

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

NOV
2015

MENGUAK
TABIR
SERTIFIKASI
SOPIR

IDR 50.000



Edisi 17/11/2015

Standar
Kompetensi
Pengemudi,
Seperti Apa?



PENGELOLAAN UANG JALAN

PERFORMA BAN YANG BERBEDA

PPH PASAL 23 ATAS JASA ANGKUTAN DI DARAT

Mesin yang selalu bekerja menandakan bisnis saya selalu berjalan. Jika ada kendala pada mesin kendaraan saya, akan berpengaruh terhadap bisnis dan nama baik saya. Itulah alasan saya mengandalkan Mobil Delvac™, oli mesin diesel untuk tugas berat. Tak hanya melindungi mesin kendaraan saya, tapi juga diformulasikan agar mesin tetap awet. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi www.mobildelvac.com

Mobil Delvac™
Untuk Usia Mesin Lebih Panjang



Mesin yang terus berfungsi dengan tangguh membuat saya bekerja sepenuh hati.



Untuk informasi lebih lanjut atau untuk menghubungi distributor kami:

• **JAKARTA, BOGOR, BEKASI** : PT. IndoOne Citra Abadi +62 (21) 294 96340 rudy_bd@indoone.co.id • **JAKARTA, JAWA BARAT** : PT. Mitra Asmoco Utama +62 (21) 658 33483 info@ptmau.com • **BANTEN** : PT. Sari Sarana Kimiatama +62 (21) 540 2211 alex@sstama.com • **BALI, NUSA TENGGARA** : PT. TAT Petroleum Indonesia +62 (361) 471 5232 novia@tatco.id • **JAWA TIMUR** : PT. Artha Permai Kencana +62 (31) 371 8489 sales@apk.co.id • **BATAM, SUMATERA** : PT. Prima Karya Nusa +62 (778) 450 745 tvera@ptpkn.com • **KALIMANTAN** : PT. Artha Pusaka Mitra Sakti +62 (542) 770 788 bryan.wijaya@ptapms.com • **SULAWESI SELATAN, BARAT, TENGAH, TENGGARA** : PT. Catur Putra Harmonis +62 (411) 512 278 rocky.rustan@catur-putraharmonis.com • **SULAWESI UTARA, TENGAH, GORONTALO** : PT. Jaya Trade +62 (431) 813162 morris@jayatrade.com

Untuk informasi lebih lengkap kunjungi www.mobildelvac.com

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head



Tipper



Mixer



CURSOR 9



DESIGN



CHASSIS



682

The NEW 682 marks the entry into the heavy truck market and cuts the edge of the latest technology in terms of design, comfort and quality standards. The NEW 682 features a cab inspired by the award winning Iveco Stralis cabs, and is powered by Iveco Fiat Powertrain Cursor engine, which is equipped with the latest-generation common rail fuel injection system. The on-road version offers the best mix among comfort, reliability, flexibility and performance giving to the vehicle the right characteristics to face a wide range of transports.

3E

Energy

Efficiency

Ecology



DESIGN



CUSTOMIZATION



COMFORT & ERGONOMICS



PERFORMANCE



SAFETY



VERSATILITY



RELIABILITY



SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor

Head Office :
Gedung TMT 1, Lantai 3 Suite 301 - Jl KKO Raya No.1
Cilandak Jakarta Selatan 12560 INDONESIA
Tel : +62 21 29976849 Fax : +62 21 29976840 - 41
Email : info@chakrajawara.co.id | www.chakrajawara.co.id

STRENGTH AT WORK



Sertifikasi Sopir Truk

Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) sudah di depan mata. Dibukanya MEA akan diikuti pula oleh dibukanya keran bagi tenaga kerja maupun perusahaan tanpa hambatan masuk ke negara-negara ASEAN dari segala level.

Hal ini menjadi tantangan dan peluang bagi Indonesia, khususnya dari sektor transportasi dan logistik. Sebagai negara dengan penduduk terbesar di kawasan ASEAN, Indonesia menjadi pasar yang menggiurkan bagi perusahaan di ASEAN. Selain itu, kebutuhan terhadap tenaga kerja juga pasti meningkat.

Pada era MEA, kompetensi yang tersertifikasi dan diakui di tingkat ASEAN atau pun internasional menjadi hal mutlak agar bisa masuk di negara-negara tersebut, tak terkecuali sopir truk.

Kompetensi sopir truk di Indonesia dapat diakui jika berhasil menunjukkan kinerja sesuai elemen kompetensi yang ditetapkan. Ada 16 unit kompetensi sopir truk yang disediakan sertifikat dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi, yaitu Menerapkan Komunikasi di Tempat Kerja, Menerapkan Kerja Sama di Tempat Kerja, Mengikuti Prosedur K3 di Tempat Kerja, Memelihara Lingkungan Kerja, Mempersiapkan Peralatan dan Perlengkapan, Menerapkan Peraturan Berlalu Lintas, Memeriksa Fungsi Teknis Mobil Angkutan Barang, Mempersiapkan Pengoperasian Mobil Angkutan Barang, Mengemudikan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang, Mengemudi Antisipatif (*Defensive Driving*) Mobil Angkutan Barang, Mengatasi Situasi Kritis di

Perjalanan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang, Mengemudi secara Ekonomis Kendaraan Bermotor Angkutan Barang (*Economic Driving*), Mengoperasikan *Global Positioning System (GPS)*, Menerapkan Komunikasi Berbahasa Inggris di Tempat Kerja, Menerapkan Etika Mengemudi, dan Menerapkan Prosedur Penyelenggaraan Pengangkutan Alat Berat/Peti Kemas/Barang Khusus/Barang Berbahaya dan Beracun.

Bagi perusahaan, elemen kompetensi ini bisa menjadi sebuah acuan pendidikan dan pelatihan bagi sopir-sopir mereka. Kompetensi utama seorang sopir, yaitu menyetir memang harus ditunjukkan dengan adanya SIM. Tetapi, SIM adalah bukti yang tidak cukup valid untuk menyatakan seseorang kompeten menjadi sopir.

Sopir memerlukan tambahan pengetahuan agar tidak terjebak dalam perilaku *aggressive driving*, yang mengemudi secara ugal-ugalan dan sangat membahayakan bagi orang lain. Sopir perlu pengetahuan mengemudi dengan aman (*defensive driving*) karena cara mengemudi ini akan aman bagi dirinya juga aman bagi pengguna jalan lainnya.

Sopir yang memiliki kompetensi sebagaimana disebutkan dalam Keputusan Menteri Tenaga Kerja No. 269 Tahun 2014 akan menjadi nilai tambah bagi perusahaan.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Reporter
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Citra D. Vresti Trisna

Fotografer
Giovanni Versandi
Bayu Yoga Dinata

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Administrasi
Moulida Ashari

Sirkulasi
Muhammad Abdurhman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

STANDAR KOMPETENSI PENGEMUDI, SEPERTI APA? / 17

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #17

Laporan Utama

- 06 KEHARUSAN SERTIFIKASI PROFESI
- 10 SERTIFIKASI DAN STANDAR KOMPETENSI
- 14 STANDAR KOMPETENSI SOPIR
- 24 SEPUTAR SERTIFIKASI KOMPETENSI
- 26 SERTIFIKASI SOPIR
- 28 KRISIS SOPIR
- 32 MANAJEMEN SOPIR

Logistik & Rantai Pasok

- 34 ANGGARAN TAHUNAN PERUSAHAAN TRUK

Fleet Management

- 40 MEMAHAMI FLEET MANAGEMENT

Dunia Ban

- 42 PERFORMA BAN YANG BERBEDA

Perpajakan

- 48 PMK 141 TAHUN 2015

Leader Interview

- 52 PT INTRACO PENTA WAHANA

Solusi Pengusaha

- 56 PT LOGISTICPLUS INTERNATIONAL

Info Produk

- 60 SINOTRUK TRACTOR HEAD C5B

Mata Lensa

- 64 KERETA API LOGISTIK PELABUHAN TANJUNG PRIOK

Tips & Trik

- 70 PERAWATAN DUMP TRUCK

Truk Spesial

- 74 TRAILER SEMI SIDE TIPPER

Event

- 76 INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ
- 78 ITSCL

Variasi

- 82 MEMINIMALISASI KEKECEWAAN KONSUMEN DENGAN PRINSIP 3T

Komunitas

- 86 AIKKI

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Graha Gramaron Jln. Bunguran 23-25A Surabaya
Tlp. 031 - 3556677 Email. redaksi@arveo.co.id

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



MEA DIBUKA, SOPIR TRUK PUN BISA DARI MYANMAR

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Memasuki Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2016 yang kurang dua bulan lagi, dari 10 negara, Indonesia dinilai menjadi salah satu negara yang belum siap. Hal ini diketahui sejak dimulainya perdagangan bebas ASEAN-Cina tahun 2010 yang membuat barang-barang dari Cina masuk dengan bebas ke Indonesia. Dampaknya semua sektor industri mengeluh kepada pemerintah karena membuat produk lokal menjadi kalah bersaing.

Menjelang Masyarakat Ekonomi ASEAN yang berlaku per 1 Januari 2016 pemerintah memiliki 12 sektor prioritas untuk mempersiapkan sumber daya manusianya dalam bentuk program sertifikasi profesi. Dua belas sektor prioritas tersebut di antaranya sektor barang, jasa, penerbangan, jasa online, pariwisata, kesehatan dan logistik. Sektor logistik salah satunya ialah *forwarding*, pengiriman barang (retail), dan angkutan truk trailer.

Meski begitu, situasi di mana produk dalam negeri kalah bersaing sepertinya akan terulang mengingat saat ini belum terlihat tanda-tanda keseriusan menghadapi MEA. Pada sektor logistik saja khususnya untuk sopir, sampai saat ini Indonesia belum mempunyai sopir yang bersertifikat ASEAN. "Persaingan secara global dan regional akan kita hadapi. Kita akan melihat sopir-sopir dari Vietnam, Filipina, dan Myanmar tidak ada lagi batasan dan tidak ada yang menghalangi karena sudah sepakat mengenai legalitas. Kita bisa melakukan batasan standar saja," jelas Bachtiar Sirajuddin, anggota Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP).



Negara-negara tersebut dianggap telah siap menghadapi MEA 2016 terutama Filipina yang mempersiapkan sopir-sopir truk trailer bersertifikasi. Dukungan pemerintah Filipina memang besar mengingat pengiriman tenaga kerja ialah salah satu sumber pendapatan negara mereka.

Menurut Bachtiar, jangan kira tenaga kerja asing yang akan masuk ke Indonesia adalah orang-orang yang tidak mau susah. "Terkait upah rendah, tenaga kerja yang akan masuk ke Indonesia bukanlah dari Thailand, Malaysia atau Singapura. Tetapi dari Filipina, Vietnam, Myanmar atau negara yang setara dengan mereka di mana orang-orangnya mau hidup susah. Dengan mendapatkan upah Rp 3 juta-Rp 5 juta sebulan sudah bagus bagi mereka," tambahnya.



BNSP hadir sebagai lembaga negara yang menjalankan undang-undang. Negara harus mengakui kompetensi warganya, jika sopir minta diakui oleh negara, maka harus diberikan. Tujuannya adalah menyertifikatkan semua masyarakat yang punya kompetensi. Dasar hukum BNSP Undang-undang No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, Peraturan Pemerintah No. 23 Tahun 2004 tentang Badan Nasional Sertifikasi Profesi, Peraturan Pemerintah No. 31 Tahun 2006 tentang Sistem Pelatihan Kerja Nasional dan Peraturan Presiden No. 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia.

Bachtiar mengatakan, dalam landasan hukum tersebut dijelaskan bahwa pengakuan kompetensi orang sekolah atau tidak sekolah harus diakui kompetensinya. Pengemudi walaupun tidak sekolah kalau dia mencapai level tertinggi dari kompetensi wajib untuk sertifikasi.



Dewanto Purnacandra
Kepala Subdirektorat Promosi dan Kemitraan
Keselamatan, Ditjen Perhubungan Darat.



Bachtiar Sirajuddin
Anggota Badan Nasional Sertifikasi
Profesi (BNSP)

SIAPKAN 1.000 SERTIFIKASI SOPIR TRAILER GRATIS

Dalam kaitannya MEA 2016, BNSP akan mendukung sertifikasi untuk sektor logistik, yakni 12.000 orang. BNSP menawarkan kepada perusahaan angkutan sebanyak 1.000 sopir trailer yang akan diberikan sertifikat secara gratis. Harapannya saat MEA 2016 berlangsung Indonesia telah memiliki 1.000 sopir truk trailer bersertifikat internasional. "Setidaknya jika sudah ada 1.000 sopir yang telah bersertifikasi masih memungkinkan untuk menahan masuknya sopir dari negara lain. Karena sampai saat ini pemahaman dari negara ASEAN lain mengetahui bahwa di Indonesia masih belum memiliki sopir bersertifikasi," papar Bachtiar.

Terkait anggapan bahwa BNSP terlambat atau lamban dalam mengelola program sertifikasi, Bachtiar membantah. Menurutnya, kendala selama terletak pada sosialisasi yang masih kurang dan BNSP merasa pihak pemerintah dan swasta belum memiliki dorongan untuk menyukseskan program sertifikasi. "Kita lihat saja BNSP baru berdiri tahun 2003, kemudian Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (KKNI) dalam bentuk Peraturan Presiden keluar tahun 2012. Sekarang selama tiga tahun BNSP diberi kesempatan untuk menata semua itu. Memang dibutuhkan usaha yang keras untuk membenahi semua, tetapi lebih baik terlambat ketimbang tidak sama sekali," tuturnya.

Ia menambahkan, kendala lain logistik menjadi sektor bisnis yang belum mendapatkan perhatian khusus dari pemerintah. Selama ini tidak ada kementerian yang khusus menangani logistik, sekalipun telah ada Sistem Logistik Nasional dalam proses penerapannya masih di bawah kewenangan Menteri Koordinator Kementerian Perekonomian. Di samping itu, tantangan daya saing tenaga kerja Indonesia juga lemah. Di antara 150 negara Asia, Indonesia berada di urutan 50 dari *survey economic forum*. Dengan demikian, wajar jika nantinya Indonesia menjadi pasar yang empuk bagi negara lain sebagai pasar tenaga kerja.

Sementara itu, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) sebagai wadah pengusaha angkutan barang menjelang MEA 2016 pertengahan tahun 2015 telah mendirikan perusahaan PT Logistik Insan Prima. Perusahaan ini merupakan Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) yang

didirikan bersama dua asosiasi lainnya, yakni Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) dan Asosiasi Depo Kontainer Indonesia (Asdeki). "LSP ini sampai saat ini sedang bekerja dan siap memfasilitasi program BNSP yakni 1.000 sertifikasi profesi sopir gratis," kata Gemilang Tarigan, Ketua Aptrindo.

Dalam hal ini, Tarigan melihat perspektif lain, menurutnya berlangsungnya MEA akan memungkinkan terjadi distribusi barang lintas negara, yakni Malaka-Dumai. Hal ini menjadi tantangan bagi perusahaan angkutan dalam negeri sekaligus pengemudi asal Indonesia. Guna mempersiapkannya, bagi sopir sertifikasi menjadi wajib karena hal itu menjadi standar kompetensi. Kedua, persoalan keimigrasian karena sopir yang nantinya melintas antarnegara sudah barang tentu membutuhkan paspor.

Ketiga, mengenai barang yang diangkut atau kepabeanan sebab sekalipun pasar bebas bukan berarti barang bisa bebas melintas. Keempat, kondisi kendaraan yang masing-masing negara memiliki standar kelayakan berbeda menilai sebuah kendaraan layak jalan atau tidak termasuk tentang standar emisi gas buang. Kelima, kemampuan bahasa asing yang dimiliki sopir.

"Kita harapkan berbagai kemungkinan kendala tersebut ke depan bisa diatasi dengan membuat sistem yang mempermudah akses distribusi lintas negara. Jalur yang memungkinkan terjadinya distribusi lintas barang adalah antara Malaysia dengan Indonesia, yakni melalui pelabuhan Dumai, Kepulauan Riau. Dari jalur itu, hanya dibutuhkan waktu dua jam untuk menyeberangkan barang sekaligus kendaraannya dari pelabuhan Malaka di Malaysia," katanya.



Gemilang Tarigan, Ketua Aptrindo

SERTIFIKASI UNTUK JAMIN KESELAMATAN

Berdasarkan Undang-undang No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan ditetapkan bahwa keselamatan menjadi hal yang sangat penting dalam penyelenggaraan angkutan umum. Direktorat Jenderal Perhubungan Darat dalam mendukung peningkatan keselamatan memiliki program pelatihan seperti *defensive driving*, penanganan keadaan darurat, dan pelatihan mengenai pemuatan barang untuk pengemudi. Program ini hanya dibatasi khusus untuk pengemudi angkutan barang berbahaya dan angkutan khusus.

"Semua dilatih, Dirjen Perhubungan Darat akan mensertifikasi pengemudi yang telah dilatih khusus untuk angkutan B3 (Bahan Berbahaya dan Beracun). Program ini sudah berlangsung selama tiga bulan. Hasilnya adalah pengemudi angkutan barang mendapat kemampuan mengemudi yang baik," tutur Dewanto Purnacandra, Kepala Subdirektorat Promosi dan Kemitraan Keselamatan, Ditjen Perhubungan Darat.

Dalam pelaksanaannya, program tersebut dilakukan bertahap, peserta merupakan pengemudi daerah yang telah melalui proses seleksi di tingkat



BNSP menyiapkan 1.000 sertifikasi sopir trailer yang dibiayai Negara

provinsi, kemudian diseleksi lagi sampai tingkat nasional. Meski Ditjen Perhubungan Darat telah memiliki program sertifikasi, Dewanto tetap mengharapkan peran aktif perusahaan angkutan barang dalam meningkatkan kemampuan pengemudinya untuk berkendara yang aman. "Kami harapkan pada perusahaan diusahakan supaya memiliki manajemen keselamatan," ujarnya.

MANFAAT SERTIFIKASI KOMPETENSI

Sumber: BNSP

PERUSAHAAN

- Membantu perusahaan meyakinkan kepada kliennya bahwa produk/jasanya telah dibuat oleh tenaga-tenaga yang kompeten
- Membantu perusahaan dalam rekrutmen dan mengembangkan tenaga berbasis kompetensi - meningkatkan efisiensi HRD - efisiensi nasional.
- Memastikan perusahaan mendapatkan tenaga yang kompeten.
- Membantu perusahaan dalam sitem pengembangan karir dan renumerasi tenaga berbasis kompetensi
- Memastikan dan meningkatkan produktivitas

TENAGA KERJA

- Membantu tenaga profesi meyakinkan kepada organisasi/ usaha bahwa dirinya kompeten dalam bekerja atau menghasilkan produk atau jasa.
- Membantu memastikan dan memelihara kompetensi untuk meningkatkan percaya diri tenaga profesi.
- Membantu tenaga profesi dalam merencanakan karirnya.
- Membantu tenaga profesi dalam emngukur tingkat pencapaian kompetensi dalam proses belajar di lembaga formal maupun secara mandiri
- Membantu pengakuan kompetensi lintas sektor dan lintas negara.
- Membantu tenaga profesi dalam promosi profesinya di pasar tenaga kerja.



MEMPERTANYAKAN SERTIFIKASI DAN STANDAR KOMPETENSI

Teks: Abdul Wachid
Foto: Giovanni Versandi/Bayu Yoga Dinata

Menjelang Masyarakat Ekonomi ASEAN yang berlaku per 1 Januari 2016 pemerintah melalui Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) menawarkan kepada perusahaan angkutan sebanyak 1.000 sopir trailer yang akan diberikan sertifikat secara gratis. Meski demikian, tidak semua pihak menyambut positif program tersebut, beberapa pihak justru mempertanyakan keselarasan sertifikasi profesi dengan SIM (Surat Izin Mengemudi).

Gerhard Butarbutar, instruktur pengemudi PT Damai Mitra Serasi mengatakan, program sertifikasi pengemudi dari BNSP harus jelas. Sebab selama ini perusahaan angkutan dan pengemudi mengukur standar kompetensi berkendara berpatokan pada SIM yang dimilikinya. "Prioritas pertama pengemudi adalah pekerjaan, kemudian penghasilan. Dengan adanya program sertifikasi profesi apakah bisa menjamin membantu pengemudi dalam hal pekerjaan dan penghasilan," katanya.

Dalam pengamatan Gerhard, sebagian pengemudi truk yang mahir mengemudi muatan khusus masih ada yang terkendala dalam pengurusan SIM. Padahal, keberadaan SIM tidak menjamin bahwa seorang pengemudi memiliki kompetensi berkendara terutama untuk angkutan khusus. Hal ini bisa jadi akan terulang ketika program sertifikasi profesi berjalan, ada keraguan dari sopir tentang manfaatnya melihat dalam pengurusan SIM saja terdapat masalah.

"Prinsipnya sopir menyambut baik program sertifikasi tetapi pemerintah perlu melakukan perbaikan agar sopir tidak lagi terkendala dalam pengurusannya. Jika nantinya dalam



Kantor BNSP



Nilai guna program sertifikasi profesi dalam menjamin pengemudi untuk dapat meningkatkan kinerja dan kesejahteraan masih dipertanyakan

proses pengurusannya akan masih ditemukan kendala, fenomena calo atau istilah SIM tembak akan muncul dalam program sertifikasi," kata Gerhard.

Sementara itu, terkait kendala pengurusan dan fenomena SIM tembak, AKBP Kanton Pinem, Kasubbid Dikpen Biddikmas Korlantas Polri enggan banyak berkomentar. Termasuk anggapan bahwa tingginya tingkat kecelakaan yang melibatkan angkutan barang akibat dari adanya SIM tembak. "Tidak benar demikian. Tingkat keselamatan angkutan barang tidak bisa dikaitkan dengan masalah tersebut karena banyak faktor yang memengaruhi kecelakaan. Di antaranya kondisi jalan, muatan berlebih, dan kendaraan yang tidak layak jalan," paparnya.

