

KEBIJAKAN MINYAK GORENG SATU HARGA

# Ada Kendala, Laporkan ke Kemendag

**JAKARTA (KR)** - Menteri Perdagangan (Mendag) Muhammad Lutfi menegaskan, keseriusan Pemerintah dalam menerapkan minyak goreng kemasan satu harga Rp 14.000 perliter.

Jika ada keluhan dan harga yang tidak sesuai dengan kebijakan Pemerintah, Kementerian Perdagangan (Kemendag) telah menyiapkan kontak pengaduan dengan membuka hotline khusus. Masyarakat dapat mengadakan permasalahan di lapangan ke saluran yang disediakan.

"Kami siap membantu seluruh pihak demi kelancaran implementasi kebijakan minyak goreng kemasan satu harga. Silakan apabila mengalami kendala atau mau menyampaikan keluhan, dapat langsung menghubungi hotline yang kami se-

diakan," kata Lutfi di Jakarta, Jumat (21/1).

Lutfi memastikan pihaknya juga memantau secara ketat seluruh ritel modern di 34 provinsi agar bisa mengimplementasikan kebijakan satu harga yang telah ditetapkan Pemerintah. Dipastikan pula ketersediaan minyak goreng kemasan satu harga di pasar rakyat dan pasar-pasar tradisional. Saat ini, Kemendag masih memberikan waktu selama sepekan sejak penetapan minyak goreng kemasan satu harga pada Rabu, 19 Januari 2022, baik kemasan plastik maupun ke-

masan jeriken.

"Penyediaan minyak goreng kemasan melalui ritel merupakan tahap awal, selanjutnya kami akan memastikan minyak goreng kemasan Rp 14.000 perliter tersedia di pasar tradisional di seluruh Indonesia," tegasnya.

Mendag menyampaikan apresiasi kepada seluruh pihak yang telah mendukung pelaksanaan implementasi kebijakan ini, mulai dari produsen, gerai ritel, Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo), Badan Pengelola Dana Perkebunan Kelapa Sawit (BPDPKS), dan dinas yang membidangi perdagangan di seluruh Indonesia serta seluruh Kementerian dan lembaga terkait.

(Sim/Lmg)-f

KOMPETISI PLN MOBILE PROLIGA 2022

# Putra Kudus Sukun Badak Kejutkan Pertamina

**BOGOR (KR)** - Penampilan ketiga tim voli putra Kudus Sukun Badak (KSB) yang diperkuat dua legiun asingnya betul-betul membuat lawannya menakutkan. Bertanding di pekan ketiga hari pertama dalam kompetisi voli kasta tertinggi di Indonesia bertajuk ePLN Mobile Proliga 2022 di Padepokan voli Jenderal Pol (Purn) Kunarto, Sentul, Bogor, Jumat (21/1), Sukun Badak berhasil menumbangkan salah satu kandidat juara Proliga 2022 yaitu putra Jakarta Pertamina Pertamax dengan skor telak 3-0 (25-23, 25-20 dan 25-22).

Ini kemenangan pertama Kudus Sukun Badak dari tiga kali penampilan yang sudah mereka lakoni. Dalam dua laga sebelumnya, putra KSB yang ditukangi coach Ruhadi Mulyo menelan kekalahan dari pendatang baru tim voli binaan mantan Presiden RI SBY yaitu putra Lavani Bogor dengan skor 1-3 dan menyerah kembali dari lawannya juara bertahan putra Surabaya Bhayangkara Samator juga dengan skor 1-3. Sebaliknya bagi putra Jakarta Pertamina Pertamax, kekalahan dari putra KSB merupakan yang pertama dari empat kali laga yang sudah mereka dilakukan pada minggu pertama dan kedua lalu.

Sementara itu dalam pertandingan pada partai pertama kemarin, tim voli putri Bandung Bank BJB Tandamata mampu memaksimalkan kemenangan atas tim voli Jakarta Elektrik PLN juga dengan skor 3-0 (28-26, 25-22 dan 25-18).

