan pengelolaan logistik semua merek Unilever kini dikelola Kamadjaja.

Getok tular pun terjadi. Banyak perusahaan multinasional lain yang kemudian menggandeng Kamadjaja untuk manajemen logistiknya. Di antaranya, Nestle, Shell, Arnott, Holchim, Good Year. Ada juga perusahaan lokal, seperti TPS Food. Selain menyediakan jasa logistik konvensional seperti *freight forwarding*, *custom clearance* dan *land transport*, Kamadjaja intens mengembangkan bisnis *contract logistic*, yang meliputi *warehouse management*, *inventory management*, *distribution management*, dan *value added services* seperti *supply chain consultancy*, *repacking services*, dan *wrapping*.

Ivy Kamadjaja, CMO PT Kamadjaja Logistics yang juga putri Hura, menjelaskan, sebagai perusahaan logistik, pihaknya berusaha benar-benar fokus di *supply chain* dan membangun solusi yang terpadu bagi kliennya. Dia mencontohkan beberapa layanan *contract logistic* seperti dengan Holchim dan TPS Food. Kamadjaja menangani logistik sejak semen keluar dari pabrik masih berupa *linker* (bahan cair) sampai di rantai gudang distributor. "Kami ditugaskan untuk mengelola fasilitas distribusi dan logistik milik Holchim. Gudangnya bukan milik kita," Ivy menjelaskan.

Hal serupa juga dilakukan untuk ~~contoh~~ dengan





IVY KAMADJAJA. Fihaknya berusaha benar-benar fokus di supply chain dan membangun solusi yang terpadu bagi kliennya.

kudapan Taro milik TPS Food. Kamadजाja bahkan membungkus dan mengemas produk itu di mana mesin pengemasan itu ada di gudang Kamadजाja. "Produk snack Taro di Medan kami yang goreng produknya, kami yang bumbuin, dan kami yang masukan ke pack-nya, dusnya, sampai ke distribusinya. Padahal, barang itu bukan punya kami. Itu adalah salah satu solusi logistik yang kami tawarkan ke customer. Karena untuk mengangkut Taro yang ringan (isinya angin) itu mahalnya luar biasa, kami sarankan ke klien bahwa kami ada solusi: kami punya tempat, kami bikin saja di sana, goreng di sana,"

bisnis Kamadजाja makin bersinar. Dalam lima tahun terakhir pertumbuhan Kamadजाja selalu di kisaran 30%-40% per tahun. Untuk terus bisa mengejar pertumbuhan, Ivy pun terus menambah fasilitas, khususnya warehouse atau DC sebagai pusat layanan. Perusahaan ini terus membuka warehouse baru di kota-kota yang disasar. Di Surabaya, perusahaan ini mengelola DC dan gudang seluas 45 ribu m² (4,5 ha). Di Jabotabek, mereka mengelola pergudangan di sejumlah titik seperti di Ancol, Narogong dan Cikarang. Saat ini juga tengah merampungkan pembangunan DC terbesarnya di Cibitung,

papar Satrio Laksono, VP Pemasaran PT Kamadजाja Logistics. Jadi, Kamadजाja melangkah lebih jauh, tak ubahnya juga berfungsi sebagai pabrik.

Ivy menambahkan, "Sebagai 3PL, kami bertanggung jawab me-manage warehouse inventory-nya dan warehouse management-nya selama masih dalam properti warehouse kami. Jadi, kami yang melakukan penataan dalam gudang, kapan harus dikirim ke distributor, dll. Jadi setelah produksi, kami ambil, kemudian kami kirim ke distributor mereka. Expertise kami di tengah-tengah. Prinsipal akan fokus di manufacturing dan selling," katanya. Dalam membantu pengiriman dan pengelolaan barang, pihaknya mengelola tidak sampai ke end user, tetapi di tingkat distributor atau ritel.

Kepercayaan pelanggan yang besar membuat

dengan total luas 180 ribu m².

Lalu di Sumatera, punya 4 DC, yakni di Medan, Pekanbaru, Padang dan Palembang. Selain itu, juga masih punya di Manado, Banjarmasin, Makassar, dan beberapa lainnya di Kalimantan dan Sulawesi. "Kami terus akan expand untuk memenuhi permintaan kapasitas dari pelanggan kami. Sebagian besar properti untuk DC merupakan milik kami sendiri," Ivy yang lulusan bidang pemasaran ini menjelaskan. Untuk armada truk, saat ini pihaknya memiliki 200 truk sendiri, tetapi secara total mengelola sekitar 500 jumlah truk – sisanya milik pihak ketiga.

Pesatnya perkembangan bisnis Kamadजाja belakangan ini juga tak lepas dari sentuhan generasi kedua di perusahaan ini. "Sejak 2003 saya sudah tidak aktif di operasional. Perusahaan ini sudah dikelola anak-anak saya. Saya tinggal main dan ketemu kawan," kata Hura setaya tertawa. Ya, Hura memiliki tiga putra-putri berpendidikan Barat dan sudah dilibatkan secara aktif di bisnis, yakni Ivan Kamadजाja (Deputi CEO), Ivy, dan Eric Kamadजाja yang mengelola bisnis keluarga di sektor nonlogistik. "Begitu lulus, kami tak langsung gabung dengan perusahaan keluarga. Ivan di perusahaan konsultan karena dia lulusan finance accounting. Saya juga kerja di bank dulu. Kami bertiga interest-nya beda-beda," ungkap Ivy.

Dalam lima tahun ini Kamadजाja terus menambah jumlah SDM yang dianggapnya sebagai salah satu kunci sukses pertumbuhan. "Kami merekrut banyak sekali profesional dan struktur kami termasuk yang cukup rapi jika di-compare dengan local company yang lain. Di struktur sudah ada EVP untuk Operation, head untuk Contract Logistics, dll. Actually, setiap business unit punya head sendiri-sendiri. Biasanya untuk klien besar kami tempatkan satu key account khusus," ujar Ivy.

Hura mengakui sejak awal SDM merupakan pilar sukses bisnisnya. Menurutnya, manajemen SDM menjadi salah satu kunci suksesnya merintis usaha. "Di kantor, saat kerja mereka adalah karyawan saya. Tetapi di luar itu, mereka kawan saya, anak saya, saudara saya. Kami bekerja tanpa terlalu merasa ada perbedaan antara majikan dan karyawan. Jadi, karyawan tidak menganggap saya majikan, tetapi lebih seperti bapak. Karyawan merasa lebih terlindungi." Hura menjelaskan salah satu kiat suksesnya. Hingga saat ini banyak karyawan yang sudah lebih dari 20 tahun bekerja di Ka-

"Di kantor, saat kerja mereka adalah karyawan saya. Tetapi di luar itu, mereka kawan saya, anak saya, saudara saya.

Kami bekerja tanpa terlalu merasa ada perbedaan antara majikan dan karyawan. Jadi, karyawan tidak menganggap saya majikan, tetapi lebih seperti bapak. Karyawan merasa lebih terlindungi." **HURA KAMADJAJA**

Created with [adaja.5](#)