Di sisi lain, menanggapi pandangan bahwa program sertifikasi berisiko tumpang tindih dengan SIM, Bachtiar Sirajuddin, anggota Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) tidak sependapat. Menurutnya, SIM menjadi dasar seorang sopir telah berkompeten mengemudikan kendaraan menurut Undang-undang dan Kepolisian. Sementara sertifikasi profesi merupakan tindak lanjut dari sertifikasi yang standar kompetensinya lebih spesifik menyesuaikan jenis kendaraan dan lainnya.



Gerhard Butarbutar
Instruktur pengemudi PT Damai Mitras Serasi

PERJELAS STANDAR KOMPETENSI

Mochammad Taufik Natsir, *Senior Consultant* Supply Chain Indonesia berpandangan lain sekaligus memberi masukan terhadap program sertifikasi pengemudi BNSP. Bagi Taufik, BNSP perlu menambahkan dari sisi standar kompetensi tidak hanya untuk sopir truk jenis trailer tetapi diupayakan untuk kendaraan jenis *light truck* (tonase 1 hingga 4 ton). Ditambahkan juga truk jenis tronton, tangki, *mixer*, *wing box*, dan lain lain.

"Termasuk juga sertifikasi sopir untuk truk yang menggunakan refrigerator karena ada kebutuhan tersendiri untuk sopir truk jenis ini. Sertifikasi juga jangan pada jenis truk saja, tetapi juga mencakup jenis muatan yang diangkut, misalnya *chemical, oil and gas*, dan farmasi," kata Taufik.

Ia menambahkan, dalam konteks persaingan global khususnya tenaga pengemudi, sertifikasi profesi perlu dilakukan. Sayangnya karena sertifikasi ini lebih menyangkut pada kompetensi individu pengemudi, maka tidak banyak perusahaan angkutan yang peduli akan hal tersebut.

Di samping itu, masih banyak *event bidding* jasa transportasi yang tidak memasukkan unsur pengemudi bersertifikat. "Saya tidak banyak menemukan *term and condition* dari *principal* untuk menggunakan pengemudi bersertifikat kecuali untuk industri tertentu misalnya *chemical, oil and gas*. Jadi hingga saat sepertinya sertifikasi ini belum bisa menjadi *competitive advantage* dalam persaingan bisnis transportasi di Indonesia," katanya.

Sementara itu, menjawab skema standar kompetensi, Bachtiar Sirajuddin, anggota Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) mengatakan, bahwasannya hal itu telah diatur dalam Peraturan Presiden No. 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (SKKNI). Meski begitu, perusahaan angkutan barang untuk sementara ini tidak harus menggunakan SKKNI karena untuk menyusunnya membutuhkan biaya dan waktu lama.

Untuk sementara, perusahaan angkutan hanya perlu menggunakan standar kompetensi telah ada, yakni mengadopsi standar kompetensi dari luar negeri. "Dalam industri logistik ada lima jabatan yang kita adopsi standar kompetensinya dari Australia dan pihak berkepentingan setuju. Artinya, semisal untuk standar kompetensi sopir trailer juga menggunakan standar yang diadopsi, kemudian disetujui. Maka BNSP akan mengacu pada standar yang telah disepakati bersama," kata Bachtiar.

Ia menerangkan, perusahaan angkutan dan lembaga pelatihan tidak perlu terpaku dengan SKKNI. Hal yang paling penting sekarang adalah ada niat untuk sertifikasi. Sebab semua sektor industri pasti



Mochammad Taufik Natsir
Senior Consultant at Supply Chain Indonesia

memiliki standar operasional, maka hal itu bisa jadi patokan. Sedangkan tentang kekhawatiran akan tidak selarasnya standar kompetensi akibat jumlah LSP yang banyak, Bachtiar menjamin hal itu tidak akan terjadi, mengingat BNSP nantinya akan melakukan pengawasan dalam hal skema, kualifikasi dan mekanismenya akan dibuat sama.

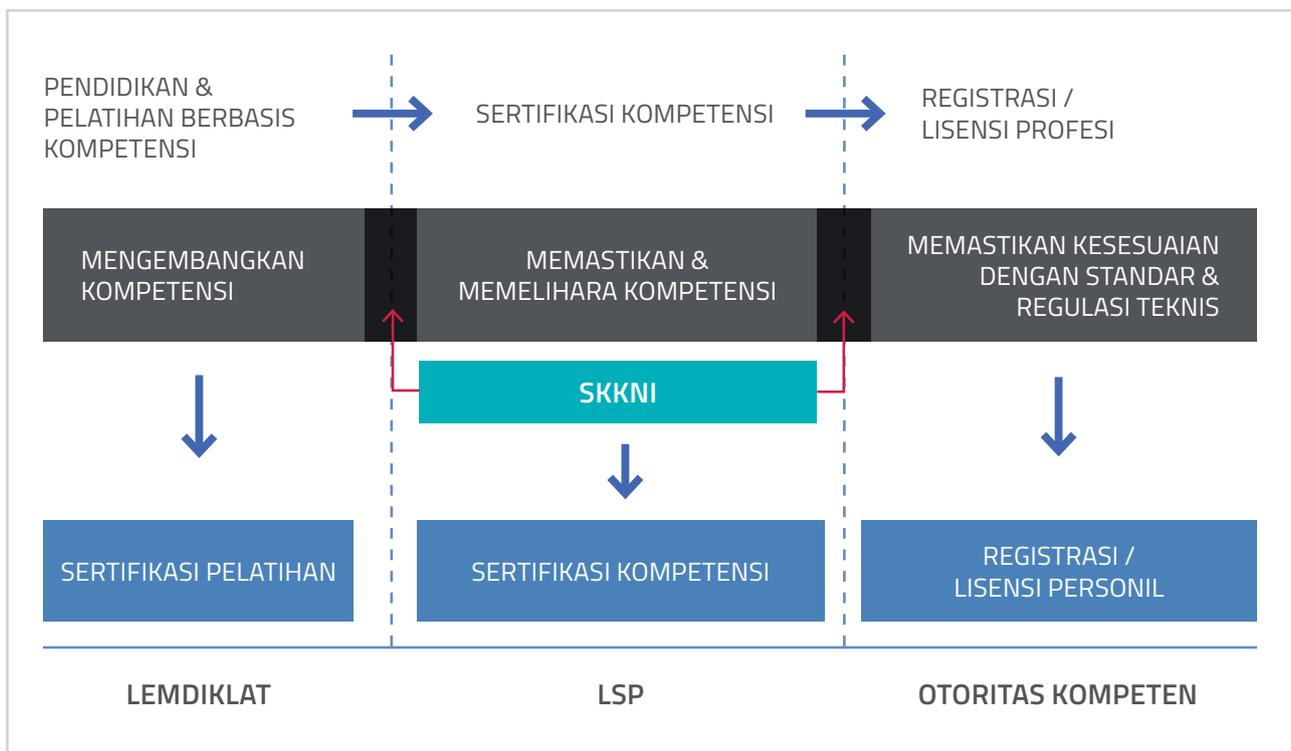
“Perbedaan LSP boleh banyak yang penting standar dan hasilnya pasti akan sama dan tidak ada monopoli LSP. Yang penting semua dalam lisensi BNSP sehingga bisa mengeluarkan pengawasan ke LSP,” katanya. Secara spesifik mengenai detail standar kompetensi, Bachtiar menerangkan, ruang lingkup kompetensi tergantung yang usul atau rekomendasinya berasal dari pemangku kepentingan. Dalam hal ini rekomendasi standar kompetensinya bisa

berasal dari pihak asosiasi pengusaha atau LSP. BNSP hanya mengarahkan pada mekanisme bagaimana mendapatkan uji kompetensi sehingga mendapatkan pengemudi yang kompeten.



Sayangnya karena sertifikasi ini lebih menyangkut pada kompetensi individu pengemudi, maka tidak banyak perusahaan angkutan yang peduli akan hal tersebut.

SKEMA SERTIFIKASI PROFESI





STANDAR KOMPETENSI PENGEMUDI, SEPERTI APA?

Teks: Ratna Hidayati

Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA)/ASEAN *Economic Community (AEC)* akan diberlakukan pada tahun 2015 merupakan tantangan sekaligus peluang Indonesia untuk menunjukkan eksistensinya pada era perdagangan bebas. Apabila MEA terwujud tahun 2015, maka sesuai "AEC Blueprint" akan terbuka kesempatan kerja seluas-luasnya bagi warga negara ASEAN yang memiliki keterampilan atau keahlian khusus (kompetensi) untuk dapat keluar dan masuk dari satu negara ke negara lain di ASEAN untuk mendapatkan pekerjaan tanpa adanya hambatan di negara yang dituju.

Globalisasi mengharuskan setiap negara untuk berupaya meningkatkan daya saingnya melalui peningkatan efisiensi dan produktivitas sumber daya alam dan sumber daya manusianya. Karena itu peranan sumber daya manusia sangatlah penting dan strategis, khususnya yang mempunyai standar kompetensi profesi yang diperlukan. Sehubungan dengan hal tersebut maka tuntutan standar kompetensi pengemudi menjadi lebih luas bukan hanya tuntutan kompetensi mengemudi kendaraan bermotor di jalan, tetapi juga tuntutan standar kompetensi profesi pengemudi sesuai dengan bidang profesinya.

Dalam rangka memperoleh kompetensi pengemudi tersebut diperlukan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia sebagai acuan dalam rangka membangun dan

menentukan profesi pengemudi yang kompeten harus melalui pendidikan dan pelatihan serta dilakukan uji kompetensi (asesmen). Penyusunan standar kompetensi kerja pengemudi untuk profesi pengemudi kendaraan bermotor merupakan bagian penting di samping upaya untuk lebih menjamin keselamatan juga dalam rangka memenuhi standar pelayanan minimal yang ditetapkan oleh pemerintah.

Standar kompetensi pengemudi telah ditetapkan oleh Menteri tenaga Kerja RI pada Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 269 Tahun 2014 tentang Penetapan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia Kategori Transportasi dan Pergudangan Golongan Pokok Angkutan Darat dan Angkutan Melalui Saluran Pipa Bidang Mengemudi Angkutan Bermotor.

Standar kompetensi tersebut adalah kompetensi yang harus dimiliki oleh pengemudi untuk semua jenis angkutan penumpang dan barang termasuk yang berprofesi sebagai pengemudi kendaraan angkutan penumpang dan angkutan barang. Persyaratan dasar yang wajib dipenuhi oleh setiap profesi pengemudi adalah memiliki Surat Izin Mengemudi (SIM) sesuai dengan profesinya masing-masing. Kompetensi pengemudi angkutan penumpang dan angkutan barang terdiri dari beberapa kompetensi dan terbagi menjadi beberapa level yaitu Level 1, Level 2 dan Level 3.

Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan di Indonesia

No.	Jenis Penyelenggaraan Angkutan	Jenis Kendaraan yang Digunakan	Kategori Profesi Pengemudi
1	Angkutan Barang Umum	Mobil Barang	Pengemudi Mobil Barang Umum
2	Angkutan Barang Berbahaya	Mobil Barang	Pengemudi Mobil Barang Bahan Berbahaya dan Beracun (B3)
3	Angkutan Barang Khusus	Mobil Barang	Pengemudi Mobil Barang Khusus
4	Angkutan Barang Peti Kemas	Mobil Barang	Pengemudi Mobil Barang Pengangkut Peti Kemas
5	Angkutan Barang Alat Berat	Mobil Barang	Pengemudi Mobil Barang Pengangkut Alat Berat

Sumber: Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 269 Tahun 2014

Standar kompetensi profesi pengemudi angkutan barang ini hanya dibatasi dalam hal profesi pengemudi mobil barang pengangkut alat berat, pengemudi mobil barang pengangkut peti kemas, pengemudi mobil barang pengangkut barang khusus, serta pengemudi mobil barang pengangkut bahan, berbahaya dan beracun (B3).

Area Kerja: Mengemudi Angkutan Barang Pengangkut Alat Berat
Jenjang KKNI: Level 3

No. Kode Unit	Judul Unit Kompetensi	Elemen Kompetensi
1. H.494250.001.01	Menerapkan Komunikasi di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyampaikan informasi di tempat kerja. 2. Mendokumentasikan untuk arsip di tempat kerja.
2. H.494250.002.01	Menerapkan Kerja Sama di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerjemahkan peran dan tujuan kelompok kerja dalam angkutan jalan. 2. Mengidentifikasi tugas dan tanggung jawab setiap anggota dalam kelompok. 3. Melaksanakan tugas sesuai dengan tanggung jawab dalam kelompoknya.
3. H.494250.003.01	Mengikuti Prosedur K3 di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti prosedur di tempat kerja dalam kendaraan maupun di luar kendaraan untuk mengidentifikasi bahaya dan pencegahannya. 2. Memelihara kebersihan perlengkapan dan area kerja. 3. Menggunakan alat pemadam kebakaran. 4. Melaksanakan prosedur gawat darurat. 5. Melaksanakan prosedur penyelamatan pertama.
4. H.494250.004.01	Memelihara Lingkungan Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memilah dan membuang benda-benda yang tidak perlu. 2. Mengatur benda-benda dan peralatan. 3. Memelihara lingkungan/area kerja, peralatan dan perlengkapan.
5. H.494250.005.01	Mempersiapkan Peralatan dan Perlengkapan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi peralatan dan perlengkapan operasional. 2. Meminta/memesan perlengkapan. 3. Menerima dan memeriksa peralatan dan perlengkapan.
6. H.494250.006.01	Menerapkan Peraturan Berlalu Lintas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerapkan standar keamanan dan keselamatan dalam mengemudi kendaraan bermotor. 2. Mengikuti petunjuk tata cara berlalu lintas. 3. Merespon kondisi lalu lintas.
7. H.494250.013.01	Memeriksa Fungsi Teknis Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkan pemeriksaan fungsi teknis mobil angkutan barang. 2. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan kendaraan sebelum mengoperasikan mobil angkutan barang. 3. Melaksanakan pemeriksaan akhir dan pengujian ulang fungsi teknis kendaraan.
8. H.494250.014.01	Mempersiapkan Pengoperasian Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memeriksa kesiapan dokumen dan kelengkapan administrasi kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Memeriksa pemenuhan persyaratan teknis kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang.

STANDAR KOMPETENSI SOPIR

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 4. Mempersiapkan fisik, mental dan kesehatan pengemudi sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang.
9. H.494250.015.01	Mengemudikan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengemudikan kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Mencermati kondisi lalu lintas dan jalan. 3. Mempertahankan, dan memelihara kinerja operasi kendaraan.
10. H.494250.016.01	Mengemudi Antisipatif (<i>Defensive Driving</i>) Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkan perangkat mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 3. Melakukan manuver mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 4. Mengoperasikan kereta tempelan. 5. Memahami jenis barang khusus. 6. Menerapkan peraturan pengangkutan barang khusus.
11. H.494250.017.01	Mengatasi Situasi Kritis di Perjalanan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghindari terjadi benturan. 2. Menghindari tidak berfungsinya sistem pengereman. 3. Mengendalikan kontrol kendaraan pada saat terjadi krisis. 4. Mengambil tindakan yang benar pada saat terjadi kecelakaan. 5. Mengambil tindakan yang tepat pada saat kendaraan mengalami kerusakan.
12. H.494250.018.01	Mengemudi secara Ekonomis Kendaraan Bermotor Angkutan Barang (<i>Economic Driving</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengemudikan kendaraan dengan ekonomis. 2. Mengemudikan kendaraan dengan kondisi laik jalan.
13. H.494250.019.01	Mengoperasikan <i>Global Positioning System</i> (GPS)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi penggunaan <i>Global Positioning System</i> (GPS). 2. Menggunakan perangkat <i>Global Positioning System</i> (GPS). 3. Mencari alamat atau posisi objek dan tujuan. 4. Mencari <i>Point of Interest</i> (POI)/objek yang sering dikunjungi. 5. Menentukan dan memilih rute.
14. PAR.UJ03.044.01	Menerapkan Komunikasi Berbahasa Inggris di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berkomunikasi dengan pelanggan dan kolega mengenai hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan dasar dan sehari-hari di tempat kerja serta kegiatan pelayanan pelanggan. 2. Berbicara melalui telepon.
15. H.494250.026.01	Menerapkan Prosedur Penyelenggaraan Pengangkutan Alat Berat	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoperasikan kendaraan pengangkut alat berat. 2. Mengidentifikasi karakteristik alat berat yang diangkut. 3. Mendata karakteristik kereta tempelan. 4. Menerapkan peraturan penyelenggaraan pengangkut alat berat.
16 H.494250.028.01	Menerapkan Etika Mengemudi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengendalikan kondisi pribadi. 2. Menerapkan peraturan berlalu lintas. 3. Mengemudikan kendaraan.

Sumber: Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 269 Tahun 2014

Area Kerja: Mengemudi Angkutan Barang Pengangkut Peti Kemas
Jenjang KKNI: Level 3

No. Kode Unit	Judul Unit Kompetensi	Elemen Kompetensi
1. H.494250.001.01	Menerapkan Komunikasi di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyampaikan informasi di tempat kerja. 2. Mendokumentasikan untuk arsip di tempat kerja.
2. H.494250.002.01	Menerapkan Kerja Sama di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerjemahkan peran dan tujuan kelompok kerja dalam angkutan jalan. 2. Mengidentifikasi tugas dan tanggung jawab setiap anggota dalam kelompok. 3. Melaksanakan tugas sesuai dengan tanggung jawab dalam kelompoknya.
3. H.494250.003.01	Mengikuti Prosedur K3 di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti prosedur di tempat kerja dalam kendaraan maupun di luar kendaraan untuk mengidentifikasi bahaya dan pencegahannya. 2. Memelihara kebersihan perlengkapan dan area kerja. 3. Menggunakan alat pemadam kebakaran. 4. Melaksanakan prosedur gawat darurat. 5. Melaksanakan prosedur penyelamatan pertama.
4. H.494250.004.01	Memelihara Lingkungan Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memilah dan membuang benda- benda yang tidak perlu. 2. Mengatur benda-benda dan peralatan. 3. Memelihara lingkungan/area kerja, peralatan dan perlengkapan.
5. H.494250.005.01	Mempersiapkan Peralatan dan Perlengkapan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi peralatan dan perlengkapan operasional. 2. Meminta/memesan perlengkapan. 3. Menerima dan memeriksa peralatan dan perlengkapan.
6. H.494250.006.01	Menerapkan Peraturan Berlalu Lintas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerapkan standar keamanan dan keselamatan dalam mengemudi kendaraan bermotor. 2. Mengikuti petunjuk tata cara berlalu lintas. 3. Merespon kondisi lalu lintas.
7. H.494250.013.01	Memeriksa Fungsi Teknis Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkan pemeriksaan fungsi teknis mobil angkutan barang. 2. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan kendaraan sebelum mengoperasikan mobil angkutan barang. 3. Melaksanakan pemeriksaan akhir dan pengujian ulang fungsi teknis kendaraan.
8. H.494250.014.01	Mempersiapkan Pengoperasian Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memeriksa kesiapan dokumen dan kelengkapan administrasi kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Memeriksa pemenuhan persyaratan teknis kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 3. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 4. Mempersiapkan fisik, mental dan kesehatan pengemudi sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang.

STANDAR KOMPETENSI SOPIR

9. H.494250.015.01	Mengemudikan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengemudikan kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Mencermati kondisi lalu lintas dan jalan. 3. Mempertahankan, dan memelihara kinerja operasi kendaraan.
10. H.494250.016.01	Mengemudi Antisipatif (<i>Defensive Driving</i>) Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkan perangkat mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 3. Melakukan manuver mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 4. Mengoperasikan kereta tempelan. 5. Memahami jenis barang khusus. 6. Menerapkan peraturan pengangkutan barang khusus.
11. H.494250.017.01	Mengatasi Situasi Kritis di Perjalanan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghindari terjadi benturan. 2. Menghindari tidak berfungsinya sistem pengereman. 3. Mengendalikan kontrol kendaraan pada saat terjadi krisis. 4. Mengambil tindakan yang benar pada saat terjadi kecelakaan. 5. Mengambil tindakan yang tepat pada saat kendaraan mengalami kerusakan.
12. H.494250.018.01	Mengemudi secara Ekonomis Kendaraan Bermotor Angkutan Barang (<i>Economic Driving</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengemudikan kendaraan dengan ekonomis. 2. Mengemudikan kendaraan dengan kondisi laik jalan.
13. H.494250.019.01	Mengoperasikan <i>Global Positioning System (GPS)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi penggunaan <i>Global Positioning System (GPS)</i>. 2. Menggunakan perangkat <i>Global Positioning System (GPS)</i>. 3. Mencari alamat atau posisi objek dan tujuan. 4. Mencari <i>Point of Interest (POI)</i>/objek yang sering dikunjungi. 5. Menentukan dan memilih rute.
14. PAR.UJ03.044.01	Menerapkan Komunikasi Berbahasa Inggris di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berkomunikasi dengan pelanggan dan kolega mengenai hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan dasar dan sehari-hari di tempat kerja serta kegiatan pelayanan pelanggan. 2. Berbicara melalui telepon.
15. H.494250.024.01	Menerapkan Prosedur Penyelenggaraan Pengangkutan Barang Peti Kemas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoperasikan kendaraan penarik (<i>tractor head</i>). 2. Mengoperasikan kereta tempelan. 3. Memahami jenis peti kemas. 4. Menerapkan peraturan pengangkutan peti kemas.
16 H.494250.028.01	Menerapkan Etika Mengemudi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengendalikan kondisi pribadi. 2. Menerapkan peraturan berlalu lintas. 3. Mengemudikan kendaraan.