Sedangkan dalam laga Sabtu (22/1) sore ini, putra Kudus Sukun Badak kembali bertarung ke gelanggang guna menghadapi tim putra Palembang Bank SumselBabel yang dilatih Putut Marhaento dari Yogyakarta. Sebelum la-

ga putra Kudus Sukun Badak vs Palembang Bank SumselBabel dihelat, terlebih dahulu dilangsungkan duel juara bertahan putra Surabaya Bhayangkara Samator kontra Bogor LavAni.

Penampilan putra Kudus Sukun Badak saat menghadapi putra Jakarta Pertamina Pertamax begitu mengejutkan lawannya. Kalau dalam dua laga sebelumnya mereka belum diperkuat dua pemain asingnya, sehingga harus berakhir dengan kekalahan, tapi dalam laga ketiga kali ini, putra Sukun Badak sudah diperkuat legiun asingnya yaitu Douglas (Brasil) dan Sobinov (Uzbekistan). Kedua pemain asing Sukun Badak ini betul-betul menjadi kunci kemenangan tim asal kota kretek yang juga diperkuat dua pemain asal Yuso Yogyakarta dan asisten pelatih Miko Fajar Bramantyo.

Begitu set ketiga dituntaskan para punggawa putra Sukun Badak dengan kemenangan, sang pelatih Ruhadi Mulyo langsung melakukan sujud syukur. iPuji syukur. Alhamdulillah, kali ini tim kami bisa menang. Intinya saya instruksi kan kepada anak-anak agar bersabar dalam melayani putra Pertamina. Kami menjalaninya secara step by step, i ujar Ruhadi yang berkepal plontos dan berkecamata, seperti dilansir O-Channel Tv seuai pertandingan.

Menurut Ruhadi, kunci kemenangan timnya atas putra Pertamina Pertamax selain banyak melakukan perubahan dan variasi serangan, juga berkat penampilan dua pemain asingnya yang punya mentalitas tinggi. Dari kedua pemain asingnya itu, banyak poin yang diraih timnya, sejak dari set pertama hingga ketiga. (Rar)-d

# KAI Layani 23 Juta Pelanggan

**JAKARTA (KR)** - Selama tahun 2021, PT Kereta Api Indonesia (KAI) melayani 23.022.715 pelanggan. Dipastikan seluruh pelanggan kereta api tersebut telah melaksanakan protokol kesehatan sesuai aturan yang ditetapkan pada masa pandemi Covid-19.

Rincian pelanggan KAI yang diangkut tersebut, 10.187.687 merupakan pelanggan KA jarak jauh dan 12.835.028 pelanggan KA lokal. "Jumlah tersebut turun 27 persen dibanding tahun 2020 sebanyak 31.537.898 pelanggan. Hal itu dikarenakan, pada awal 2020 masih belum terdapat pembatasan mobilitas masyarakat serta kapasitas pada angkutan KA," kata VP Public Relations KAI Joni Martinus di Jakarta, Jumat (21/1).

Joni mengungkapkan, puncak volume angkutan KA jarak jauh dan lokal terjadi pada Desember 2021 dengan 3.214.455 pelanggan perbulan.

Sedangkan volume terendah pada Agustus dengan 568.564 pelanggan perbulan. "Rata-rata dalam setiap bulan di 2021, KAI melayani 1.918.560 pelanggan," ujarnya.

Secara keseluruhan, KAI Group melayani total 149.850.254 pelanggan di 2021, turun 19 persen dibanding 2020 sebanyak 185.725.057 pelanggan. Adapun layanan angkutan penumpang KAI Group terdiri KA Jarak Jauh, KA Lokal, KRL Jabodetabek, KRL Yogyakarta-Solo, KA Bandara, KA Wisata, dan LRT Sumatera Selatan.

"KAI mengucapkan terima kasih atas kepercayaan seluruh masyarakat yang telah menggunakan angkutan kereta api selama 2021," ujar Joni Martinus.

Joni mengatakan, di tahun 2022 KAI akan terus memberikan layanan terbaik kepada seluruh pelanggan dengan menghadirkan berbagai inovasi

serta peningkatan pelayanan. Masyarakat tidak perlu khawatir saat akan naik kereta api dikarenakan KAI selalu menerapkan protokol kesehatan bagi para pelanggan sejak awal pandemi. Calon pelanggan yang tidak memiliki persyaratan sesuai ketentuan akan ditolak untuk naik kereta api.