Sumber: Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 269 Tahun 2014

Area Kerja: Mengemudi Angkutan Barang Pengangkut Barang Khusus
Jenjang KKNI: Level 3

No. Kode Unit	Judul Unit Kompetensi	Elemen Kompetensi
1. H.494250.001.01	Menerapkan Komunikasi di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyampaikan informasi di tempat kerja. 2. Mendokumentasikan untuk arsip di tempat kerja.
2. H.494250.002.01	Menerapkan Kerja Sama di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerjemahkan peran dan tujuan kelompok kerja dalam angkutan jalan. 2. Mengidentifikasi tugas dan tanggung jawab setiap anggota dalam kelompok. 3. Melaksanakan tugas sesuai dengan tanggung jawab dalam kelompoknya.
3. H.494250.003.01	Mengikuti Prosedur K3 di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti prosedur di tempat kerja dalam kendaraan maupun di luar kendaraan untuk mengidentifikasi bahaya dan pencegahannya. 2. Memelihara kebersihan perlengkapan dan area kerja. 3. Menggunakan alat pemadam kebakaran. 4. Melaksanakan prosedur gawat darurat. 5. Melaksanakan prosedur penyelamatan pertama.
4. H.494250.004.01	Memelihara Lingkungan Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memilah dan membuang benda- benda yang tidak perlu. 2. Mengatur benda-benda dan peralatan. 3. Memelihara lingkungan/area kerja, peralatan dan perlengkapan.
5. H.494250.005.01	Mempersiapkan Peralatan dan Perlengkapan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi peralatan dan perlengkapan operasional. 2. Meminta/memesan perlengkapan. 3. Menerima dan memeriksa peralatan dan perlengkapan.
6. H.494250.006.01	Menerapkan Peraturan Berlalu Lintas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerapkan standar keamanan dan keselamatan dalam mengemudi kendaraan bermotor. 2. Mengikuti petunjuk tata cara berlalu lintas. 3. Merespon kondisi lalu lintas.
7. H.494250.013.01	Memeriksa Fungsi Teknis Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkan pemeriksaan fungsi teknis mobil angkutan barang. 2. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan kendaraan sebelum mengoperasikan mobil angkutan barang. 3. Melaksanakan pemeriksaan akhir dan pengujian ulang fungsi teknis kendaraan.
8. H.494250.014.01	Mempersiapkan Pengoperasian Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memeriksa kesiapan dokumen dan kelengkapan administrasi kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Memeriksa pemenuhan persyaratan teknis kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 3. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 4. Mempersiapkan fisik, mental dan kesehatan pengemudi sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang.

STANDAR KOMPETENSI SOPIR

9. H.494250.015.01	Mengemudikan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengemudikan kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Mencermati kondisi lalu lintas dan jalan. 3. Mempertahankan, dan memelihara kinerja operasi kendaraan.
10. H.494250.016.01	Mengemudi Antisipatif (<i>Defensive Driving</i>) Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkan perangkat mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 3. Melakukan manuver mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 4. Mengoperasikan kereta tempelan. 5. Memahami jenis barang khusus. 6. Menerapkan peraturan pengangkutan barang khusus.
11. H.494250.017.01	Mengatasi Situasi Kritis di Perjalanan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghindari terjadi benturan. 2. Menghindari tidak berfungsinya sistem pengereman. 3. Mengendalikan kontrol kendaraan pada saat terjadi krisis. 4. Mengambil tindakan yang benar pada saat terjadi kecelakaan. 5. Mengambil tindakan yang tepat pada saat kendaraan mengalami kerusakan.
12. H.494250.018.01	Mengemudi secara Ekonomis Kendaraan Bermotor Angkutan Barang (<i>Economic Driving</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengemudikan kendaraan dengan ekonomis. 2. Mengemudikan kendaraan dengan kondisi laik jalan.
13. H.494250.019.01	Mengoperasikan <i>Global Positioning System (GPS)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi penggunaan <i>Global Positioning System (GPS)</i>. 2. Menggunakan perangkat <i>Global Positioning System (GPS)</i>. 3. Mencari alamat atau posisi objek dan tujuan. 4. Mencari <i>Point of Interest (POI)</i>/objek yang sering dikunjungi. 5. Menentukan dan memilih rute.
14. PAR.UJ03.044.01	Menerapkan Komunikasi Berbahasa Inggris di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berkomunikasi dengan pelanggan dan kolega mengenai hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan dasar dan sehari-hari di tempat kerja serta kegiatan pelayanan pelanggan. 2. Berbicara melalui telepon.
15. H.494250.025.01	Menerapkan Prosedur Penyelenggaraan Pengangkutan Barang Khusus	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoperasikan kendaraan pengangkut barang khusus / penarik (<i>tractor head</i>). 2. Mengoperasikan kereta tempelan. 3. Memahami jenis barang khusus. 4. Menerapkan peraturan pengangkutan barang khusus.
16 H.494250.028.01	Menerapkan Etika Mengemudi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengendalikan kondisi pribadi. 2. Menerapkan peraturan berlalu lintas. 3. Mengemudikan kendaraan.

Sumber: Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 269 Tahun 2014

Area Kerja: Mengemudi Angkutan Barang Pengangkut Bahan Berbahaya dan Beracun (B3)
 Jenjang KKNI: Level 3

No. Kode Unit	Judul Unit Kompetensi	Elemen Kompetensi
1. H.494250.001.01	Menerapkan Komunikasi di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyampaikan informasi di tempat kerja. 2. Mendokumentasikan untuk arsip di tempat kerja.
2. H.494250.002.01	Menerapkan Kerja Sama di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerjemahkan peran dan tujuan kelompok kerja dalam angkutan jalan. 2. Mengidentifikasi tugas dan tanggung jawab setiap anggota dalam kelompok. 3. Melaksanakan tugas sesuai dengan tanggung jawab dalam kelompoknya.
3. H.494250.003.01	Mengikuti Prosedur K3 di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti prosedur di tempat kerja dalam kendaraan maupun di luar kendaraan untuk mengidentifikasi bahaya dan pencegahannya. 2. Memelihara kebersihan perlengkapan dan area kerja. 3. Menggunakan alat pemadam kebakaran. 4. Melaksanakan prosedur gawat darurat. 5. Melaksanakan prosedur penyelamatan pertama.
4. H.494250.004.01	Memelihara Lingkungan Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memilah dan membuang benda-benda yang tidak perlu. 2. Mengatur benda-benda dan peralatan. 3. Memelihara lingkungan/area kerja, peralatan dan perlengkapan.
5. H.494250.005.01	Mempersiapkan Peralatan dan Perlengkapan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi peralatan dan perlengkapan operasional. 2. Meminta/memesan perlengkapan. 3. Menerima dan memeriksa peralatan dan perlengkapan.
6. H.494250.006.01	Menerapkan Peraturan Berlalu Lintas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerapkan standar keamanan dan keselamatan dalam mengemudi kendaraan bermotor. 2. Mengikuti petunjuk tata cara berlalu lintas. 3. Merespon kondisi lalu lintas.
7. H.494250.013.01	Memeriksa Fungsi Teknis Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkan pemeriksaan fungsi teknis mobil angkutan barang. 2. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan kendaraan sebelum mengoperasikan mobil angkutan barang. 3. Melaksanakan pemeriksaan akhir dan pengujian ulang fungsi teknis kendaraan.
8. H.494250.014.01	Mempersiapkan Pengoperasian Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memeriksa kesiapan dokumen dan kelengkapan administrasi kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Memeriksa pemenuhan persyaratan teknis kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 3. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan kendaraan sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang. 4. Mempersiapkan fisik, mental dan kesehatan pengemudi sebelum mengoperasikan kendaraan bermotor angkutan barang.

STANDAR KOMPETENSI SOPIR

9. H.494250.015.01	Mengemudikan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengemudikan kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Mencermati kondisi lalu lintas dan jalan. 3. Mempertahankan, dan memelihara kinerja operasi kendaraan.
10. H.494250.016.01	Mengemudi Antisipatif (<i>Defensive Driving</i>) Mobil Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkan perangkat mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 2. Mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 3. Melakukan manuver mengemudi kendaraan bermotor angkutan barang. 4. Mengoperasikan kereta tempelan. 5. Memahami jenis barang khusus. 6. Menerapkan peraturan pengangkutan barang khusus.
11. H.494250.017.01	Mengatasi Situasi Kritis di Perjalanan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghindari terjadi benturan. 2. Menghindari tidak berfungsinya sistem pengereman. 3. Mengendalikan kontrol kendaraan pada saat terjadi krisis. 4. Mengambil tindakan yang benar pada saat terjadi kecelakaan. 5. Mengambil tindakan yang tepat pada saat kendaraan mengalami kerusakan.
12. H.494250.018.01	Mengemudi secara Ekonomis Kendaraan Bermotor Angkutan Barang (<i>Economic Driving</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengemudikan kendaraan dengan ekonomis. 2. Mengemudikan kendaraan dengan kondisi laik jalan.
13. H.494250.019.01	Mengoperasikan <i>Global Positioning System (GPS)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi penggunaan <i>Global Positioning System (GPS)</i>. 2. Menggunakan perangkat <i>Global Positioning System (GPS)</i>. 3. Mencari alamat atau posisi objek dan tujuan. 4. Mencari <i>Point of Interest (POI)</i>/objek yang sering dikunjungi. 5. Menentukan dan memilih rute.
14. PAR.UJ03.044.01	Menerapkan Komunikasi Berbahasa Inggris di Tempat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berkomunikasi dengan pelanggan dan kolega mengenai hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan dasar dan sehari-hari di tempat kerja serta kegiatan pelayanan pelanggan. 2. Berbicara melalui telepon.
15. H.494250.027.01	Menerapkan Prosedur Penyelenggaraan Pengangkutan Bahan Berbahaya dan Beracun (B3)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoperasikan Kendaraan B3/penarik (<i>tractor head</i>). 2. Mengoperasikan kereta tempelan. 3. Memeriksa jenis barang berbahaya dan beracun (B3). 4. Menerapkan prosedur pengangkutan barang berbahaya dan beracun (B3).
16 H.494250.028.01	Menerapkan Etika Mengemudi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengendalikan kondisi pribadi. 2. Menerapkan peraturan berlalu lintas. 3. Mengemudikan kendaraan.

Sumber: Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 269 Tahun 2014

CUKUP BAYAR DP, ANGSURAN BAGAI 0 RUPIAH*

Hari gini pilih angkutan yang serba PAS buat usaha Anda.

*Lebih hemat biaya BBM dan servis dibanding pickup non diesel hingga setara biaya angsuran per bulan.



**DIESEL
700 CC**

ACE EX2
Diesel Pickup



SUPERACE
Diesel Pickup
DIESEL 1400 cc



**TATA
XENONRX
PICKUP**
DIESEL 3000 cc



LPT 913



**PRIMA
4028**

TATA Motors memperkenalkan rangkaian kendaraan komersial di Indonesia. Sebagai produsen truk terbesar ke-4 di dunia, kami memiliki 8 juta kendaraan yang tersebar di lebih dari 125 negara di seluruh dunia. Kini Anda memiliki partner yang tepat untuk mempercepat pertumbuhan bisnis Anda. Kunjungi dealer TATA Motors terdekat di kota Anda.

PT TATA Motors Indonesia, Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8 - Suite 801A,
Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V - TA Pondok Pinang, Jakarta Selatan 12310
Tel. +62-21-2932 8041/43, Fax. +62-21-2932 8042.

www.tatamotors.co.id | Toll free: 0-800-1-828200 | info@tatamotors.co.id

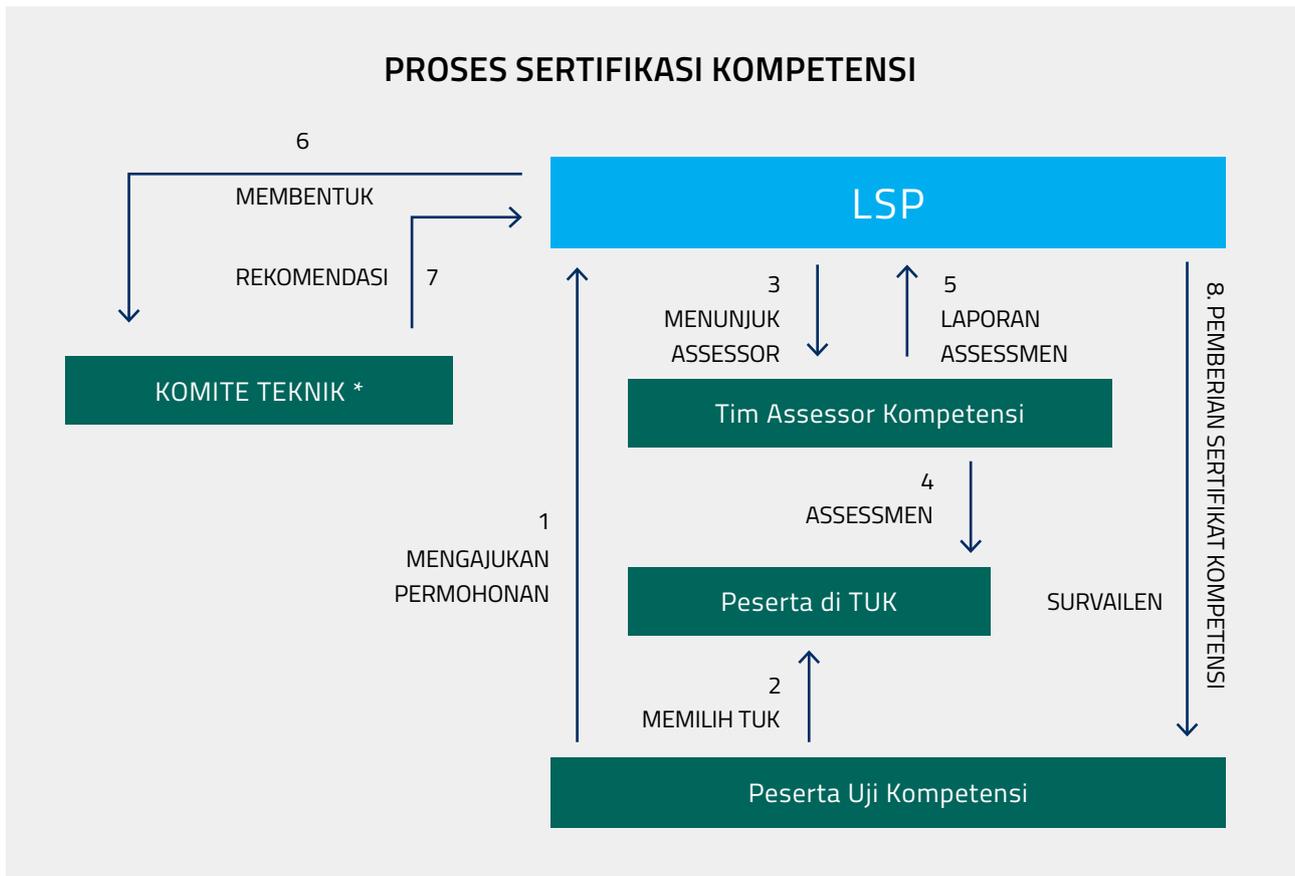


PLAY STRONG



SEPUTAR SERTIFIKASI KOMPETENSI

Teks: Ratna Hidayati



Bagaimana proses sertifikasi dilakukan?

Peserta mengajukan diri untuk mengikuti uji kompetensi sesuai bidangnya ke lembaga sertifikasi profesi (LSP). Peserta kemudian diberikan kesempatan memilih tempat uji kompetensi (TUK) sesuai bidangnya. Setelah itu, LSP akan asesor dan tim asesor akan melakukan asesmen di TUK yang dipilih oleh peserta asesmen. Hasil asesmen dilaporkan di LSP. LSP jika diperlukan membentuk komite teknik untuk membuat rekomendasi. Jika tidak diperlukan, cukup asesor berdasarkan penilaiannya memberikan rekomendasi kompeten atau tidak kompeten kepada peserta asesmen. Peserta asesmen yang direkomendasikan kompeten akan mendapatkan sertifikat kompetensi sesuai bidangnya dari BNSP yang berlaku di tingkat ASEAN.

Apa saja persyaratan mengikuti proses sertifikasi kompetensi?

Baca lebih dulu materi acuan pembeding yang akan digunakan dalam proses asesmen, bisa Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI), standar kompetensi khusus, atau standar internasional. Persyaratan kompetensi dijabarkan di acuan pembeding tersebut. Misalnya, sopir diharuskan memiliki SIM. Lampirkan fotokopi SIM sesuai kendaraan yang dibawa (SIM A, SIM B1, SIM B2). Perlu diketahui, untuk menentukan seseorang dapat mengikuti uji kompetensi, asesor memerlukan bukti-bukti pendukung. Misalnya, bagi sopir, selain melampirkan fotokopi SIM, lampirkan juga surat keterangan dari perusahaan yang mencantumkan masa kerja serta predikat dalam pekerjaan. Agar bisa mengikuti uji unit kompetensi Mengemudi Antisipatif (*Defensive Driving*) Mobil Angkutan Barang misalnya, sebaiknya lampirkan fotokopi sertifikat pelatihan mengemudi antisipatif. Begitu pula ketika akan mengikuti uji kompetensi unit Mengemudi secara Ekonomis Kendaraan Bermotor Angkutan

Barang (*Economic Driving*), lampirkan sertifikat pelatihan mengemudi secara ekonomis. Lampirkan juga *Standard Operating Procedure* yang berkenaan dengan tugas Anda dan uraian pekerjaan yang Anda lakukan. Semakin banyak bukti yang dibawa, memudahkan asesor untuk menilai apakah peserta asesmen dinilai mampu mengikuti uji kompetensi yang diajukan. Jika dari bukti-bukti yang diajukan tidak memadai, proses asesmen tidak dapat dilakukan.

Jika proses asesmen bisa dilanjutkan, di mana hal itu dilakukan?

Pilih tempat uji kompetensi sesuai bidang yang Anda, bisa di tempat kerja atau di tempat yang disimulasikan seperti tempat kerja Anda. Diskusikan hal ini dengan LSP saat Anda mengajukan permohonan sertifikasi kompetensi.

Bagaimana metode asesmen yang dilakukan?

Asesor akan menentukan metode asesmen yang dipilih berdasarkan bukti-bukti (seperti ijazah, SIM, sertifikat, daftar riwayat hidup, SOP dan uraian pekerjaan) yang diberikan oleh calon peserta asesmen. Metode yang dipilih bisa saja observasi langsung, sebagai contoh aktivitas kerja nyata di tempat kerja, aktivitas kerja di lingkungan yang disimulasikan, didemonstrasikan seperti di tempat kerja; aktivitas terstruktur, sebagai contoh simulasi/bermain peran (*role play*), berbagai proyek, berbagai presentasi; meninjau ulang produk-produk, sebagai contoh produk sebagai hasil kerja suatu proyek, contoh/produk-produk hasil kerja; umpan balik dari pihak ketiga, misalnya testimoni/laporan dari pemilik perusahaan/supervisor, bukti sebagai peserta pelatihan, pencapaian otentik sebelumnya, wawancara dengan atasan, supervisor, atau sesama rekan kerja; mengajukan pertanyaan, sebagai contoh pertanyaan tertulis, wawancara, asesmen mandiri, pertanyaan lisan, kuesioner, ujian lisan atau ujian tertulis, serta verifikasi portofolio, sebagai contoh kumpulan contoh kerja yang dikumpulkan oleh asesi, produk dengan dokumentasi yang mendukung, bukti sejarah, jurnal/buku catatan kerja (*log book*), informasi tentang pengalaman hidup.

Apakah hasil penilaian uji kompetensi yang sama, pada orang yang sama, dilakukan oleh asesor yang berbeda, hasilnya bisa berbeda?

Tidak. Asesmen menganut prinsip valid, *reliable*, fleksibel, dan adil untuk menjamin mutu dari keluaran. Empat prinsip asesmen adalah sangat penting untuk mencapai asesmen yang efektif dalam sistem sertifikasi kompetensi serta pelatihan berbasis kompetensi.

Apakah peserta bisa tidak lulus dalam sebuah uji kompetensi?

Dalam Skema Sertifikasi Profesi Kerangka Kualifikasi Nasional (sertifikasi profesi berdasarkan level KKNI), Skema Sertifikasi Profesi Kualifikasi Okupasi Nasional (sertifikasi berdasarkan suatu jabatan kerja pada sistem industri yang ditetapkan secara nasional), Skema Sertifikasi Profesi Klaster/Paket (sertifikasi berdasarkan suatu paket/klaster pekerjaan pada sistem industri yang ditetapkan secara spesifik untuk tujuan spesifik pula), Skema Sertifikasi Profesi Unit Kompetensi (sertifikasi kompetensi berdasar satuan unit kompetensi) hasil asesmen berupa rekomendasi kompeten atau tidak kompeten terhadap unit yang diuji. Sementara itu, pada Skema Sertifikasi Profisiensi (sertifikasi yang bertujuan untuk memelihara kompetensi bagi profesi yang sudah kompeten dan mempunyai pengalaman tertentu pada bidangnya), rekomendasi berupa lulus atau tidak lulus.

Bagaimana tindak lanjut jika peserta asesmen dinyatakan kompeten atau tidak kompeten?

Asesi yang kompeten akan mendapatkan sertifikat yang menyatakan kompeten dengan rincian unit kompetensi yang diambil dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi. Jika memang dinilai mampu oleh asesor, asesi akan disarankan mengambil unit lain. Sebaliknya, kalau asesi tidak kompeten, dia mendapatkan kesempatan melakukan asesmen ulang. Sebaiknya, dilakukan pelatihan terlebih dahulu pada bidang yang dinilai tidak kompeten.



SERTIFIKASI SOPIR, BENARKAH PERLU?

Teks: Abdul Wahid, Sigit Andriyono
Foto: Bayu Yoga Dinata/Giovanni Versandi

“Transporter yang memperlakukan sopir sebagai manajemen aset akan memperoleh dua manfaat, yakni kompetensi dan loyalitas pengemudi akan meningkat,” kata Irfan Solichin Purwana, *General Manager* PT Guna Pratama.

Menurut Irfan, perusahaan yang menerapkan hal tersebut biasanya tidak akan pelit menginvestasikan dana untuk pelatihan atau sertifikasi terhadap sopirnya. “Pelatihan cukup menunjang dalam peningkatan kinerja pengemudi. Biasanya pelatihan diberikan kepada sopir secara berkala dan untuk hal-hal khusus yang harus dimengerti oleh sopir,” katanya.

Ia pun sangat setuju dengan adanya sertifikasi sopir yang diadakan Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP). Alasannya, program tersebut ke depan akan membuat daya tawar sopir meningkat dan akhirnya banyak orang yang ingin bergabung dengan perusahaan angkutan barang. Hanya saja terkait program sertifikasi sopir gratis dari BNSP sebanyak 1.000 orang terlalu mendadak sehingga membuat perusahaan kesulitan mengatur jadwalnya.

Sementara itu, menurut Didiet Rachmat Hidayat, Peneliti Transportasi dan Logistik STMT Trisakti, sertifikasi sopir merupakan salah satu cara bagi angkutan barang agar bisa bersaing dalam Masyarakat Ekonomi ASEAN. Hanya jasa agar tujuan sertifikasi tercapai, pemerintah dalam hal ini Badan Nasional Sertifikasi (BNSP) perlu melakukan sosialisasi dan koordinasi dengan pebisnis angkutan barang. Konteks sosialisasi

yang dimaksud mulai dari standar kompetensi, asesor, penjadwalan, lokasi sertifikasi, dan komponen pendukung lainnya. Hal itu perlu dilakukan agar pebisnis angkutan yang berminat mengikutsertakan pengemudinya tanpa perlu khawatir aktivitas bisnisnya terganggu.

“Program BNSP yang membuka program 1.000 sertifikasi sopir trailer secara gratis idealnya perlu bisa dimanfaatkan segera oleh transporter. Oleh karena itu, sekarang tergantung kemauan dari pengusaha mau atau tidak mengambil kesempatan tersebut,” jelas Didiet. Selain itu, cara pandang pengusaha melihat sertifikasi profesi sebagai investasi untuk meningkatkan produktivitas kerja pengemudinya adalah kunci utama. Sebab tak dipungkiri pasti ada beberapa perusahaan angkutan yang memandang sertifikasi profesi dan pelatihan sopir sebagai beban operasional perusahaan.

Selama ini kata Didiet, pengusaha dalam negeri pada umumnya seringkali memandang remeh menjelang pasar bebas berlangsung. Faktanya, berkaca pada perdagangan bebas ASEAN-Cina tahun 2010, setelah pasar bebas berlangsung, hal yang telah diprediksi bahwa produk dalam negeri kalah bersaing telah terjadi. “Keadaan itu jangan lagi berulang pada saat telah memasuki Masyarakat Ekonomi ASEAN,” katanya.

Hal senada disebutkan Putra Lingga, Direktur Utama PT Mega Samudratama. “Saya mendukung sertifikasi asalkan jangan sertifikasi yang dibisniskan, bayar dapat sertifikat tapi

tidak diuji. Sopir harus diuji secara benar kemampuannya," katanya. Selain itu, Putra Lingga mengatakan, sertifikasi harus terus diperbarui jangan sekali saja. "Hal lainnya, penting sekali untuk memberikan pelatihan kepada sopir secara rutin," tambah Putra Lingga.

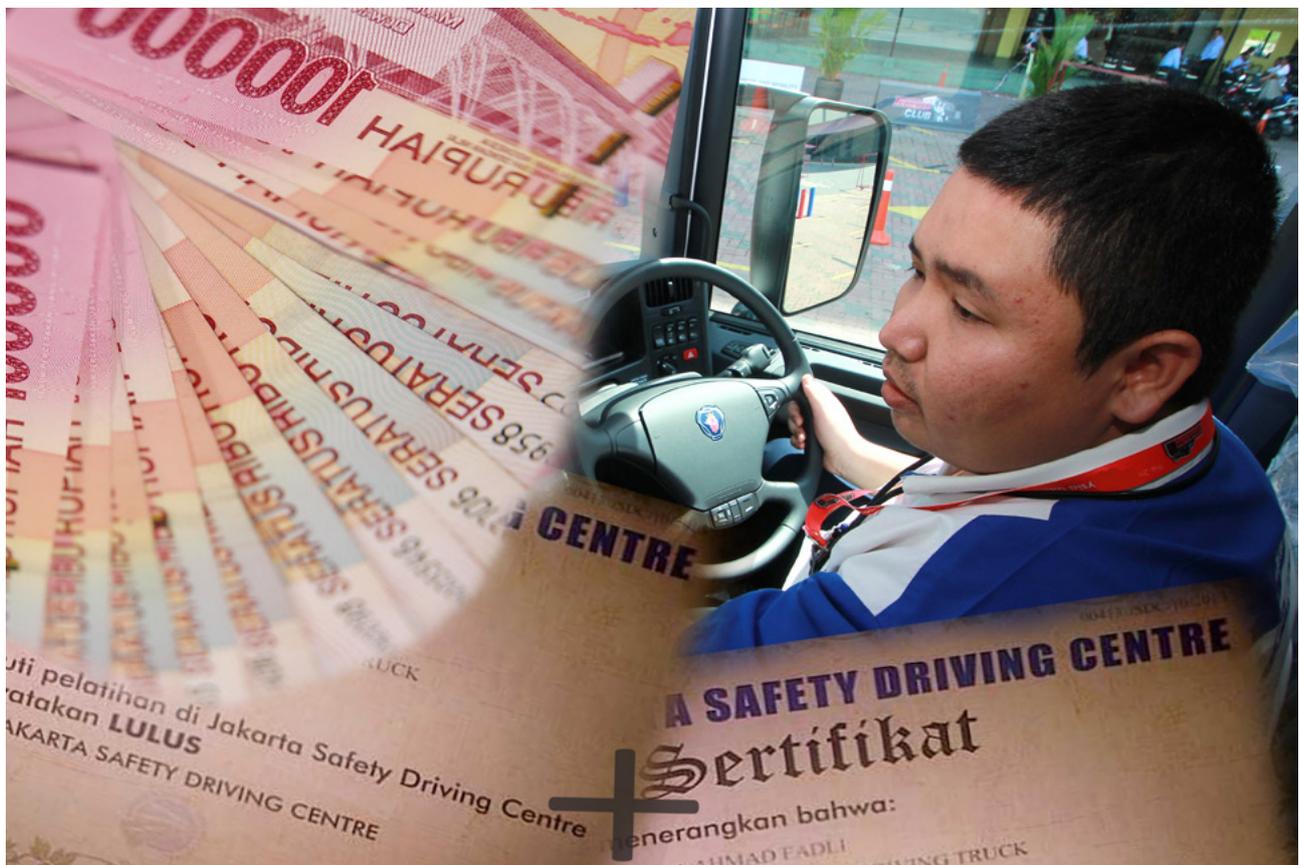
Sementara itu, Ariel Wibisono, Presiden Direktur PT Rajawali Dwi Putra Indonesia mengatakan, sertifikasi memang perlu kalau mau bersaing dengan luar negeri seperti kita mau melakukan pengiriman ke Singapura. "Kalau bicara distribusi dalam kota, kita kesampingkan saja dulu sertifikasi," katanya.

Menurut Ariel, pada dasarnya jika manajemen bagus, sopir yang didapat juga bagus. "Sehingga yang harus diperhatikan

sekali lagi adalah perekrutannya. Sopir berbeda dengan staf. Misalnya, staf harus kirim CV lengkap, tempat tinggal, dan kerja di mana dulu. Sopir kenapa tidak seperti itu? CV sopir paling tulisan tangan, KTP, SIM, lebih banyak yang ditanyakan saat wawancara kesiapan," paparnya.

Ia menilai, dalam distribusi barang dalam kota, sertifikasi tidak ada efek dalam era MEA. "Yang paling penting adalah bagaimana barang bisa tiba di tempat tujuan dengan prinsip tepat, cepat, murah. Kalau mengirim barang jarak jauh, yang jelas lebih murah dengan kapal daripada truk," katanya.

Menurut Ariel, sertifikasi di Indonesia ini tidak akan berjalan selama belum ada regulasi kendaraan yang jelas. "Regulasi usia kendaraan, kelayakan jalan dll. yang meningkatkan daya saing industri. Saya lebih baik mencari sopir bagus dari lingkungan bagus, ditaruh di lingkungan yang lebih bagus maka dia akan berkembang. Ini lebih mudah daripada membuat sopir menjadi bagus. Hal yang paling penting adalah rekrutmen yang benar," ujarnya.



Sertifikasi Sopir perlu mendapat dukungan dari perusahaan transportasi dan pemerintah



TIDAK ADA LEMBAGA PELATIHAN PENGEMUDI TRUK

Teks: Abdul Wachid / Sigit Andriyono
Foto: Bayu Yoga Dinata

Keadaan tambah sulit karena sekarang ini kebanyakan tranposter mulai enggan menggunakan kernet, padahal regenerasi pengemudi sumbernya dominan berawal dari kernet.

Dalam Indonesia Truckers Club TalkBiz yang diadakan TruckMagz mengenai manajemen sopir angkutan barang di Jakarta beberapa waktu lalu, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) membeberkan fakta tentang kondisi sopir di dalam negeri. Disebutkan bahwa rata-rata sopir pendidikan rendah, etos kerja yang kurang termasuk kompetensinya. Fakta lain, sopir hanyalah alternatif pekerjaan terakhir ketika seseorang susah mendapatkan pekerjaan. Kondisi ini menurut Aprindo menjadi salah satu penyebab terjadi krisis sopir dalam sisi jumlah dan kompetensinya.

Gemilang Tarigan, Ketua Aprindo mengatakan, krisis sopir terjadi

dikarenakan pengusaha angkutan barang dalam merekrut sopir terlalu mengandalkan sopir autodidak yang kemampuan berkendaranya diperoleh secara alamiah. Di samping itu, pertumbuhan bisnis angkutan barang yang berpengaruh pada bertambahnya jumlah kendaraan tidak sebanding dengan jumlah pengemudinya. Tarigan belum bisa menyebutkan rasio perbandingan pertumbuhan kendaraan dengan kebutuhan sopir. "Yang pasti transporter dalam melakukan pengadaan armada baru selalu memikirkan bagaimana caranya mendapatkan sopir. Jadi tidak semudah itu pengusaha melakukan investasi kendaraan baru," jelasnya.

Dalam pengamatan Aprindo saat ini tidak ada lembaga pelatihan pengemudi truk yang benar-benar untuk menyiapkan pengemudi baru. Sementara itu dalam proses kepemilikan SIM B2 Umum, pengemudi pemula membutuhkan waktu sampai lima tahun. Keadaan tambah sulit karena sekarang ini kebanyakan tranposter mulai enggan menggunakan kernet, padahal regenerasi pengemudi sumbernya dominan berawal dari kernet.

Menurut Tarigan, dampak dari krisis sopir dan kesulitan mendapatkan SIM membuat perusahaan *trucking* bersiasat. Pada akhirnya beberapa pengusaha *trucking* memaksakan sopir yang

kurang berpengalaman dengan memfasilitasinya dalam pembuatan SIM, walau tidak sesuai prosedur atau biasa disebut dengan SIM tembak. Hal itu tentu berisiko dalam sisi keselamatan berkendara dan muatan karena pengemudi yang digunakan kemampuan dan pengalamannya belum matang.

Sementara itu, faktor lain terjadinya krisis sopir dikarenakan tidak loyalnya sopir terhadap perusahaan. Hal itu dikatakan Putra Lingga, Direktur Utama PT Mega Samudratama. Menurutnya, tidak loyalnya pengemudi di perusahaannya akibat gampang tergoda iming-iming upah besar dari perusahaan lain. Kondisi tersebut

akhirnya membuat beberapa sopir keluar kemudian perusahaan kekurangan sopir.

"Memang benar sekarang sedang krisis. Kami punya sopir bagus malah dibajak perusahaan lain. Jika sopir paham keberadaannya dia *nggak* bakal pindah karena perusahaan kami menghargai sopir. Tetapi saya tidak dendam, kalau ada mantan sopir yang ingin kembali, saya akan terima," tutur Lingga.

Terkait krisis sopir, pandangan lain diutarakan Mochammad Taufik Natsir, *General Manager Operation* PT Wira Logitama Saksama (Wira Logistik). Menurutnya, saat ini sebetulnya tidak terlalu sulit untuk mendapatkan sopir karena Wira Logistik mengikat pengemudinya dengan sistem kontrak. Skema ini memberikan daya tarik bagi pengemudi karena mendapatkan gaji bulanan dan tambahan insentif.

Meski demikian, Taufik mengaku tetap mengalami kendala dalam rekrutmen sopir. Karena terlalu mengandalkan rekrutmen secara internal, perusahaan



Sebagian perusahaan masih mengalami kendala dalam rekrutmen sopir

kesulitan mendapatkan rekomendasi sopir dan memastikan latar belakangnya. Ditambah lagi terkadang ada calon sopir yang meminta upah lebih, padahal secara pengalaman dan kemampuan masih rata-rata. "Standar yang paling umum di perusahaan kami adalah pendidikan minimal SMA dan usia di bawah 40 tahun. Kemudian kondisi sehat, mengerti jalan di Jabotabek, dan Jawa pada umumnya. Memiliki SIM B1 umum serta batas minimum usia 25 tahun," katanya.

Hal yang sama diungkapkan Irfan Solichin Purwana, *General Manager* PT Guna Pratama. Menurutnya, rekrutmen sopir tidak terkendala dari kebutuhan jumlah, tetapi saat ini pengemudi memang cenderung memilih. Bagi pengemudi pemula biasanya beberapa masih ditemukan cenderung berorientasi pada upah walaupun pengalamannya kurang. Sedangkan bagi pengemudi yang berpengalaman selain melihat upah, mereka juga mempertimbangkan trayek dan barang yang dimuat," tuturnya.

Salah satu siasat perusahaan yang memuat khusus komoditi *chold chain* ini agar tetap mudah mendapatkan sopir dengan mempublikasikannya di media massa. Kata Irfan, cara tersebut cukup membantu dalam rekrutmen sopir meskipun diakuinya PT Guna Pratama masih mengutamakan rekrutmen secara internal. Faktor keamanan menjadi pertimbangan perusahaannya tetap memprioritaskan pengemudi atas rekomendasi sesama sopir.



Irfan Solichin Purwana
General Manager PT Guna Pratama



Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) membeberkan fakta tentang kondisi sopir di dalam negeri. Disebutkan bahwa rata-rata sopir berpendidikan rendah, etos kerja yang rendah, dan kompetensi yang rendah pula.

Usulan Sopir Alih Daya

Mochammad Taufik Natsir, *General Manager Operation* PT Wira Logitama Saksama (Wira Logistik) mengusulkan, gagasan penggunaan pengemudi *outsourcing* (alih daya) untuk memastikan ketersediaan sopir. Bagi Taufik, pola rekrutmen tersebut akan menguntungkan perusahaan *trucking* karena perusahaan bisa fokus pada kesiapan kendaraan, biaya operasional, dan pelayanan konsumen saja.

Ide *outsourcing* ini sebetulnya meniru dari pola pengadaan tenaga tenaga keamanan dan kebersihan. "Saya melihat kedua jenis pekerjaan ini punya spesifikasi khusus dalam kegiatannya. Karena berkaca dari perusahaan yang menyediakan

jasa *security* dan *cleaning service* ini, bisa dilihat banyak efisiensi dan juga manfaat lain yang didapat oleh perusahaan. Jika konsep ini bisa diterapkan untuk tenaga pengemudi, misalnya ada perusahaan alih daya yang khusus merekrut pengemudi, memberikan pelatihan, pembinaan, dan juga pengawasan, maka akan sangat bermanfaat untuk perusahaan *trucking*," paparnya.

Hal lain keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan ialah memungkinkan perusahaan *trucking* mendapatkan pengemudi yang telah tersertifikasi sehingga memberi nilai tambah kepada perusahaan. Selain itu, aspek pengawasan pengemudi tidak perlu dilakukan oleh perusahaan

trucking karena dilakukan oleh perusahaan alih daya.

"Pengemudi akan diuntungkan pula karena mereka akan mendapatkan haknya sesuai dengan aturan yang ada dan memiliki status yang lebih jelas. Meski demikian, Taufik menyadari gagasannya akan terkendala regulasi *outsourcing*. Di mana pengemudi adalah tenaga inti dalam proses transportasi barang sehingga mungkin secara regulasi tidak diperbolehkan untuk dilakukan *outsourcing*.

Proses Rekrutmen Sopir

1	Memeriksa kelengkapan data
2	Tes psikologis
3	Uji kompetensi kemampuan lapangan
4	Memverifikasi dan cek asal-usul sopir sesuai dengan data (istri, anak, keluarga, rumah tinggal)
5	Cek kondisi kampung/lingkungan sopir
6	Cek pengalaman kerja
7	Cek sejarah sopir
8	Cek SIM, KTP, dan dokumen-dokumen asli

Sumber: Lookman Djaja



PENUHI KEBUTUHAN DASAR SOPIR

Teks: Abdul Wachid/Sigit Andriyono
Foto: Bayu Yoga Dinata

Salah satu kunci sukses perusahaan angkutan barang dalam mengembangkan bisnisnya ialah memiliki kemampuan dalam mengelola sopir. Karena pengemudi merupakan ujung tombak berkembangnya bisnis angkutan, memiliki tata kelola sopir yang tepat sangatlah penting. Penerapannya dapat dimulai dengan membuat program kerja yang sistematis seputar rekrutmen, pembinaan, sampai dengan administrasi pengemudi.

Melalui pola pengelolaan tersebut akan bisa diketahui tingkat kesejahteraan, kedisiplinan, dan produktivitas pengemudi. Dengan begitu perusahaan dapat melakukan evaluasi dan perubahan guna meningkatkan efisiensi dan produktivitas kerja yang dibutuhkan. "Saat ini belum banyak transporter yang memiliki divisi khusus *driver management*. Meski begitu, walaupun tidak punya minimal transporter memiliki sistem dan standar yang jelas dalam manajemen sopir," jelas Darsim, *Head of Driver Management* PT Iron Bird Logistic.

Pandangan mengenai keharusan transporter memiliki manajemen sopir ditanggapi berbeda oleh Ariel Wibisono, Presiden Direktur PT Rajawali Dwi Putra Indonesia. Menurutnya, penerapan manajemen sopir sangat tergantung pada kebijakan perusahaan masing-masing. Dalam penerapan manajemen sopir harus diimbangi dengan pemenuhan hak-hak dasar pengemudi terutama mengenai upah. Walaupun faktanya, masih banyak ditemukan sopir yang dibayar tidak mengikuti UMR (Upah Minimum Regional) dan tidak mendapatkan fasilitas kerja yang layak.

Ariel menyebutnya sebagai manajemen hidup layak yang semuanya berorientasi kepada kebutuhan dasar pengemudi. Dalam praktiknya PT Rajawali Dwi Putra Indonesia harus mengetahui betul kebutuhan sopir baik untuk kehidupan sehari-hari dan operasional di jalan. Untuk kebutuhan operasional di jalan, perusahaan akan melakukan penyesuaian dengan melihat karakter muatan, biaya BBM, uang jalan, uang pegangan (bukan untuk retribusi), dan uang bongkar muat.

Selama pengusaha tahu betul komponen tersebut harapan kesejahteraan sopir akan bisa tercapai. "Manajemen yang sebenarnya ya seperti itu. Manajemen sopir itu kan artinya mengelola sopir," kata Ariel.

Dalam pengamatan Ariel, banyak perusahaan yang lemah dalam

manajemen bisnisnya. Contohnya, transporter tidak bisa mengukur konsistensi dan frekuensinya dalam order muatan, dampaknya tidak ada kepastian pekerjaan bagi sopir. Padahal pengemudi memerlukan kepastian, oleh sebab itu perusahaan wajib mempunyai aturan. Ia mengaku selama ini menerapkan manajemen layanan kepada sopir. Pengertiannya, apabila perusahaan bisa melayani sopir maka sopir akan melakukan hal yang serupa kepada perusahaan.

Bagi Ariel, manajemen layanan yang perusahaannya terapkan adalah wajar karena risiko menjadi sopir cukup besar. Karena apabila risiko besar namun imbalan tidak sebanding, dampaknya akan membuat sopir menjadi nakal bahkan melakukan tindak kriminal. Hal ini yang tidak pernah



Pengupahan yang dibayar bulanan, kata Darsim lebih efektif untuk mempertahankan pengemudi dengan catatan uang jalan yang diberikan disesuaikan

diperhatikan perusahaan, memaksa mengangkut barang risiko tinggi tetapi malah banting harga.

"Yang perlu diubah ini pengusahanya, bukan sopirnya. Kalau saya sebagai sopir, uang jalan tidak cocok, saya tidak mau jalan. Cara menentukan tarif harus berpatok dari kebutuhan hidup layak sopir. Kalau orang sudah diberi kepastian pekerjaan, muatan, proyek, kemungkinan jadi sopir nakal kecil," tambahnya.

Senada dengan pendapat sebelumnya, Kyatmaja Lookman, Presiden Direktur PT Lookman Djaja mengatakan, substansi manajemen sopir sangat bergantung pada pemenuhan kebutuhan dasar sopir itu sendiri. Karena kalau kebutuhan dasar tidak bisa terpenuhi bagaimana sopir bisa bekerja dengan tenang.

Selain pemenuhan kebutuhan dasar, kata Kyatmaja diperlukan *management trust* karena persoalan pengemudi erat kaitannya dengan masalah kepercayaan. "Apakah kita bisa percaya kepada orang yang memiliki selisih gaji yang begitu besar dengan harga muatan barang? Gaji sedikit, barang yang diangkut sangat mahal," tuturnya. Ia menambahkan, perilaku sopir sangat dipengaruhi lingkungan. Oleh karena itu, perusahaan wajib membuat lingkungan yang positif sehingga sopir bisa sangat loyal dan bekerja keras.



Darsim, Head of Driver Management
PT Iron Bird Logistics



Ariel Wibisono, Presiden Direktur PT Rajawali Dwi Putra Indonesia

Ukur Produktivitas Lewat Upah

Di PT Iron Bird Logistic, sistem pengupahan menjadi salah satu strategi perusahaan untuk mempertahankan pengemudi agar tetap loyal. Pengupahan yang dibayar bulanan, kata Darsim, lebih efektif untuk mempertahankan pengemudi dengan catatan uang jalan yang diberikan disesuaikan. "Jangan sampai uang jalan berlebih lantas gaji bulanan tetap diberikan. Intinya, perhitungan *cost to cost* harus jelas mulai dari bahan bakar minyak sampai pada bongkar muat," paparnya.

Perusahaan angkutan barang harus memiliki standar sekaligus melakukan evaluasi upah sejenis catatan pengemudi setiap bulannya. Hal ini perlu dilakukan saat kekurangan pengemudi perusahaan bisa mengetahui penyebabnya lebih diakibatkan jumlah order atau penghasilan pengemudi.