Baik petugas maupun pelanggan seluruhnya telah divaksin. Tujuannya untuk melindungi pelanggan dari paparan Covid-19 di kereta api. Untuk mempermudah pelanggan, KAI juga telah mengintegrasikan sistem boarding KAI dengan PeduliLindungi, sehingga data vaksin pelanggan langsung dapat diketahui.

KAI juga telah menurunkan tarif rapid test antigen di stasiun menjadi Rp 35.000 yang tersedia di 83 stasiun. Skrining Covid-19 tersebut konsisten diterapkan untuk memastikan pelanggan yang naik KA bebas Covid-19.

(Imd)-f

## Viralnya

Para pihak yang terlibat dalam pengelolaan pariwisata harus semakin bijak. Tidak melakukan tindakan konyol yang akan menimbulkan kesan negatif. Ke depan, harus dipikirkan bagaimana terus berpromosi di media. Selain sebagai ajang promosi, juga sekaligus memberikan layanan terbaik. Saat ini, kata Heri, pariwisata Yog-

yakarta terus bertumbuh setelah lama terkena dampak pandemi Covid-19. Perkembangan ini sangat mengembirakan, karena akan memberi efek lainnya, khususnya produk khas yang dibutuhkan pembeli. Sejauh ini pariwisata DIY tetap terus bertumbuh, meski diterpa isu-isu yang tidak benar. Karena itu, hendaknya Pemda DIY gencar

Sambungan hal 1

## Tarif Pelajar

Argumen yang mendasari karena area parkir yang dikelola secara legal termasuk dikelola pemda setempat pasti sudah tertera besaran tarifnya. Sehingga para petugas parkir di lapangan tidak berani ébermain-maini dengan mengubah besaran tarif.

Tentu selain pertimbangan risiko, juga faktor ancaman kenyamanan di tempat wisata oleh para wisatawan. Selain itu kecepatan viral pada dunia maya diyakini akan berdampak negatif terhadap pencitraan kepariwisataan. Apalagi jika wisatawan sempat melakukan rekaman untuk diupload di medsos.

Tarif parkir *nuthuk* sebenarnya bukan hanya dialami bus pariwisata yang dibayai rombongan wisatawan. Fakta, juga banyak tarif parkir *nuthuk* yang dialami mobil di kendaraan wisatawan secara perorangan. Kondisi ini secara tidak langsung akan mereduksi kenyamanan dan kenikmatan berwisata.

Fakta lain! Wisata akan menimbulkan kesenangan. Ini akan menjadi strategi pemasaran jika wisatawan terpuaskan atau secara tidak langsung mereka pastinya akan melakukan *word-of-mouth* atau WOM. Secara teoretis praktik WOM dirasakan jauh lebih efektif dibanding iklan. WOM yang dilakukan wisatawan di

medsos atau di dunia nyata akan berdampak positif terhadap daya tarik kunjungan ulang dan kunjungan awal ke daerah tujuan wisata.

Yang justru menjadi pertanyaan adalah berapa tarif parkir yang wajar untuk masuk area daerah tujuan wisata? Pastinya pengenaan tarif sesuai perda yang ditetapkan melibatkan wakil rakyat setempat. Dan setiap daerah tujuan wisata mempunyai kriteria dan klasifikasi berbeda tergantung masing-masing.

Meski demikian dari pengenaan tarif itu sendiri tetap memperhatikan kewajaran, kepatantasan dan kepatutan. Kalau di luar kewajaran, kepatantasan dan kepatutan tentu akan memicu kecemasan publik. Selanjutnya, akan rentan memicu ketidaknyamanan wisatawan. Bisa viral di medsos yang kemudian dicermati oleh netizen.