Dari catatan tersebut juga bisa diketahui produktivitas kerja dan kedisiplinan sopir. Jika kedisiplinannya tinggi tapi produktivitasnya rendah berarti order muatannya kurang. Sedangkan apabila disiplin dan produktivitas tinggi tetapi penghasilan pengemudi rendah artinya rupiah per *trip* tidak sesuai, maka harus ada penyesuaian.

Penghasilan pengemudi bisa dihitung berdasar dua variabel tersebut. Misalnya produktivitas pengemudi 84% dengan rata-rata penghasilan Rp 3,6 juta, berarti tugas bagian pemasaran untuk mendongkrak 16% produktivitas. Jika produktivitas berhasil meningkat maka penghasilan pengemudi bisa naik di atas Rp 4 juta. Penghasilan tersebut tergolong lebih dari cukup bagi pengemudi jika berpatokan pada upah minimum regional yang berlaku saat ini.



ANGGARAN TAHUNAN PERUSAHAAN TRUK

R. BUDI SETIAWAN, M.M., CISCIP.

KEPALA DIVISI PENDIDIKAN DAN PELATIHAN
SUPPLY CHAIN INDONESIA

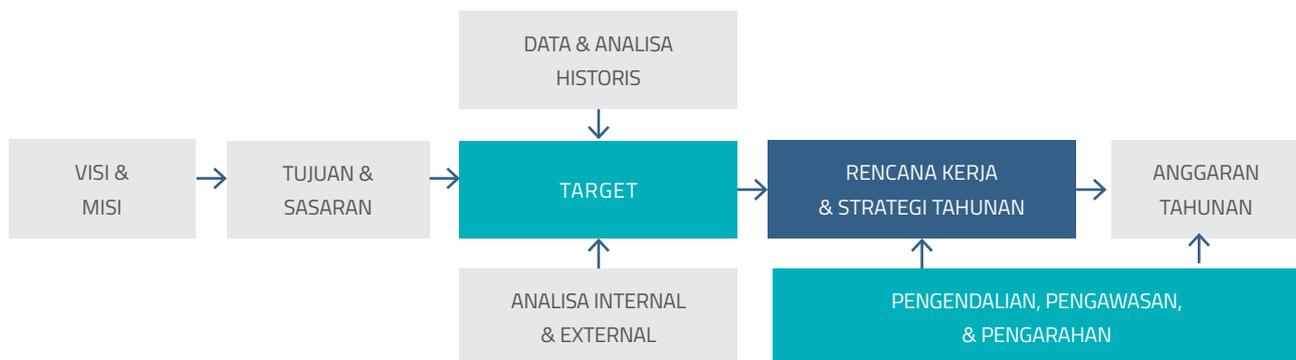
Dalam fungsi manajemen, menurut para ahli terdiri atas empat fungsi yang harus dilaksanakan oleh perusahaan agar perusahaan dapat berjalan dengan baik sehingga visi, misi, target, dan sasaran perusahaan dapat tercapat dengan baik. Empat fungsi manajemen tersebut adalah *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating/directing* (pengarahan), dan

controlling (pengendalian).

Perencanaan menjadi fungsi pertama utama yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya. Perencanaan merupakan suatu gambaran aktivitas atau tindakan yang akan dilakukan pada waktu yang akan datang berdasarkan pada tujuan atau target yang ditetapkan. Perencanaan dibuat berdasarkan

data historis, fakta, analisa internal maupun eksternal dan asumsi mengenai hal-hal yang mungkin akan terjadi dan harus diantisipasi agar pencapaian tujuan dan target tersebut dapat dicapai dengan baik.

Gambaran perencanaan dalam aktivitas perusahaan dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar1: Peta Penyusunan Perencanaan Perusahaan

Dari gambaran tersebut bahwa perencanaan yang ada di perusahaan harus mengacu pada target, tujuan, dan sasaran serta visi dan misi dari perusahaan tersebut. Perencanaan dari setiap aktivitas yang ada di perusahaan untuk mencapai target yang telah ditetapkan dapat terwujud apabila didukung dengan biaya dan kebijakan yang sesuai dengan langkah untuk mencapai target.

Di sinilah peran anggaran menjadi sangat penting agar aktivitas bisa berjalan dengan baik dan lancar, oleh karena itu anggaran atau *budget* harus disusun sebaik mungkin dan sesuai dengan rencana kerja dan strategi yang akan dilaksanakan.

Berikut ini ada beberapa pendapat dari para ahli tentang anggaran atau *budget* yang bisa dijadikan pedoman bagi perusahaan

dalam menyiapkan dan menyusun anggaran tahunan perusahaan.

Menurut M. Nafarin dalam bukunya "Penganggaran Perusahaan", anggaran adalah suatu rencana keuangan periodik yang disusun berdasarkan program-program yang telah disahkan. Anggaran merupakan rencana tertulis mengenai suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif dan



Caption goes here

umumnya dinyatakan dalam satuan uang dalam jangka waktu tertentu".

Menurut Horgen dalam bukunya "*Cost Accounting Managerial Emphasis*", anggaran merupakan ciri utama dari kebanyakan sistem pengendalian manajemen kalau dikelola dengan cermat anggaran akan (a) Membantu perencanaan, (b) Menyediakan kriteria prestasi, dan (c) Meningkatkan komunikasi dan koordinasi dalam organisasi".

Menurut Munandar, *budget* (anggaran) ialah suatu rencana yang disusun secara sistematis yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang."

Menurut Y. Supriyanto, *budgeting* menunjukkan suatu proses, sejak dari tahap persiapan yang diperlukan sebelum dimulainya penyusunan rencana, pengumpulan berbagai data dan informasi yang diperlukan. Pembagian tugas perencanaan, penyusunan rencana itu sendiri, implementasi dari rencana tersebut, sampai pada akhirnya tahap pengawasan dan evaluasi dari hasil-hasil pelaksanaan rencana."

Berdasarkan pendapat dan pengertian dari para ahli, dengan demikian anggaran merupakan bagian dari perencanaan perusahaan. Dasar utama dalam penyiapan anggaran adalah kerangka yang diambil oleh pengambil keputusan melalui model manajemen strategik perusahaan melalui visi, misi, tujuan, dan sasaran perusahaan.

Visi perusahaan merupakan pernyataan-pernyataan yang bersifat filosofis dan menjadi sebuah cita-cita perusahaan untuk masa yang akan datang yang harus dicapai melalui perwujudan dari misi. Oleh karena itu, manajemen perlu menetapkan sasaran dan tujuan yang jelas dan target yang jelas untuk dicapai berdasarkan analisis data historis, analisis eksternal, dan internal perusahaan. Selain itu, sasaran (*goal*) dan tujuan (*objective*) belum dapat memberikan arahan bagi operasional operasional. Oleh karena itu, perlu dibuatkan kerangka sebagai langkah strategis (*strategy direction*) dan keputusan strategis yang mendukung kelancaran operasi untuk ditetapkan. Dari keputusan dan kebijakan yang dibuat tersebut, dapat menjadi acuan dalam menyiapkan anggaran untuk satu tahun yang akan datang.

Budget dan Budgeting

Budget adalah perkiraan biaya yang diperuntukkan bagi kegiatan-kegiatan perusahaan yang telah ditetapkan dalam jangka waktu tertentu untuk mendapatkan persetujuan dari manajemen puncak atau pejabat yang berwenang.

Budgeting adalah pengalokasian biaya untuk setiap kegiatan-kegiatan yang telah disetujui kegiatannya maupun biayanya oleh manajemen puncak atau pejabat yang berwenang.

Lima unsur yang perlu diperhatikan dalam anggaran atau *budget* sebagai berikut.

■ Target Perusahaan

Setiap tahun perusahaan perlu menentukan target yang harus dicapai dan bisa diterjemahkan dalam target bulanan. Target tersebut biasanya berupa unit moneter atau uang, atau bisa saja berupa pencapaian, baik melalui pengeluaran uang untuk investasi atau menambah modal yang akhirnya akan berhubungan dengan pendapatan ke depannya.

■ Rencana Kerja Perusahaan

Rencana kerja perusahaan merupakan arahan bagi kegiatan yang akan dilakukan untuk mencapai target. Kegiatan tersebut dapat juga masuk dalam anggaran perusahaan tetapi ada juga yang tidak masuk dalam anggaran perusahaan. Kegiatan yang tidak masuk dalam anggaran perusahaan karena kegiatan tersebut tidak membutuhkan biaya baik langsung maupun tidak langsung. Misalnya, pembenahan sistem dan prosedur dari kegiatan tersebut untuk meningkatkan kinerja.

Dalam rencana kerja ini para manajer atau pimpinan harus melakukan analisa yang minimalnya hanya analisa terhadap lingkungan eksternal dan lingkungan internal agar rencana kerja yang disusun dapat mengantisipasi kondisi yang akan dihadapi untuk bisa mencapai target yang ditetapkan.

■ Meliputi seluruh kegiatan perusahaan

Semua kegiatan yang ada dari setiap bagian dalam organisasi diinformasikan se jelas mungkin, agar dapat diketahui bahwa kegiatan tersebut membutuhkan dana/biaya atau tidak. Bagian yang biasanya ada dalam perusahaan truk antara lain pemasaran, operasional, bengkel (*workshop*), keuangan, akuntansi, personalia/HRD, *general affair*.

Dengan diinformasikannya tiap kegiatan dari tiap bagian dalam organisasi tersebut, maka diharapkan tidak ada kegiatan susulan dan permintaan anggaran susulan. Disamping itu, dengan adanya informasi kegiatan tersebut maka dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dari tiap kegiatan yang ada.

■ Semua biaya kegiatan dinyatakan dalam unit moneter.

Masing-masing kegiatan dalam tiap bagian dalam organisasi, jika kegiatannya menimbulkan biaya maka biaya yang dibutuhkan untuk kegiatan tersebut harus diinformasikan besarnya berdasarkan ukuran unit yang ditetapkan, bisa berupa waktu, berat, dll.

■ Jangka waktu kegiatan

Setiap kegiatan yang ada di perusahaan bisa bersifat terus-menerus yang merupakan kegiatan rutin atau kegiatan yang memiliki jangka waktu tertentu.

Budget rutin: *budget* yang berlaku untuk kegiatan yang sama dan terus-menerus tiap tahunnya.

Budget strategis: *budget* yang berlaku untuk jangka waktu yang melebihi satu periode akuntansi.

Budget taktis: *budget* yang berlaku untuk jangka pendek, yaitu satu periode akuntansi atau kurang.

MEKANISME PENYUSUNAN *BUDGET*

A. Untuk Perusahaan Skala Besar

Aktivitas penyusunan anggaran yang melibatkan seluruh bagian yang ada dalam organisasi, dengan demikian anggaran yang dibuat harus dipikirkan dan disusun bersama. Untuk perusahaan besar, biasanya dibentuk tim untuk menyusun

anggaran. Tim tersebut bekerja dalam periode tertentu yang biasanya 2-3 bulan sebelum akhir tahun tim tersebut sudah mulai bekerja dan menyusun anggaran tersebut. Tim berada langsung di bawah direktur utama. Tim tersebut dibentuk oleh

direktur utama yang terdiri dari pejabat yang memahami kondisi perusahaan, kondisi eksternal/lingkungan dan kondisi persaingan.

Proses penyusunan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar 2: Peta Penyusunan Anggaran dengan Usulan Anggaran dari tiap Bagian



Gambar 3: Peta Penyusunan Anggaran Langsung oleh Tim Penyusun Anggaran

Dari Gambar 2 dapat dijelaskan bahwa penyusunan anggaran dilakukan oleh tiap bagian yang selanjutnya akan dianalisa dan direkapitulasi oleh tim penyusun anggaran. Dalam proses ini perusahaan harus memiliki manajer atau pimpinan yang mampu untuk menyusun anggaran yang sesuai dengan rencana kerja dan kebutuhan. Sedangkan pada Gambar 3, penyusunan anggaran dilakukan langsung oleh Tim Penyusun Anggaran, hal ini bisa dilakukan apabila para manajer atau pimpinan tidak mengetahui bagaimana cara menyusun anggaran tersebut dan hanya membuat gambaran umum dari kegiatan untuk dapat mencapai target yang telah ditetapkan. Dengan kondisi demikian Tim Penyusun Anggaran harus memahami proses yang terjadi dari awal sampai akhir dan kemungkinan yang akan dihadapi atau kemungkinan yang akan terjadi sertaantisipasi yang bisa dilakukan.

B. Untuk Perusahaan Skala Kecil Menengah

Bagi perusahaan skala kecil menengah kegiatan perusahaan tidak terlalu kompleks dengan ruang lingkup yang terbatas sehingga penyusunan *budget* dapat diserahkan kepada salah satu bagian dalam perusahaan tidak usah melibatkan secara aktif bagian-bagian yang ada dalam perusahaan. Penyusunan *budget* misalnya cukup oleh bagian administrasi keuangan karena pada bagian ini semua data dan informasi yang dimiliki mencakup seluruh kegiatan perusahaan. Bagian administrasi keuangan diharapkan mampu untuk membuat *budget* dibandingkan dengan bagian yang lain.

FUNGSI *BUDGET*

■ Sebagai pedoman kerja

Budget sebagai pedoman kerja dan memberikan arah serta sekaligus memberikan tugas dan target-target yang harus dicapai oleh para karyawan dalam jangka waktu tertentu yang akan datang.

■ Sebagai alat pengoordinasian kerja

Budget berfungsi sebagai alat manajemen untuk mengoordinasikan kerja seluruh bagian dalam perusahaan, agar saling menunjang, saling bekerja sama secara sinergis, dalam rangka menuju sasaran yang telah ditetapkan.

■ Sebagai alat evaluasi (pengawasan) kerja

Budget berfungsi sebagai tolak ukur, sebagai alat pembandingan untuk menilai (evaluasi) realisasi kegiatan perusahaan nanti. Ini berarti bahwa *budget* berfungsi sebagai alat manajemen untuk menilai kinerja para karyawan dalam menjalankan tugas dan kewajiban yang telah dibebankan kepada mereka. Dengan membandingkan antara apa yang tertuang dalam *budget*, dengan apa yang telah dicapai oleh realisasi kerja karyawan, dapat dinilai bahwa perusahaan telah sukses dalam menjalankan kerja, ataukah kurang sukses bekerja. Apakah perusahaan telah bekerja secara efisien, ataukah bekerja kurang efisien. Dari analisis perbandingan tersebut akan dapat diketahui pula sebab-sebab terjadinya penyimpangan-penyimpangan antara *budget* dan realisasinya. Dengan demikian dapat diketahui kelemahan-kelemahan dan kekuatan-kekuatan yang dimiliki perusahaan. Hal ini akan sangat berguna bagi manajemen untuk menyusun rencana-rencana atau kebijakan-kebijakan di waktu yang akan datang.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI PENYUSUNAN *BUDGET*

FAKTOR INTERNAL

Data dan informasi yang terdapat di dalam perusahaan sendiri, antara lain:

1. Target
2. Realisasi
3. Tarif/harga
4. Biaya-biaya yang dikeluarkan
5. SDM
6. Sarana & pra-sarana
7. Kebijaksanaan dan peraturan yang ada

FAKTOR EKSTERNAL

Data dan informasi yang terdapat di luar perusahaan, antara lain:

1. Keadaan persaingan
2. Peraturan-peraturan terkait
3. Perekonomian masyarakat

Persyaratan Dalam Menyusun Anggaran

Anggaran yang dibuat harus realistis melalui analisa dan perhitungan yang cermat agar anggaran tidak terlalu rendah atau terlalu tinggi. Anggaran yang dibuat terlalu rendah tidak menggambarkan kedinamisan, sedangkan anggaran yang dibuat terlalu tinggi hanyalah angan-angan. Anggaran juga harus dibuat tidak terlalu optimis dan tidak terlalu pesimis. Anggaran yang dibuat realistis tidak membuat pelaksana merasa tertekan tetapi termotivasi.

Anggaran perusahaan tidak terlalu kaku sehingga berpeluang untuk disesuaikan dengan keadaan yang mungkin berubah.

Anggaran yang telah disusun memerlukan perhatian secara terus-menerus dan bukan merupakan suatu usaha yang bersifat insidental sehingga apabila terjadi penyimpangan yang merugikan dapat segera diantisipasi lebih dini.

Anggaran harus disusun berdasarkan pada rencana kerja untuk mencapai target yang telah ditetapkan. Apabila ada anggaran yang diusulkan akan tetapi berdasarkan perhitungan tidak memberikan nilai positif dan bisa merugikan perusahaan maka anggaran tersebut dapat disesuaikan atau rencana kerja tersebut dihilangkan.

Dalam hal menyusun anggaran bagi perusahaan truk perlu disesuaikan dengan kondisi internal perusahaan terutama yang berhubungan dengan target, strategi, struktur organisasi, rencana kerja, kebijakan, dan peraturan perusahaan yang ada.



R. BUDI SETIAWAN, M.M., CISCIP.
KEPALA DIVISI PENDIDIKAN DAN PELATIHAN
SUPPLY CHAIN INDONESIA



PENGELOLAAN UANG JALAN

Pembahasan dalam manajemen transpor dapat kita lanjutkan pada pengelolaan uang jalan. Sebagian dari pengelola atau pemilik perusahaan transpor kurang menyadari betapa pentingnya aspek pengelolaan uang jalan ini. Dalam pengelolaan uang jalan, kita membagi dalam beberapa tahapan sebagai berikut.

Pertama, perhitungan standar uang jalan untuk semua jenis truk dan semua tujuan pengiriman. Komponen uang jalan adalah uang untuk BBM, uang tol, parkir, uang makan sopir dan uang *fee* atau komisi sopir.

Perhitungan uang jalan yang benar dan dilakukan dengan cara yang benar akan memudahkan perusahaan untuk menyesuaikan kenaikan dan penurunan harga BBM yang mulai tahun lalu mulai sering dilakukan penyesuaiannya oleh pemerintah. Dalam menyusun standar uang jalan ini diharuskan menggunakan jarak tempuh yang akurat dan juga rasio BBM untuk semua jenis truk.

Ketidakkuratan perhitungan jarak dan rasio konsumsi BBM bisa mengacaukan akurasi standar uang jalan yang digunakan.

Namun juga tidak jarang pengusaha transportasi yang menggunakan rumusan sederhana untuk penentuan standar uang jalan, yaitu menggunakan rasio dari tarifnya dengan rasio 40:60 atau 45:55 atau 50:50 artinya besarnya uang jalan adalah 40% atau 45% atau 50% dari pendapatan.

Kedua, setelah menghitung standar uang jalan, langkah



Sugi Purnoto

COO dan Direktur PT Inprase Group

berikutnya adalah menghitung kebutuhan uang jalan untuk operasional yang aman. Jika perhitungan kurang, akan mengakibatkan terganggunya operasional. Jika terlalu besar akan mengganggu *cash flow* karena uang jalan di *petty cash* adalah uang yang tidak bergerak. Jadi cara yang baik untuk menentukan besaran alokasi untuk uang jalan harus didasarkan pada batasan waktu klaim dan *lead time* untuk mengisi ulang uang jalan tersebut. Misalnya kebutuhan uang jalan per hari Rp 100 juta, lama hari klaim lima hari sekali, proses transfer tiga hari, *safety* dua hari, sehingga kebutuhan alokasi uang jalan minimal Rp 900 juta.

Yang terakhir adalah mekanisme kontrol atas penggunaan uang jalan tersebut. Fungsi kontrol memastikan bahwa uang jalan yang dikeluarkan sama dengan standarnya dan juga memastikan proses klaim dan proses transfer semuanya sesuai dengan prosedur atau standar. Jangan sampai ada penyimpangan untuk semua proses di sini.



GIAS SURABAYA AUTO SHOW 2015

9-13 DEC
Grand City Surabaya

**AUTO
VAGANZA**



Exhibitors :

PESTA HARGA AKHIR TAHUN

 DAIHATSU



 FUSO

 HONDA

 HYUNDAI

ISUZU

 LEXUS



NISSAN

 RENAULT

 SUZUKI

 TOYOTA

Media Partner :

TRUCKMAGZ

Organized By :



AIR
reinventing events

Find out more



@GIAS_SUB



@GIAS_SUB



PERFORMA BAN YANG BERBEDA

Mengapa penggunaan ban dengan merek, tipe dan ukuran yang sama, tapi hasil akhirnya bisa berbeda-beda di tiap perusahaan angkutan ?

H. Sumarso, CV Sahabat, Cilacap

Jawaban oleh:

Bambang Widjanarko

Independent TBR Tire Analyst

Tiap pabrik memproduksi ban dengan spesifikasi tertentu yang pastinya memiliki standar tertentu pada semua hasil produksinya. Pabrik membuat spesifikasi yang disesuaikan dengan peruntukan ban tersebut, di medan yang bagaimana, berapa berat beban (tonase) yang akan diangkut, dan berapa jarak tempuh yang akan dilalui. Perbedaan peruntukan ini yang membuat pemakai harus mempertimbangkan baik-baik spesifikasi ban yang akan dipilihnya.

Namun, sering terjadi perusahaan angkutan yang berbeda menggunakan ban dengan merek, tipe, dan ukuran yang sama, namun hasil pemakaiannya berbeda. Sebuah perusahaan angkutan, pemakaian ban dengan tipe A bisa mencapai sekian puluh ribu kilometer namun perusahaan yang lain tidak dapat mencapai angka kilometer yang sama atau bahkan gagal total samasekali karena telapak ban cepat menjadi aus (gundul), bahkan sudah meledak sebelum waktunya.

Hal ini terjadi karena keawetan atau keberhasilan pemakaian sebuah ban dipengaruhi oleh berbagai

macam faktor. Faktor-faktor yang memengaruhi ini bukan hanya terletak pada kualitas dan spesifikasi ban yang dibuat oleh pabrik tapi masih ada berbagai macam faktor lain, baik faktor internal maupun faktor eksternal, yang akan kita kupas satu per satu berikut ini.

FAKTOR INTERNAL

Faktor internal adalah kondisi yang secara langsung berkaitan dengan ban itu sendiri dan bisa disiasati langsung dari ban, juga bisa berpengaruh pada hasil pemakaian sebuah ban, yaitu pressure, alignment, rotation, dan tread pattern, atau untuk lebih mudahnya kita singkat dengan PART.

1. PRESSURE / INFLATION (TEKANAN ANGIN)

Tekanan angin adalah hal yang paling vital dalam keberhasilan pemakaian sebuah ban. Tekanan angin pada sebuah ban ibarat tekanan darah pada tubuh manusia. Tekanan darah yang terlalu tinggi atau pun terlalu rendah akan berakibat buruk bahkan fatal pada kesehatan tubuh manusia. Demikian pula tekanan angin pada sebuah ban. Tekanan angin yang terlalu tinggi atau terlalu rendah juga akan berakibat fatal pada sebuah ban. Dalam hal ini bukan ban truk saja yang memerlukan tekanan angin yang pas. Ban sepeda, motor, mobil atau ban becak pun akan tidak nyaman digunakan apabila tekanan anginnya tidak pas dengan bobot beban yang dimuat.

Pada tekanan angin yang kurang (*under inflation*), kontak telapak ban dengan permukaan jalan tidak merata, hanya bagian samping telapak ban yang aus terlebih dahulu (*shoulder wear*). Sedangkan pada kondisi tekanan angin berlebih (*over inflation*), hanya bagian tengah dari telapak ban yang menempel pada permukaan jalan dan aus terlebih dahulu (*center wear*).

Pada tekanan angin yang benar (*propper inflation*), kontak telapak ban dengan permukaan jalan jadi merata. Kontak permukaan ban harus seluruhnya melekat pada permukaan jalan. Makin luas kontak area telapak ban dengan permukaan jalan akan menyebabkan daya cengkeram telapak ban terhadap permukaan jalan lebih sempurna sehingga lebih aman dalam berkendara, lebih dingin dan secara otomatis jarak tempuh ban menjadi lebih panjang.



Mengukur tekanan ban bisa menggunakan tire pressure gauge

Tekanan angin harus selalu dikontrol dan disesuaikan dengan muatan. Tekanan angin yang tidak sesuai akan memperpendek umur ban.

Pada ban TBR, kekurangan tekanan angin jauh lebih merusak daripada kelebihan tekanan angin. Namun sebaiknya tekanan angin selalu beradaptasi dengan kondisi muatan. Jika muatan kosong tekanan angin harus dikurangi, jika muatan berat tekanan angin harus ditambah. Jika tidak memungkinkan untuk selalu menyesuaikan tekanan angin setiap saat, pilihan yang paling aman adalah menjaga tekanan angin pada posisi maksimal (tinggi).

2. ALIGNMENT/SPOORING (KESELARASAN DAN KESEIMBANGAN GEOMETRI RODA)

Banyak pengguna yang merasa bahwa spooring pada kendaraan jenis truk tidaklah penting. Apalagi spooring pada kendaraan jenis truk tidak mudah dilakukan. Selain itu, belum banyak tersedia bengkel spooring khusus truk di kota-kota di Indonesia.

Sebenarnya spooring pada kendaraan truk perlu menyetel alignment (kelurusan) kaki-kaki truk atau toe in dan toe out saja, karena as bulk tidak bisa disetel tapi harus diganti apabila kondisinya sudah tidak benar (bengkok atau aus).

Selain itu, faktor suspensi juga perlu mendapat perhatian untuk memaksimalkan performa ban. Jika daya pegas suspensi sudah tidak berfungsi sebagaimana mestinya akibat tekanan dari beban overload, secara otomatis ban-lah yang mengambil alih fungsi suspensi. Ini berarti semakin memperberat kinerja ban. Semakin keras suspensi, semakin cepat pula ban menjadi aus, dan semakin lembut suspensi, ban akan menjadi semakin awet.

3. ROTATION (ROTASI POSISI BAN)

Rotasi ban dari posisi yang satu ke posisi yang lain pada unit kendaraan, harus dilakukan untuk pemerataan keausan ban. Namun jika keausan ban yang terjadi pada posisi itu-itu saja, harus segera dilakukan pembenahan mekanis kaki-kaki kendaraan. Misalnya velg, bearing, king pin, suspensi atau braking system (rem).

Pola rotasi dapat dilakukan sejajar, artinya dari posisi depan ke belakang. Bisa juga dilakukan dengan pola diagonal atau kanan-kiri.

4. TREAD PATTERN (POLA TELAPAK)

Pemilihan pola telapak sangat berkaitan erat dengan daerah operasional kendaraan.

Masing-masing jenis pola telapak memiliki peruntukan dan kelebihan yang disesuaikan dengan kondisi medan jalan. Pemilihan pola telapak yang tepat akan membuat performa ban menjadi maksimal dan umur ban menjadi lebih panjang. Pola telapak ban secara garis besar terbagi sebagai berikut.

■ POLA TELAPAK RIB

Pola telapak rib memiliki ketahanan gesekan yang kecil, mengurangi selip samping, memiliki stabilitas pengendalian, dan kenyamanan yang baik dan tidak berisik saat dioperasikan.

Alur pola telapak rib dibuat agar dapat mengalirkan air dan tetap menjaga daya cengkeram terhadap permukaan jalan apabila kendaraan berjalan di permukaan jalan yang basah atau tergenang (aquaplaning) sehingga dapat terhindar dari kemungkinan tergelincir.

■ POLA TELAPAK LUG

Pola telapak lug memiliki daya cengkeram yang sangat baik pada permukaan jalan tanah dan lumpur untuk menghindari selip, maka sering disebut construction pattern (kendaraan konstruksi) atau military pattern (kendaraan militer).

Pola ini sangat cocok dipakai untuk medan tanah yang lunak maupun medan berbatu (off the road) serta termasuk tahan terhadap goresan dan tusukan (cut and tear resistant).

■ POLA TELAPAK RIB LUG

Pola telapak ini memiliki sifat gabungan antara pola rib dan pola lug. Jenis pola telapak ini bertujuan untuk memperoleh manfaat kelebihan kedua pola telapak baik rib maupun lug. Jenis pola telapak ini paling cocok dan aman dipakai di segala medan jalanan yang umum di Indonesia seperti jalan aspal bergelombang, banyak lubang, jalan tanah, dan jalan beton kasar (on & off the road).

■ POLA TELAPAK BLOCK

Pola telapak block memiliki traction (kontrol traksi) dan breaking power (kemampuan pengereman) yang baik, memiliki pengendalian yang baik pada jalan aspal maupun jalan tanah, serta memiliki sifat dan manfaat seperti pola telapak rib lug (on & off the road).

Berdasarkan sifat masing-masing pola telapak, maka pengguna harus bersikap jeli dalam memilih pola telapak yang cocok dengan medan jalan yang dilalui oleh kendaraannya.



Pemilihan telapak ban yang tepat akan membuat performa ban menjadi maksimal.

FAKTOR EXTERNAL

Faktor eksternal adalah faktor luar yang tidak berkaitan langsung dengan ban itu sendiri tapi berpengaruh terhadap performa sebuah ban. Faktor-faktor tersebut sebagai berikut.

1. JENIS DAN USIA KENDARAAN

Jenis kendaraan truk ada bermacam-macam, yaitu engkel, trintin, tronton, trinton, trailer, maupun kereta gandengan. Ban yang dipakai pada jenis-jenis kendaraan tersebut dan pada posisi berbeda, keausannya juga berbeda. Sebagai contoh, ban yang dipakai pada prime mover (penarik) dan trailer (ekor) pasti berbeda usia pakainya.

Usia pemakaian ban pada satu unit kendaraan pun berbeda antara yang berada di posisi steer (kemudi), traction (gardan tarikan), dan free rolling (roda pengikut).

Rancang bangun karoseri kendaraan misalnya ekor trailer atau kereta gandengan yang tidak baik, juga ikut memengaruhi usia pemakaian ban. Apalagi jika dalam pembangunannya tidak mengikuti prinsip Acherman Janteau (teori sudut putar trapesium).

Demikian pula penambahan axle (sumbu/as roda) yang kurang presisi akan berpengaruh juga pada usia pemakaian ban. Contohnya pada kendaraan jenis engkel yang dimodifikasi menjadi tronton atau dump truck yang dipotong agar dapat digunakan sebagai prime mover (penarik trailer). Ukuran jarak sumbu dan titik penempatan fifth wheel (pantat monyet) pada kendaraan jenis prime mover pun memegang peranan penting dalam distribusi beban yang pasti ikut memengaruhi performa ban.

Usia kendaraan juga berpengaruh pada performa ban. Performa ban yang dipakai pada kendaraan yang usianya di bawah tiga tahun dengan ban yang dipakai pada kendaraan yang usianya di atas tiga tahun tentunya akan berbeda. Pada kendaraan yang berusia di atas tiga tahun sudah terdapat keausan di sana-sini yang tentunya akan berpengaruh pada performa ban.

2. JENIS DAN BEBAN MUATAN

Jenis dan beban muatan berkaitan erat dengan bobot (tonase) yang ditanggung oleh ban. Jenis muatan bisa berupa muatan solid dan berat seperti besi, semen, batu dan pasir, atau bisa berupa muatan liquid (cairan) seperti air dan BBM, bisa juga berupa muatan yang ringan namun bervolume besar seperti busa, kerupuk, kapas yang secara bobot tidak berat namun bervolume besar. Hasil pemakaian ban pada kendaraan dengan muatan solid dan berat tentunya berbeda dengan kendaraan bermuatan liquid (cairan) dan berbeda pula pada kendaraan dengan muatan bervolume besar.

Ban yang dipakai pada kendaraan yang bermuatan ringan seperti kerupuk, kapas, atau busa tentunya akan lebih awet dibanding kendaraan yang bermuatan solid dan berat seperti besi, batu, semen, atau pasir. Namun, yang paling sulit ditaklukkan adalah kendaraan yang bermuatan liquid (cairan) yang bobotnya berat, karena sifat dari muatan liquid (cairan) sendiri selalu bergerak mengikuti arah gaya. Sehingga, kemungkinan terjadinya momentum berpindah tiba-tiba pada satu titik tumpu sangat besar dan hal itu sangat menyiksa ban. Untuk mengantisipasi beban muatan yang berbeda-beda ini, pabrikan memproduksi ban dengan variasi ukuran yang berbeda-beda.

3. SEGMENT JALAN

Medan jalan yang dilalui oleh kendaraan berbeda-beda kondisinya. Medan jalan dapat berupa highway (aspal halus), regional road (aspal kasar), concrete (beton semen), gravel (tanah), dan quarry (berbatu).

Sebelumnya sudah kita bahas berbagai jenis pola telapak ban yang bertujuan untuk digunakan pada medan jalan yang berbeda.

Pemakaian ban untuk digunakan pada medan highway yang permukaan jalannya halus sehingga kendaraan dapat berkecepatan tinggi, akan berbeda hasilnya dengan ban yang digunakan pada medan gravel atau quarry (off the road). Berbeda pula hasil pemakaian ban pada medan regional road yang berupa aspal namun kasar atau pada medan concrete yang permukaan jalannya rata namun berupa beton.

Dalam produksi ban, dari berbagai bahan dasar pembuat ban, diformulasikan menjadi ratusan variasi adonan compound yang memiliki karakter masing-masing tergantung dari kebutuhan. Namun secara garis besar, adonan compound dapat dikategorikan menjadi tiga, yaitu sebagai berikut.

1. Cut and Tear Resistant (tahan goresan dan tusukan/ban off the road)
2. Heat Resistant (tahan panas/ban untuk pemakaian jarak jauh)
3. Wear Resistant (tahan abrasi/telapak lebih rigid dan keras)

Masing-masing karakter adonan compound ini ditujukan untuk mengantisipasi berbagai medan jalan di mana ban akan dioperasikan.

4. JARAK TEMPUH

Kendaraan menempuh jarak yang berbeda-beda, ada yang hanya menempuh jarak pendek di dalam kota (short distance) atau menempuh jarak sedang, misalnya antar-kabupaten (middle distance) atau bahkan menempuh jarak panjang, misalnya antar-provinsi dan antar-pulau (long haul).

Kendaraan yang jarak tempuhnya pendek, pemakaian bannya pasti akan lebih awet dibanding kendaraan yang jarak tempuhnya panjang karena ban yang dipakai pada kendaraan yang jarak tempuhnya pendek (perkotaan) sebelum ban sempat panas, kendaraan sudah sampai tujuan. Sedangkan ban yang dipakai pada kendaraan yang jarak tempuhnya menengah atau panjang, sopir harus pandai-pandai mengatur kapan saatnya dia harus berhenti untuk pendinginan ban demi menjaga keawetan ban tersebut.

Dalam perlombaan balap mobil Formula 1 (F1), kita kenal dengan nama Pit Stop Strategy.

5. IKLIM/CUACA

Kondisi cuaca saat kendaraan beroperasi juga ikut memengaruhi pemilihan jenis ban. Apakah ban akan digunakan pada kendaraan yang beroperasi pada iklim yang dingin/bersalju, panas, atau kendaraan yang beroperasi pada siang atau malam hari, atau bahkan kendaraan yang beroperasi di daerah yang memiliki kondisi udara yang basah atau kering.

Ground temperature (temperatur permukaan jalan) sangat berpengaruh juga pada keausan ban karena ground temperature yang tinggi membuat telapak ban menjadi cepat abrasif. Pada dua kendaraan yang sama dan berasal dari titik pemberangkatan yang sama, menggunakan ban dengan merek, tipe dan ukuran yang sama, dengan tujuan yang sama dan beban muatan sama namun dengan waktu operasional berbeda, kendaraan yang satu selalu beroperasi pada malam hari dan kendaraan yang lain selalu beroperasi pada siang hari, keausan ban yang dipakai juga akan berbeda. Ban yang dipakai pada kendaraan yang selalu beroperasi pada siang hari akan lebih cepat aus dibanding ban yang dipakai pada kendaraan yang selalu beroperasi pada malam hari.

Di negara dengan empat musim, performa ban yang beroperasi pada musim dingin jauh di atas performa ban yang beroperasi pada musim panas.

6. KARAKTER PENGEMUDI

Dari semua faktor yang sudah disebut, yang tidak kalah pentingnya adalah faktor pengemudi karena di tangan pengemudilah kontrol seluruh unit kendaraan berada, saat beroperasi.

Karakter pengemudi yang agresif dengan pembawaan yang kasar akan berbeda performa bannya dengan karakter pengemudi yang tenang dengan pembawaan yang halus. Pengemudi yang baik, berhati-hati, dan peduli dengan kondisi seluruh bagian dari unit kendaraan, akan berbeda performa bannya dengan pengemudi yang ceroboh, masa bodoh, dan tidak peduli dengan seluruh bagian dari unit kendaraan. Pengemudi yang mengemudikan kendaraan dalam kondisi capek dan mengantuk akan berbeda dengan pengemudi yang mengemudikan kendaraan dalam kondisi bugar dan segar. Dalam kondisi capek dan mengantuk pengemudi menjadi tidak waspada dan akan menghantam apa saja yang ada di jalan sehingga ban sering mengalami impact (benturan). Contohnya setelah libur Lebaran yang agak panjang dan sopir sudah terbiasa dengan pola hidup manusia normal, biasanya jumlah kecelakaan meningkat. Maka di beberapa negara maju ada pembatasan waktu bekerja sopir dalam sehari. Maksudnya supaya tenaga dan konsentrasi sopir tidak terkuras sehingga mengurangi kemungkinan terjadi kecelakaan.

Dengan demikian terjawab pertanyaan mengapa penggunaan ban dengan merek, tipe, dan ukuran yang sama tapi hasil akhirnya bisa berbeda-beda di tiap perusahaan angkutan. Jangankan di perusahaan yang berbeda, dalam satu perusahaan pun, performa ban masing-masing kendaraannya tidak sama. Ada banyak faktor yang menentukan keawetan atau keberhasilan pemakaian ban yang berbeda di perusahaan angkutan satu dengan perusahaan angkutan lainnya dan di kendaraan satu dengan kendaraan lainnya.

Faktor-faktor ini harus dipahami oleh pelaku usaha angkutan sehingga performa ban yang dipakai bisa semakin maksimal agar efektivitas dan efisiensi biaya operasional kendaraan khususnya di faktor ban dapat terus ditingkatkan.



Bekerja Tanpa Henti, Mengangkut ke Seluruh Negeri.

Temukan produk Isuzu yang selama puluhan tahun telah dipercaya ketangguhannya. Mulai dari kendaraan angkutan niaga ringan hingga berat, mesin Isuzu terkenal handal dan hemat bahan bakar. Dengan dukungan layanan purna jual terbaik dan tersebar di seluruh Indonesia, Isuzu tak pernah berhenti untuk turut serta membangun bangsa.





PERLAKUAN PPH PASAL 23 ATAS JASA ANGKUTAN DI DARAT Berdasarkan PMK Nomor 141/PMK.03/2015

Andreas Ario Kusumo
Praktisi Perpajakan (Managing Director PT Mitra Solusi Taxindo)

Pada 24 Juli 2015, Kementerian Keuangan RI telah menerbitkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 141/PMK.03/2015 yang mengatur tentang jenis jasa lain sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23 ayat 1 huruf c angka 2 UU PPh. PMK tersebut menggantikan PMK Nomor 244/PMK.03/2008 yang sudah tidak relevan lagi dengan perkembangan bisnis jasa di Indonesia.

Direktorat Jenderal Pajak menggunakan PMK Nomor 141/PMK.03/2015 ini untuk memberikan kepastian hukum dalam pengenaan PPh Pasal 23 atas jenis jasa lain sekaligus untuk memperluas basis pajak PPh Pasal 23 yang akan berimbas kepada peningkatan penerimaan pajak. Semua jenis jasa lain yang diatur dalam PMK Nomor 141/PMK.03/2015 dikenakan PPh Pasal 23 sebesar 2% apabila pemberi jasa memiliki NPWP atau 4% apabila pemberi jasa tidak memiliki NPWP. Jenis jasa lain yang dikenakan PPh Pasal 23 yang diatur dalam PMK 141/PMK.03/2015 yang berkaitan dengan jasa angkutan di darat dibagi dalam beberapa jenis jasa sebagai berikut.

1. JASA PENGANGKUTAN / EKSPEDISI

Jasa pengangkutan merupakan jasa pengiriman barang dengan angkutan sendiri atau angkutan yang disewa dari pihak lain yang melayani rute tertentu. Contoh Kasus:

PT ABC akan mengirimkan barang dari Surabaya ke Jakarta, PT ABC mengirimkan barang tersebut melalui perusahaan jasa pengangkutan PO Express yang melayani rute pengiriman Surabaya-Jakarta (tidak punya NPWP) dengan biaya sebesar Rp 2.000.000. dengan menggunakan truk kontainer.

PT ABC harus memotong PPh Pasal 23 sebesar 4% (tidak punya NPWP) x Rp 2.000.000 = Rp 80.000. Jumlah uang yang diterima oleh PO Express adalah sebesar Rp 1.920.000 (Rp 2.000.000 – Rp 80.000) dan PT ABC wajib memberikan bukti potong PPh Pasal 23 kepada PO Express.

Jasa ekspedisi merupakan jasa pemborong atau kontraktor pengiriman barang dengan angkutan sendiri dan atau bekerja sama dengan perusahaan jasa angkutan lainnya untuk melayani pengiriman barang ke berbagai rute.

PT ABC akan mengirimkan barang dari Surabaya ke Jakarta, PT ABC mengirimkan barang tersebut melalui perusahaan jasa ekspedisi PT Cargo Express NPWP 12.345.678.9-101.000 yang melayani pengiriman ke seluruh Indonesia dengan biaya sebesar Rp 2.500.000. dan belum termasuk PPN. Pengiriman dari Surabaya ke Jakarta menggunakan truk kontainer yang memuat barang-barang milik pihak lain juga.

PT ABC harus memotong PPh Pasal 23 sebesar 2% (Ada NPWP) x Rp 2.500.000 = Rp 50.000. Jumlah uang yang diterima oleh PT Cargo Express adalah sebesar Rp 2.450.000 (Rp 2.500.000 – Rp 50.000) dan PT ABC wajib memberikan bukti potong PPh Pasal 23 kepada PT Cargo Express.

Apabila PT Cargo Express memiliki SKB PPh Pasal 23 karena omzetnya masih di bawah 4,8 miliar maka PT ABC tidak boleh memotong PPh Pasal 23.

2. JASA FREIGHT FORWARDING

Jasa *freight forwarding* sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 ayat (6) huruf a PMK Nomor 141/PMK.03/2015 adalah kegiatan usaha yang ditujukan untuk mewakili kepentingan pemilik untuk mengurus semua/sebagian kegiatan yang diperlukan bagi terlaksananya pengiriman dan penerimaan barang melalui transportasi darat, laut, dan/atau udara, yang dapat mencakup kegiatan penerimaan, penyimpanan, sortasi, pengepakan, penandaan, pengukuran, penimbangan, pengurusan penyelesaian dokumen, penerbitan dokumen angkutan, perhitungan biaya angkutan, klaim, asuransi atas pengiriman barang serta penyelesaian tagihan dan biaya-biaya lainnya berkenaan

dengan pengiriman barang-barang tersebut sampai dengan diterimanya barang oleh yang berhak menerimanya.

PT ABC merupakan perusahaan jasa *freight forwarding* yang melayani pengurusan dokumen, penyimpanan, asuransi, pengangkutan dan pengiriman barang dari Surabaya ke Jakarta. Untuk pengangkutan dan pengiriman barang PT ABC tidak memiliki angkutan sendiri sehingga untuk itu PT ABC sering memanfaatkan perusahaan jasa ekspedisi. PT ABC akan mengirimkan barang-barang dari Surabaya ke beberapa daerah di Jakarta menggunakan jasa ekspedisi PT Cargo Express dengan biaya Rp 20.000.000 belum termasuk PPN.

PT ABC harus memotong PPh Pasal 23 sebesar 2% (ada NPWP) x Rp 20.000.000 = Rp 400.000. Jumlah uang yang diterima oleh PT Cargo Express adalah sebesar Rp 19.600.000 (Rp 20.000.000 – Rp 400.000) dan PT ABC wajib memberikan bukti potong PPh Pasal 23 kepada PT Cargo Express.

Apabila PT Cargo Express memiliki SKB PPh Pasal 23 karena omzetnya masih di bawah 4,8 miliar maka PT ABC tidak boleh memotong PPh Pasal 23.