Paling tidak, ini pernah terjadi beberapa kasus terkait kuliner yang harganya juga *nuthuk* dan sempat terjadi di sejumlah daerah. Di daerah Solo Baru - Sukoharjo belum lama ini juga terjadi viral harga kuliner tengkleng yang diklaim melebihi harga kewajaran, kepatantasan dan kepatutan. Argumen yang mendasari karena tidak adanya tarif menu yang terpasang dan bisa dibaca pembeli. Sehingga ke-

Sambungan hal 1

menggelar kegiatan untuk mempromosikan desa wisata menarik, atau objek lainnya.

Pihaknya berharap agar Pemda DIY dan jajarannya tetap memberikan support agar pariwisata Yogyakarta terus bangkit. Sehingga sektor pariwisata kembali menjadi tumpuan ekonomi sebagian masyarakat Yogyakarta. (Jon)-f

## Varian

"Vaksinasi ini sangat penting untuk mendukung kesuksesan PTM penuh yang saat ini mulai dilaksanakan di DIY. Apalagi de-

Sambungan hal 1

ngan adanya varian Omicron yang sudah masuk di Indonesia,"ujarnya.

(Cry/Ria/Ira)-d

## Jateng

Ganjar mengatakan, dengan turun gunung melihat praktik dari program pengentasan kemiskinan ekstrem ini dirinya jadi tahu kondisi dan urgensi penerima bantuan dari Pemerintah. Ganjar selalu mengingatkan dan mengajak warga untuk saling bantu.

Spirit gotong royong dan kemanusiaan yang tinggi, menurut Ganjar akan

Sambungan hal 1

melahirkan kerukunan di antara warga desa.

"Spiritnya gotong royong. Kalau gotong royong di desa bagus, masyarakatnya pasti rukun, apapun agamanya, kelompoknya, sukunya, mereka rukun. Jadi gotong royong itu nilai yang hari ini mesti kita budayakan," tandas Ganjar Pranowo. (Bdi)-f

## Jemput

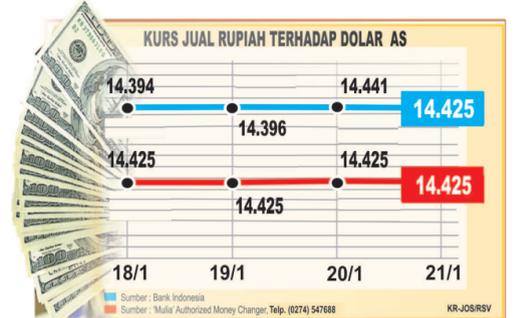
"Saya menjadi terharu melihat warga lansia yang dengan kesadarannya mau disuntik vaksin untuk ikut mendukung pemerintah dalam upaya mencegah penularan Covid-19," papar Menkes.

Ditanya tentang penyebaran virus Covid varian baru Omicron, menurut Menkes, varian Covid tersebut sudah masuk di Indonesia yang transisinya bukan hanya impor, tetapi juga transisi lokal.

Penularan Omicron lebih cepat dari Delta, namun sembuhnya juga lebih cepat, sehingga masyarakat jangan resah, asal tetap waspada dengan mematuhi protokol kesehatan, survailen tetap jalan dan ajak semua keluarga mengikuti vaksinasi. Bupati Bantul H Abdul Halim Muslih menjelaskan, vaksinasi bagi warga lansia dan komorbid

Sambungan hal 1

ini merupakan upaya percepatan vaksinasi untuk mencapai target *herd immunity*. Oleh karena itu, untuk melakukan antar jemput bola, penyelenggara menyediakan ambulans sebanyak 15 armada melakukan antar jemput. (Jdm)-f



## Prakiraan Cuaca Sabtu, 22 Januari 2022

Lokasi	Pagi	Siang	Malam	Dini Hari	Suhu C	Kelembaban
Bantul	☁	☁	☁	☁	23-31	70-95
Sleman	☁	☁	☁	☁	22-30	70-95
Wates	☁	☁	☁	☁	23-31	70-95
Wonosari	☁	☁	☁	☁	23-30	70-95
Yogyakarta	☁	☁	☁	☁	23-31	70-95