3. JASA LOGISTIK

Jasa Logistik merupakan jasa yang tidak hanya melayani pengiriman barang tetapi mencakup juga aspek manajemen pengiriman barang atau lebih dikenal *supply chain management*.

PT AHM merupakan produsen motor terbesar di Indonesia, untuk mengelola dan mengatur pengiriman sepeda motor untuk seluruh wilayah Pulau Jawa PT AHM memercayakannya kepada PT Logistik Motorindo dengan rata-rata kontrak pengiriman per bulan sebesar Rp 2.000.000.000 belum termasuk PPN. Setiap bulan PT AHM harus memotong PPh Pasal 23 rata-rata sebesar 2% x Rp 2.000.000.000 = Rp 40.000.000, jumlah yang diterima oleh PT Logistik Motorindo adalah Rp 1.960.000.000. (Rp 2.000.000.000 - 40.000.000). PT AHM wajib memberikan bukti potong PPh Pasal 23 kepada PT. Logistik Motorindo.



Andreas Ario Kusumo
Praktisi Perpajakan
(Managing Director PT Mitra Solusi Taxindo)

4. JASA PERAWATAN KENDARAAN DAN ATAU TRANSPORTASI DARAT

Semua perusahaan yang menjalankan jasa angkutan di darat sudah menjadi kepastian harus melakukan perawatan atau pemeliharaan atas kendaraannya. Jasa perawatan atau pemeliharaan kendaraan di darat terutang PPh Pasal 23 sebesar 2% apabila pemberi jasa memiliki NPWP atau 4% apabila pemberi jasa tidak memiliki NPWP.

Contoh PT Cargo Express melakukan pemeliharaan truk kontainernya dibengkel langganannya setiap bulan dengan biaya rata-rata sebesar Rp 15.000.000. PT Cargo Express harus memotong PPh Pasal 23 sebesar 2% (ada NPWP) x Rp 15.000.000 = Rp 300.000. Jumlah uang yang diterima oleh bengkel adalah sebesar Rp 14.700.000 (Rp

15.000.000 – Rp 300.000) dan PT Cargo Express wajib memberikan bukti potong PPh Pasal 23 kepada bengkel.

Apabila bengkel memiliki SKB PPh Pasal 23 karena omzetnya masih di bawah Rp 4,8 miliar maka PT Cargo Express tidak boleh memotong PPh Pasal 23.

Dalam hal untuk pengiriman barang tidak menggunakan perusahaan jasa pengangkutan tetapi dengan langsung menyewa kendaraan, maka atas jasa sewa kendaraan tersebut terutang PPh Pasal 23 sebesar 2% apabila pemilik kendaraan memiliki NPWP atau 4% apabila pemilik kendaraan tidak memiliki NPWP.

Contoh PT ABC menyewa lima truk dari PO Trukindo untuk mengangkut perpindahan barang-barang dari kantor lama ke kantor baru dengan total biaya sewa sebesar Rp 10.000.000. PT ABC harus memotong PPh Pasal 23 sebesar 2% (ada NPWP) x Rp 10.000.000 = Rp 200.000. Jumlah uang yang diterima oleh PO Trukindo adalah sebesar Rp 9.800.000 (Rp 10.000.000 – Rp 200.000) dan PT ABC wajib memberikan bukti potong PPh Pasal 23 kepada PO Trukindo.

Apabila PO Trukindo memiliki SKB PPh Pasal 23 karena omzetnya masih di bawah Rp 4,8 miliar maka PT ABC tidak boleh memotong PPh Pasal 23.

Dari uraian tersebut, dapat disimpulkan tentang hak dan kewajiban pemberi jasa dan penerima jasa atas angkutan di darat yaitu sebagai berikut.

PEMBERI JASA (Pemilik Truk/Perusahaan Jasa Logistik/Ekspedisi)

Dipotong PPh Pasal 23 oleh penerima jasa sebesar 2% kalau Pemberi Jasa memiliki NPWP atau 4% kalau Pemberi Jasa tidak memiliki NPWP.

Menerima bukti potong PPh Pasal 23 untuk dikreditkan di SPT Tahunan.

Jika Pemberi Jasa memiliki omzet di bawah Rp 4,8 miliar dan memiliki SKB PPh Pasal 23 maka pemberi jasa tidak boleh dipotong PPh Pasal 23 tetapi pemberi jasa wajib menyetor sendiri PPh Final Pasal 4 (2) sebesar 1% sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 46 (PP46).

PENERIMA JASA

Memotong PPh Pasal 23 dan membuat bukti potong PPh Pasal 23 untuk pemberi jasa.

Tidak memotong PPh Pasal 23 jika pemberi jasa memiliki SKB PPh Pasal 23.

Menyetorkan PPh Pasal 23 yang dipotong dari pemberi jasa paling lambat tanggal 10 bulan berikutnya.

Melaporkan bukti potong PPh Pasal 23 pada SPT Masa PPh Pasal 23 paling lambat tanggal 20 bulan berikutnya.



SCANIA

PROMO

PAKET ANGSURAN

Rp 19 Juta-an

/bulan



7 Keuntungan

Membeli SCANIA P310LA 6x4:

1. Program khusus kerjasama dengan *leasing* dengan menyediakan **angsuran yang lebih MURAH**
2. Juga terdapat **paket perawatan menarik dan berkualitas** dengan biaya yang terjangkau
3. **HEMAT** bahan bakar dengan rasio **1 liter untuk 3 km***
4. Dengan torsi yang kuat, pelanggan tercapai
5. **Standard Warranty**: 1 tahun **tanpa batas kilometer**
6. **Extended Powertrain Warranty** 1 tahun**
7. Mendapatkan **jaminan product support yang HANDAL: UT Guaranteed Product Support**
 - Akses pembelian suku cadang yang cepat melalui www.klikUT.com
 - Akses *support* langsung melalui **UT Call di 1-500-072**

*untuk pengoperasian sesuai dengan standard pabrik

**dengan *Preventive Maintenance Package (PMP)*

 **UNITED TRACTORS**

PT UNITED TRACTORS Tbk
Jl. Raya Bekasi Km. 22, Cakung, Jakarta 13910

www.unitedtractors.com





Edy Widjaja

Yakin Jadi Pemimpin Pasar Truk Cina

Menawarkan *value proposition* unik, PT Intraco Penta Tbk. yakin Sinotruk jadi pemimpin pasar truk Cina di Indonesia. Berikut kutipan wawancara dengan Edy Widjaja, *Managing Director* PT Intraco Penta Wahana.

Alasan Sinotruk melebarkan sayapnya ke Indonesia? Seberapa prospektif pangsa pasar truk di Indonesia bagi Howo?

Pasar truk di Indonesia sangat besar, yaitu lebih dari 100 ribu/tahun, tidak terkecuali truk dengan GVW lebih besar dari 24 ton dengan pasar lebih dari 10 ribu/tahun. Ini peluang yang menarik untuk Sinotruk memasarkan produknya di Indonesia. Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang cukup besar dan cukup stabil memberikan harapan yang besar untuk kebutuhan truk untuk sektor infrastruktur/konstruksi, logistik, pertambangan, ekspedisi, dll. Untuk kebutuhan truk di sektor-sektor tersebut, Sinotruk mempunyai varian produk yang bisa memenuhi semua kebutuhan tersebut.

Situasi ekonomi nasional pada kuartal pertama 2015 dirasa pelaku bisnis memburuk sehingga menurunkan kapasitas produksi dan penjualan produk mereka. Bagaimana dengan Sinotruk? Apa yang dilakukan guna mengatasinya?

Kami tetap optimis bahwa di sektor infrastruktur/konstruksi ada harapan terus tumbuh. Kami akan lebih fokus di sektor ini, sambil melakukan pembenahan dan koordinasi agar pada tahun-tahun ke depan kami akan lebih siap untuk memenangi kompetisi di pasar untuk tetap eksis dan terus berkembang, dengan terus memberikan kualitas produk yang terbaik dan pelayanan purnajual yang prima.

Bagaimana cara PT Intracopenta Wahana meraih kepercayaan konsumen Indonesia yang menilai merek Cina secara kualitas belum bisa bersaing?

Kami memberikan *value proposition* yang terbaik buat *customer* dengan fokus pada tiga hal. Pertama, *customized product alignment* dengan *customer project profile*, dengan menawarkan 3S (*sales, service, dan spare part*); *rental (operating lease)*; *rent to buy (financial lease)*. Kedua, *I am Service 48 Hours, respontime* yang cepat maksimal 48 jam untuk semua kebutuhan *customer* baik *service, spare part*, maupun keputusan garansi. Ketiga, *diversifikasi portofolio biz*, dengan memenuhi varian-varian produk yang menjadi kebutuhan *customer*, seperti Tractor Head 4x2; Hi Wing Box 6x2; Tractor Head 6x4, Tipper 6x4, Concrete Mixer 6x4; Mine Tipper 6x4; Tipper 8x4.

Intraco Penta sebagai *exclusive dealer*-nya telah berpengalaman lebih dari 40 tahun dalam industri ini dengan pelayanan yang prima memberikan *added value* yang meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap Sinotruk.

Anggapan bahwa pabrikan Cina dalam bersaing mengandalkan harga murah ketimbang kualitas produk, apakah benar?

Tidak benar, terbukti di lapangan bahwa Sinotruk mampu bersaing dengan produk lain, baik *durability* maupun kapasitas maksimalnya. Sinotruk yang sebelumnya lebih dikenal di sektor tambang dengan memberikan nilai ekonomis yang tinggi mulai merambah *trust* itu ke sektor bisnis lainnya seperti infrastruktur, logistik, ekspedisi yang sekarang kami mulai fokus dan tumbuh.

Fokus konsumen atau sektor industri yang disasar seperti apa?

Pemerintahan Jokowi-JK sekarang ini, rencana pembangunan di sektor infrastruktur sangat besar, hal ini memberikan prospektif yang besar pula untuk pertumbuhan kebutuhan truk untuk sektor tersebut. Hal ini tentunya mengatur strategi pemasaran kami dengan sekarang dan ke depan agar lebih fokus pada sektor infrastruktur, walaupun untuk sektor tambang tetap kami sasar dan pertahankan.

PT Intracopenta Wahana menjadi agen tunggal produk Sinotruk beberapa tahun terakhir. Bagaimana perkembangan bisnis Sinotruk beberapa tahun terakhir?

Sinotruk hadir di Indonesia memang tidak mudah karena bersaing dengan truk merek lain yang sudah jauh lebih lama hadir dan *exist*, saat ini persepsi dan kepercayaan *customer* terhadap *Chinese truck* masih belum tinggi, ini menjadi salah satu tantangan Intraco Penta masuk dalam persaingan bisnis truk di Indonesia, juga di tengah sektor tambang yang masih lesu, hal ini masih berdampak dalam penjualan truk sampai tahun-tahun terakhir ini.



Edy Widjaja

Managing Director
PT Intraco Penta Wahana

Saat ini pemerintah sedang menggalakkan pembangunan infrastruktur melalui berbagai proyek strategis. Bagaimana Sinotruk menangkap peluang tersebut?

Sinotruk menangkap peluang ini dengan mengatur strategi dengan mulai fokus ke sektor infrastruktur dengan memenuhi varian-varian produk yang menjadi kebutuhan *customer* di sektor ini. Sinotruk dapat memiliki semua varian yang dapat memenuhi kebutuhan di sektor ini, seperti Tipper 6x4, Concrete Mixer 6x4, Water Tank 6x4.

Sinotruk mengandalkan produk jenis truk *heavy duty truck* untuk penjualannya. Seberapa prospektif sebenarnya pangasar truk *heavy duty truck* di Indonesia?

Sinotruk adalah pabrikan truk terbesar di Cina yang khusus memproduksi *heavy duty truck*. Pasar *heavy duty truck* di Indonesia cukup besar lebih dari 10 ribu/tahun, ini pasar yang besar dan menarik serta prospektif, ditambah pertumbuhan ekonomi Indonesia yang cukup besar dan cukup stabil dan sektor infrastruktur yang terus tumbuh. Perluasan dan peningkatan kapasitas jalan yang terus dibangun, hal ini juga menjadi peluang untuk tumbuhnya kebutuhan truk *heavy duty* pada masa mendatang di Indonesia.

Adakah target lain yang ingin dicapai Sinotruk khususnya untuk produk *heavy duty truck*?

Target jangka pendek Sinotruk adalah menjadi *market leader Chinese truck* di Indonesia, tentunya target ke depan kami akan lebih besar lagi dengan terus melakukan pembenahan dan pengembangan.



Sino Truck

Bagaimana dengan kelas lain seperti *medium truck* dan *light truck*?

Sinotruk dalam persaingan *medium truck* dan *light truck* saat ini dirasa belum menarik walau pasarnya jauh lebih besar. Beberapa hal yang menjadi sandungan adalah adanya *import tax* yang masih tinggi, hal ini menyulitkan kompetensi Sinotruk di segmen *light truck* maupun *medium truck*.



Beragam varian Sinotruk di yard Intraco Penta

Bea masuk yang besar, yakni 30 persen membuat pabrikan Cina enggan bermain di kelas *light truck*, apakah benar?

Import tax untuk *light truck* dan *medium truck* yang masih tinggi menyulitkan kompetensi Sinotruk di pasar truk di Indonesia sehingga sulit untuk bersaing dengan truk produksi lokal, harapan kami ke depan regulasi ini akan berubah sehingga memberikan peluang yang sama untuk Sinotruk masuk dan bersaing di segmen *light truck* maupun *medium truck* di Indonesia.

Khusus varian truk *heavy duty* yang dimiliki Sinotruk, apa keunggulan produk tersebut?

Sinotruk Heavy Duty mempunyai *power* yang besar, *grade ability*/daya tanjak yang tinggi, tangguh di medan ekstrim sekalipun, kapasitas yang besar serta hemat BBM, sehingga hemat biaya operasional, dan memberikan keuntungan yang besar sebagai mitra bisnis yang tepat.



Edy Widjaja, Managing Director PT Incrtao Penta Wahana (kiri) bersama Marketing Support Manager Sumardi Raharjo (tengah) dan Suradani Kasan, Product coordinator (kanan)

Secara kualitas produk apa keunggulan kendaraan niaga produksi Sinotruk? Apa perbedaan signifikan dengan merek lain?

Sinotruk Concrete Mixer 6x4 mempunyai kapasitas yang paling besar di kelasnya, yaitu 8 m³, *grade ability* yang tinggi, tangguh di medan ekstrim, dan hemat BBM, serta mudah dalam perawatan, juga harga yang sangat kompetitif.

Berapa unit penjualan produk Sinotruk di Indonesia lima tahun terakhir?

Penjualan Sinotruk di Indonesia sejak tahun 2012 meraih *market share* lebih 3%, lebih tinggi dibanding *Chinese truck* lainnya dan terus meningkat. Total populasi Sinotruk di Indonesia sudah lebih dari 2.000 unit.

Jenis truk dengan kapasitas mesin apa saja yang terjual? Paling terbanyak jenis truk dengan kapasitas mesin apa?

Jenis truk yang terjual adalah Tractor Head 4x2; Tractor Head 6x4; Hi Wing Box 6x2; Concrete Mixer 6x4; Tipper 6x4; Hova Mine Tipper 6x4; Tipper 8x4; Water Tank 6x4; Crane Truck 6x4; Fleet Deck 6x2.

Tipper 6x4, Concrete Mixer 6x4 dan Tractor Head 6x4 adalah varian yang terbanyak terjual untuk aplikasi di *project* infrastruktur, logistik, dan tambang.

Bagaimana evaluasi Sinotruk selama setahun terakhir? Perubahan apa saja yang perlu dilakukan perusahaan?

Di tengah sektor tambang yang masih *slow down*, sebaliknya prospek di sektor infrastruktur yang terus tumbuh dan berkembang pesat, tentunya kami evaluasi dengan mengatur strategi, yaitu membidik dan fokus di sektor ini, tentunya dengan *value proposition* yang kami jelaskan sebelumnya dan terus melakukan pembenahan-pembenahan dan koordinasi yang meningkatkan *brand image* maupun *company image* kami terutama di sektor tersebut/*on road*.

Ke depan apa saja strategi yang diterapkan oleh Sinotruk untuk memaksimalkan potensi pasar Indonesia?

Untuk meraih pasar yang lebih besar kedepan selain

mengembangkan *value proposition* mengikuti kebutuhan pelanggan dan pasar, juga meningkatkan *quality product*, layanan purna jual yang prima, *set up brand* dan *company image*, *networking* yang terus-menerus ditingkatkan untuk meningkatnya kepercayaan konsumen dan pasar terhadap Sinotruk di Indonesia.

Bagaimana potensi pasar truk pada masa lima tahun mendatang? Di mana posisi Sinotruk nantinya?

Potensi pasar truk di Indonesia sampai lima tahun mendatang tetap optimis tumbuh dan berkembang, di tengah terus tumbuh dan cukup stabil perekonomian Indonesia di masa lima tahun mendatang dan makin terbukanya iklim usaha di era globalisasi ini, kesempatan untuk masuk dan terus bersaing makin terbuka. Sinotruk terus berupaya membidik untuk tidak hanya tetap eksis tapi juga bisa meraih pasar dengan *market share* lebih dari 10%.



PT Logisticplus International

MULTI-AXLE TRAILER BERI KEUNTUNGAN 80 PERSEN

Teks: Abdul /Citra D. Vresti Trisna
Foto: Bayu Yoga Dinata

Tahun 2008 adalah tahun keemasan bagi PT Logisticplus International ketika kepercayaan konsumen di Indonesia mulai tumbuh pada bisnis logistik yang sudah berdiri sejak tahun 2004. Perusahaan yang berkantor pusat di Jakarta ini membuka beberapa layanan, di antaranya supply chain management (4PL), global logistics & forwarding (3PL), intermodal rail freight, project cargo, custom brokerage, logistics base warehousing and fulfillment. Meski demikian, dari sekian banyak layanan yang disediakan PT Logisticplus International, project cargo adalah bisnis yang menyumbang 70% dari total pendapatan.

Perusahaan yang masih satu grup dengan Logistics Plus Inc., Pennsylvania, Amerika, ini memulai proyek pertama dengan mengangkut water treatment ke area bencana tsunami di Aceh. Pada tahun yang sama, PT Logisticplus International kembali dipercaya untuk mengangkut power plant. Pada tahun 2014 PT Logisticplus International mulai menggunakan kereta api untuk mengirim barang dari Cikarang Dry Port ke Surabaya. Namun, pada Februari 2015 mereka berhenti menggunakan kereta karena permintaan yang belum terlalu tinggi dan pola pikir kebanyakan orang pada jasa pengiriman barang adalah menggunakan truk.

Sejak awal berdiri, Logisticplus International melakukan pengelolaan bisnis truk dengan sistem outsourcing. Meski demikian, mereka tetap menyediakan truk untuk critical item dan beberapa yang sifatnya material. Yang paling memberikan banyak keuntungan adalah truk multi-axle trailer untuk mengangkut barang-barang proyek karena memberikan keuntungan hingga 80%, sedangkan wing box dan sejenisnya hanya memberi keuntungan sekitar 20%.

"Truk untuk project cargo equipment itu outsourcing semua. Kami hanya project management, kami punya rekanan tetap. Jadi mereka



yang investasi dan mengelola alat-alatnya. Kalau kami hanya menyediakan armada untuk keperluan vital saja," kata Wahyu D. Jatmiko, Chief Executive Officer PT Logisticplus International.

Terkait pertumbuhan pendapatan per tahun, Wahyu mengaku bila pada tahun 2014-2015 masih belum ada pertumbuhan yang signifikan. Artinya pendapatan yang diperoleh masih stagnan dan berada di kisaran Rp 70 miliar per tahun. Meski demikian, Wahyu mengaku tetap bersyukur karena tidak mengalami penurunan pendapatan karena kawan-kawan sesama pebisnis logistik mengalami penurunan hingga 30%. "Dari keseluruhan bisnis kami, project cargo adalah yang menyelamatkan kami. Bisnis ini tidak turun samasekali karena equipment yang kami kirimkan itu spare part lokomotif dan medical equipment," ungkapnya.

Menurut Wahyu, yang membuat



Salah satu gudang milik Logistik+

pendapatan dari bisnis project cargo cukup besar adalah karena persaingan di bisnis ini tidak seketat bisnis lain. Menurut dia, keuntungan dari project cargo diperuntukkan untuk proyek infrastruktur. Sehingga ada atau tidak ada dana, pemerintah tetap akan melakukan pembangunan infrastruktur. Sedangkan keuntungan project cargo di ranah industri migas masih mengalami penurunan.

Selain itu Wahyu menuturkan, minimnya pelaku bisnis project cargo adalah karena investasi yang dikeluarkan untuk bisnis ini sangat tinggi serta ketersediaan tenaga ahli untuk menjalankan bisnis ini masih sedikit. Kemudian, yang membuat bisnis ini sulit berkembang adalah para konsumen yang akan menggunakan project cargo akan menyeleksi, terutama sekap terjang perusahaan. "Mereka akan mencari tahu, perusahaan sudah pernah bekerja di

mana saja, sudah pernah mengangkut berapa ton. Sedangkan untuk pengangkutan barang-barang kritis, konsumen juga akan menanyakan kepada kami tentang mekanisme penanganan barang B3 karena bisnis ini lebih kompleks daripada bisnis pengiriman barang biasa," jelas Wahyu.



Logistik+ seringkali mendapat permintaan untuk memindahkan beragam produk dengan ukuran yang seringkali sulit untuk ditangani

Butuh Ketepatan Perencanaan

Menjalankan bisnis project cargo sangat berbeda dengan bisnis mengantar barang-barang pada umumnya sehingga dalam satu kali kerja sama dibutuhkan waktu hingga satu sampai dua tahun baru barang dikirim. Menurut Wahyu, lamanya waktu dihabiskan untuk proses survei dan melakukan simulasi proses pengiriman agar tidak terhambat waktu pengiriman barang. Pelaku bisnis ini harus mampu berkoordinasi dengan aparat untuk mengatur lalu lintas karena barang yang akan dikirim bisa berdimensi 8 x 8 meter dan dengan berat hingga 250 ton sehingga harus menutup jalan. Kemudian, melakukan survei untuk memilih jalan yang akan dilalui.