☀️ Cerah ☁️ Berawan ☁️ Udara Kabur ☁️ Hujan Lokal ☁️ Hujan Pelir

Grafis : Arko



**Zahrotus Sa'idah, SIKom, MA**  
Prodi Ilmu Komunikasi Universitas Amikom Yogyakarta

**NAMA** Ghozali Everyday beberapa minggu ini menjadi perbicangan nasional. Diketahui pemuda yang berstatus sebagai

# Euforia Ghozali Everyday

mahasiswa di Universitas Dian Nuswantoro (Udinus) Semarang ini telah berhasil mengumpulkan uang hingga Rp 1,5 miliar dari hasil menjual foto di NFT (Non Fungible Token). Hasil dari beberapa wawancara pada awak media, Ghozali menuturkan bahwa kejadian tersebut terjadi karena perbuatan iseng semata dan saat itu dia tidak pernah terfikirkan bahwa foto selfie yang diambil sejak tahun 2017 sampai dengan 2021 itu memiliki nilai jual dan juga menjadi perbicangan nasional.

Sebagai informasi, Ghozali melakukan selfie sejak usia 18 tahun dan jika ditotal secara

keseluruhan Ghozali memiliki kurang lebih 933 foto selfie dengan ekspresi yang sama dan dengan harga jual minimal 0,0001 ETH atau setara dengan Rp 45 ribu. Namun, ada juga foto Ghozali yang memiliki nilai jual fantastis yakni pada salah satu NFT yang berjudul Ghozali\_Ghozalu #31 yakni sebesar 11 ETH atau setara dengan Rp 47 miliar.

Angka fantastis yang didapatkan oleh Ghozali dengan modal selfie ini ternyata menimbulkan ketertarikan masyarakat terhadap NFT sehingga terhitung sejak viralnya Ghozali di berbagai media sosial sampai saat ini,

banyak orang yang mencoba peruntungan dengan menjual berbagai macam NFT, dari mulai baju, foto KTP sampai dengan foto koruptor di OpenSea.

Nama OpenSea memang kurang familiar di kalangan masyarakat. OpenSea sendiri merupakan marketplace bagi orang yang ingin membeli dan menjual NFT, yakni bagian unik dari kode digital yang didukung oleh teknologi blockchain. Umumnya di sana menjual hasil karya digital yang memiliki value yang layak untuk dilelang. Tentunya dalam pelelangan tersebut tidak semua orang memiliki keberuntungan yang sama seperti yang didapatkan

oleh Ghozali karena itu dibutuhkan strategi tepat guna agar NFT tersebut memiliki nilai jual dan tidak hanya sekedar mengekor pada keberuntungan orang lain.

Jika ditelusuri lebih lanjut mengenai kesuksesan Ghozali maka kita temukan komentar bahwa NFT yang ditawarkan oleh Ghozali memiliki sisi unik. Meski Ghozali mengakui bahwa hal ini dilakukan karena keisengan saja, namun jika diamati lagi Ghozali secara tidak langsung mengenai karakteristik masyarakat, bahwa masyarakat saat ini membutuhkan sesuatu yang unik, tidak hanya memiliki nilai seni tapi juga nilai

konsisten seperti halnya yang dideskripsikan oleh Ghozali. Selain itu, orisinal yang ditawarkan oleh Ghozali berhasil menarik perhatian penikmat karya seni karena sejauh ini belum banyak yang berani menjual selfie tanpa ekspresi. Oleh karena itu banyak orang yang rela membayar mahal demi aset NFT tersebut sebagai bentuk apresiasi terhadap Ghozali.

Berdasarkan kesuksesan yang berhasil diraup oleh Ghozali ini kita dapat menyimpulkan bahwa peluang atau kesempatan itu selalu ada di sekitar kita hanya saja kita tidak pernah tahu kesempatan



atau peluang yang mana yang pada akhirnya mengantarkan kita pada kesuksesan. Intinya adalah selalu memaksimalkan apa yang dapat kita maksimalkan dan tentunya menjadi diri sendiri agar apa yang kita ciptakan memiliki nilai orisinal, sehingga orang-orang akan lebih mengapresiasi kita dan tentunya semua itu harus dilakukan secara konsisten, sebab dengan sikap konsisten akan memunculkan banyak peluang di sekitar kita dan itulah trik yang dilakukan Ghozali sejak tahun 2017 sampai saat ini.\*\*\*