"Kalau muatan berat, terkadang dalam proses pengiriman, kami harus membongkar tembok, menurunkan billboard dan mengalihkan kabel.

Bahkan terkadang kami harus memikirkan cara untuk memasukkan barang sebesar 7-8 ton ke lantai tujuh rumah sakit. Jadi tingkat kesulitannya sangat bergantung pada lokasi pengiriman barang," papar Wahyu.

Jalur yang dilewati untuk melakukan pengiriman barang pun tidak hanya mengantar barang sampai ke tempat tujuan, tapi juga memperhitungkan agar barang yang diantar bisa dibongkar atau dinaikkan ke kendaraan. Tantangan lainnya adalah lokasi yang dituju adalah daerah-daerah yang tidak terjangkau oleh kendaraan biasa. "Tahun lalu ada proyek pengiriman LPG refinery di Palembang. Saat itu kami harus mengirim barang dengan menyusuri sungai kecil. Jadi kami harus mencari alat yang cocok untuk mentransfer dari laut ke sungai dengan kedangkalan

yang rendah, sempit, dan ada jembatan, baru kemudian barang ditransfer dengan multi-axle dengan jalan yang sempit," papar Wahyu.

Dalam hal ketepatan untuk sampai ke tempat tujuan, proses pengiriman harus diperhitungkan, lokasi parkir saat istirahat, tempat pengisian bahan bakar, dan waktu berangkat yang telah disesuaikan dengan kondisi jalan. Proses pengiriman semacam ini harus dilakukan pada malam hari untuk menghindari komplain para pengguna jalan lain. Hal-hal terpenting lainnya yang harus diperhatikan adalah perhitungan sosial, seperti halnya hajatan dan upacara adat di Bali dan hari libur. "Dua minggu sebelum memasang, harus kami survei kembali. Misalnya, sebelumnya belum dipasang billboard dan kemudian tiba-tiba ada billboard dipasang. Yang tidak bisa



Logistik+ mendapatkan beragam permintaan dari konsumen, salahsatunya memindahkan lokomotif dari tanjung priok ke Yogyakarta



Proyek Logistik +

diprediksi lagi adalah pengaspalan. Agar bisa lewat, kalau aspal terlalu tinggi jadi kami kempesi ban multi-axle. Atau bisa pakai multi-axle yang lebih rendah," papar Wahyu.

Menurut Wahyu, penentuan ongkos angkutan dihitung berdasarkan volume, berat, alat yang dipakai, dan waktu pengerjaan. Karena, menurut dia, kalau volumenya kecil dan gampang bisa murah. Selain itu, peralatan yang dibutuhkan untuk memasang barang pesanan belum tentu ada, seperti crane 650 ton. Apabila ketika hendak memasang, barang itu tidak ada di sekitar daerah yang dituju, maka harus dicari tahu di mana barang itu disediakan. "Kami harus tunggu kapan barang itu bisa dipakai, itulah mengapa proses pengiriman barang tidak bisa langsung cepat. Semua alat harus diperhitungkan kesiapannya.

Jangan sampai proses pengiriman dan pemasangan alat batal karena tidak ada persiapan," paparnya.

Terkait peluang bisnis project cargo ke depan, Wahyu optimis bila tiap tahun peluang bisnis ini makin meningkat. Beberapa proyek besar yang direncanakan pemerintah, seperti program pengadaan listrik 35 ribu megawatt, yang dalam pelaksanaannya membutuhkan alat-alat berat untuk pengerjaannya. Meski demikian, Wahyu mengaku bila ada kalanya dia tidak bisa sembarangan mengambil dan menyetujui karena sudah ada proyek lain. "Kalau konsumen mau menunggu sampai proyek kami selesai, itu tidak masalah. Selama ini kami bukan melihat seberapa besar pasar tapi kemampuan kami dalam menangani proyek tersebut, kemampuan finansial, ketersediaan alat, sumber daya. Semua

pertimbangan tersebut dilakukan demi memberikan pelayanan yang baik bagi konsumen," jelas Wahyu.

Ke depannya, Wahyu berharap usahanya bisa tumbuh di kisaran 20%-30%. Dia mengaku masih harus realistis dengan situasi. Selain itu, investasi yang dibutuhkan dalam usaha project cargo itu tidak sedikit. Kemudian, dalam hal SDM, Wahyu kerap merasa kesulitan mencari orang dengan keterampilan memadai. Karena biaya yang dikeluarkan mereka sangat tinggi. "Kami umumnya beraliansi dengan perusahaan lain dalam hal sumber daya manusia. Tapi terkadang SDM perusahaan itu sedang dipakai. Kalau kami bisa ambil dari perusahaan lain, kami tidak akan kerepotan," katanya.



Wahyu D. Jatmiko, Chief Executive Officer PT Logisticplus Internasional



Sinotruk Tractor Head C5B 4x2 260 HP

Sinotruk Tractor Head C5B Punya Nilai Beda

Teks: Citra D. Vresti Trisna
Foto: Bayu Yoga Dinata

Untuk menjawab kebutuhan konsumen kendaraan niaga, PT Intraco Penta Wahana kembali menghadirkan inovasi terbaru Sinotruk Tractor Head C5B 4x2 260 HP. Produk ini merupakan jawaban atas kebutuhan konsumen, terutama di kelas *heavy-duty*. Meski Sinotruk terbilang cukup baru di pasar Indonesia tapi produk C5B 4x2 260 HP ini telah teruji kualitasnya di medan berat. Selain itu, Sinotruk merupakan CNHTC (*Cina National Heavy-duty Truck Company*) atau badan usaha milik Cina dan menjadi truk yang cukup diperhitungkan di Cina.

Marketing Support Manager PT Intraco Penta Wahana, Sumardi Raharjo mengatakan, kekuatan produk Sinotruk Tractor Head C5B 4x2 260 HP terbukti kuat karena di Cina Sinotruk merupakan produk yang digunakan sebagai



Caption goes here

kendaraan militer. Selain itu, menurut Sumardi, produk C5B telah diuji untuk mengangkut semen seberat 32 ton dari Sukabumi ke Pelabuhan Ratu dengan medan yang ekstrim. "Sepanjang sejarah, baru ada truk yang diuji dengan muatan berat dan menempuh jalur sejauh 55 kilometer dengan medan yang sulit," kata Sumardi.

Keunggulan produk Sinotruk Tractor Head C5B 4x2 260 HP dapat dilihat dari spesifikasinya. Produk ini menggunakan enam *cylinder in-line* dengan *water cooling*, *turbo charging*, dan *intercooling*. Truk ini masuk dalam kategori Euro 2 yang sesuai dengan pasar Indonesia. Sedangkan tenaga yang dikeluarkan truk ini tergolong besar karena memiliki 260 *horse power*.

"Inilah yang membedakan produk ini dengan kompetitor. Produk kami memiliki 1000Nm at 1200-1600 rpm. Jadi untuk kelas 260, kami punya nilai yang beda dengan yang lain. Untuk transmisi, produk C5B masih manual dan menggunakan dan komponen-komponen yang digunakan masih orisinal dari Sinotruk sendiri," ujar Suradani Kasan, Produk Koordinator PT Intraco Penta Wahana.

Meski komponen yang dipakai diambil dari produk lokal Cina, teknologi yang digunakan mengadopsi dari MAN. Suradani menambahkan, dalam hal kabin, Sinotruk bekerja sama dengan Volvo untuk mendapatkan



Marketing Support Manager PT Intraco Penta Wahana, Sumardi Raharjo



Dalam hal kabin, Sinotruk bekerjasama dengan Volvo untuk mendapatkan kenyamanan sopir saat mengemudi.



Sinotruk selama ini banyak bermain di dumptruck pada sektor pertambangan

kenyamanan sopir saat mengemudi. Tangki bahan bakar pada truk ini tergolong lebih besar daripada produk sejenis lainnya. Ukuran tangki Sinotruk sebesar 400 liter dan pada kendaraan lain sejenis hanya di kisaran 200-260 liter. Hal ini membuat Sinotruk memiliki banyak keunggulan dibanding dengan kompetitor di kelas yang sama.

Untuk lebih memanjakan konsumen di Indonesia, Sinotruk Tractor Head C5B 4x2 260 HP yang memiliki GCW hingga 35.000 kilogram ini sudah termasuk dengan AC. Menurut Sumardi, penambahan AC merupakan komitmen Sinotruk guna lebih memberikan kenyamanan bagi pengendara. "Kalau di produk-produk Jepang, AC di dalam truk merupakan pilihan saja. Sedangkan dalam hal ban, produk kami berukuran 10.00 yang dimaksudkan untuk memudahkan konsumen mencari gantinya," papar Sumardi.

Menurut Sumardi, ada tiga hal yang harus diperhatikan konsumen ketika hendak berinvestasi produk Cina. Menurut dia, konsumen harus tahu perusahaan yang menjadi agen resmi. Karena, sampai saat ini masih ada agen yang tidak punya latar belakang sebagai pebisnis truk dan suku cadang dan membuat konsumen kesulitan dalam dukungan

purnajual jangka panjang. "Agen resmi Sinotruk adalah PT Intraco Penta Wahana yang sudah 40 tahun menjadi pemain di alat berat sehingga kredibilitasnya menjadi agen resmi tidak diragukan lagi. Selain itu, selama ini kepercayaan konsumen umumnya terbentuk ketika tahu yang menjadi agen adalah Intraco," jelas Sumardi.

Selain itu, lanjut Sunardi, pertimbangan ketika akan berinvestasi produk Cina di Indonesia adalah dalam hal pembiayaan. Sunardi menuturkan, saat ini penjualan produk Cina kerap terhambat dalam penjualan karena jarang pihak pembiayaan enggan mendukung. "Produk kami sudah memiliki anak perusahaan yang menjadi perusahaan pembiayaan

dan dapat mendukung pembelian truk Sinotruk," katanya.

Sunardi menambahkan, keunggulan lain dari pembelian produknya adalah dalam hal jaringan luas untuk mendukung layanan purnajual. Setiap perusahaan yang menjadi jaringan PT Intraco Penta Wahana di beberapa provinsi akan sekaligus menjadi agen Sinotruk. Menurut dia, keunggulan-keunggulan seperti ini sulit didapat dari agen produk truk Cina lainnya.

Sampai sejauh ini respons konsumen pada produk Sinotruk Tractor Head C5B 4x2 260 HP bisa dibilang cukup bagus. Meski demikian, harapan konsumen pada truk-truk Cina adalah harganya harus lebih murah ketimbang truk Jepang. Namun, menurut Sunardi, mengharapkan harga produk Sinotruk lebih rendah dibandingkan harga truk Jepang itu tidak sepadan. "Horse power kami lebih besar

dan GCW lebih bagus. Akhirnya kami memberikan skema pembiayaan yang cukup menarik dan memberikan pola-pola pengadaan yang tidak dimiliki oleh ATPM mana pun. Contohnya, kami punya skema pengadaan dengan *rental* atau *rent to buy*," jelas Sunardi.

Pada tahun ini, target penjualan untuk produk Sinotruk sebesar 240 unit. Ia mengaku masih realistis dan menyadari hadirnya produk Sinotruk di Indonesia masih tergolong baru dibandingkan produk Jepang. Meski demikian, ia berharap Sinotruk dapat menjadi *market leader* truk Cina di Indonesia. "Misalnya kami jadi pemimpin pasar truk Cina pun, *market share* truk Cina di Indonesia belum sampai 5%. Namun, kalau dilihat penjualan kami selama ini selalu di atas tiga besar," katanya.



Pada tahun ini, target penjualan untuk produk Sinotruk sebesar 240 unit.

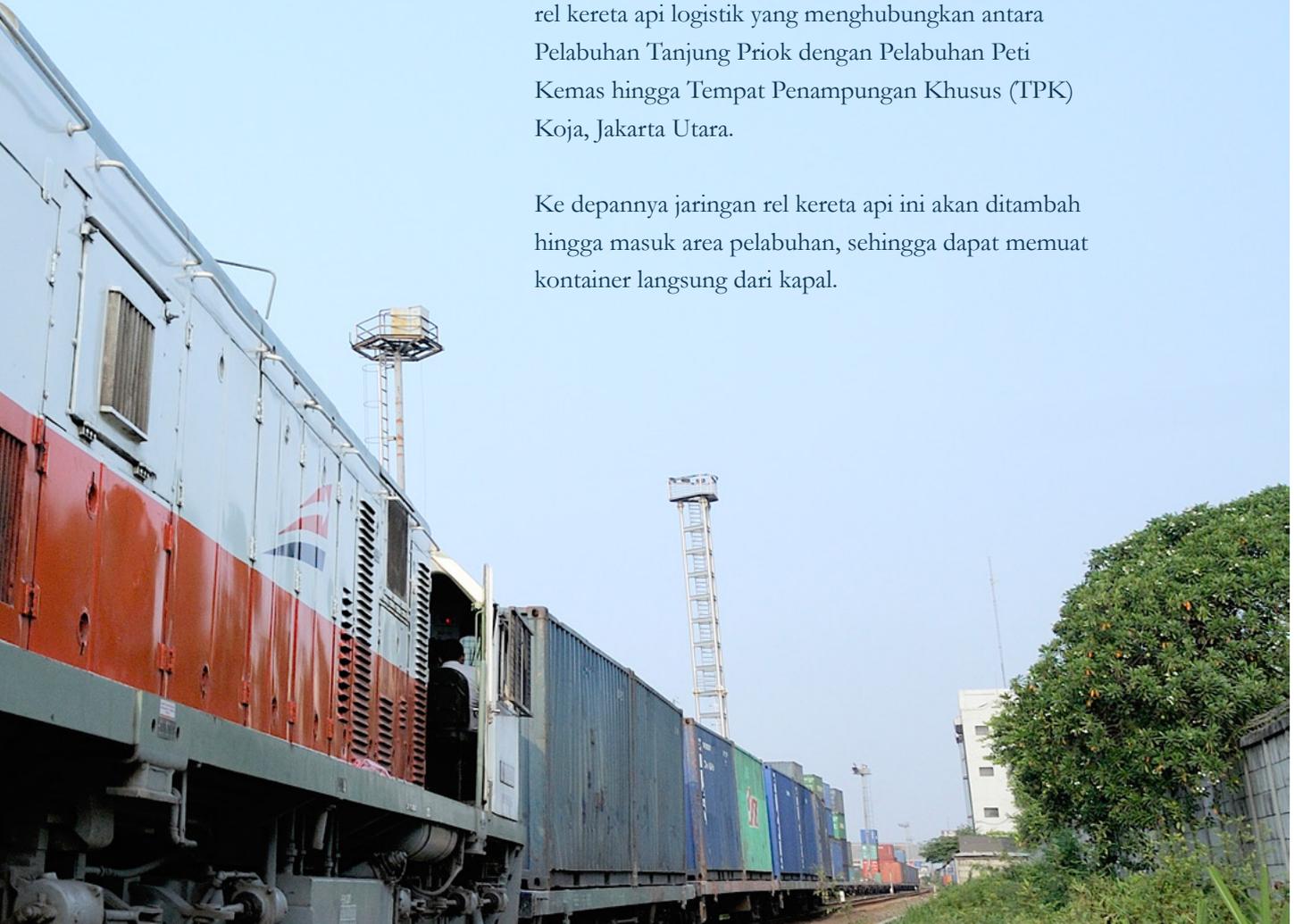


Kereta Api Logistik Pelabuhan Tanjung Priok

Teks dan foto: Bayu Yoga Dinata

Pelabuhan Tanjung Priok telah memiliki jaringan rel kereta api logistik yang menghubungkan antara Pelabuhan Tanjung Priok dengan Pelabuhan Peti Kemas hingga Tempat Penampungan Khusus (TPK) Koja, Jakarta Utara.

Ke depannya jaringan rel kereta api ini akan ditambah hingga masuk area pelabuhan, sehingga dapat memuat kontainer langsung dari kapal.

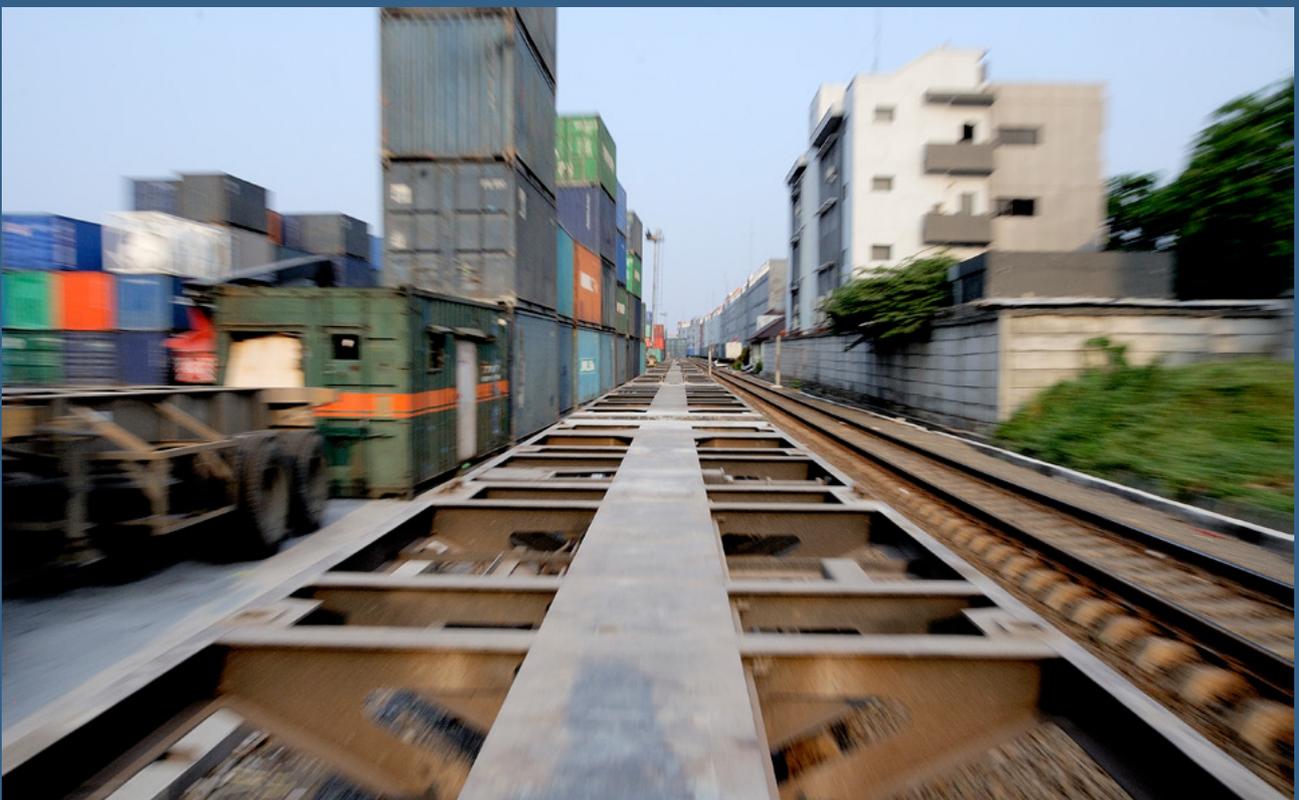


Kereta api dalam area Pelabuhan Tanjung Priok

KERETA API LOGISTIK PELABUHAN TANJUNG PRIOK



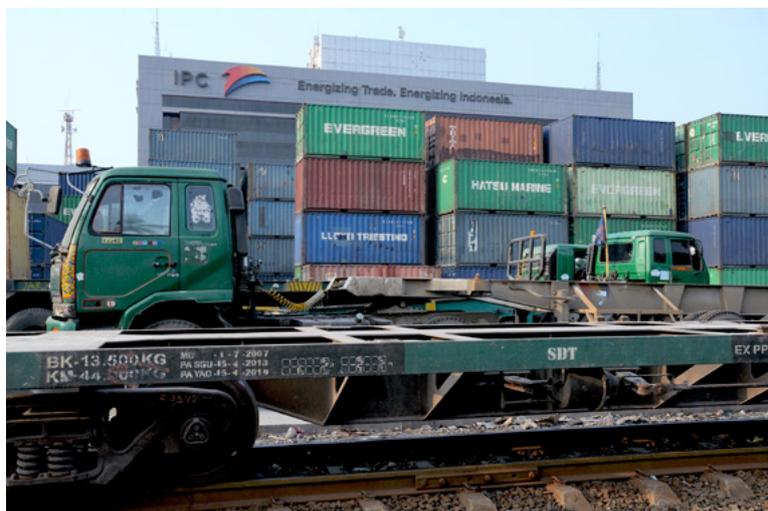
Pintu masuk utama kereta api ke Pelabuhan Tanjung Priok.



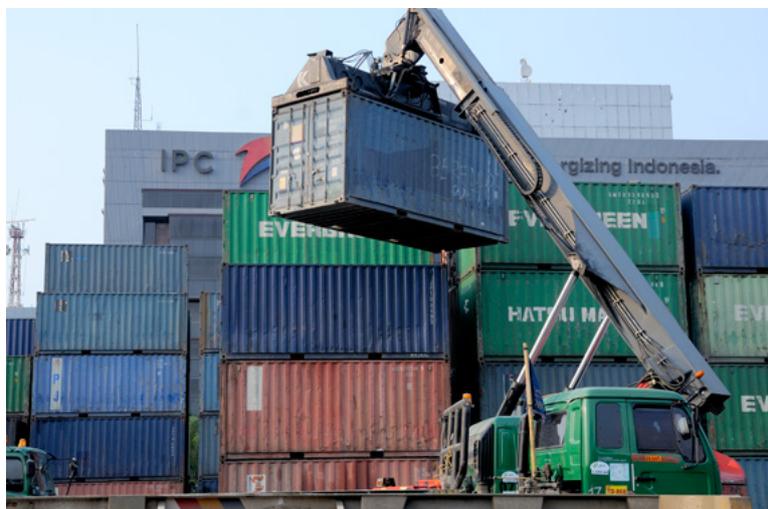
Diharapkan kereta api logistik di Pelabuhan Tanjung Priok dapat beroperasi penuh pada Februari 2016



Proses bongkar kontainer dari kereta.



Saat ini kereta api hanya sampai tempat penampungan kontainer dalam pelabuhan. Untuk memindahkan ke area pelabuhan dalam untuk proses bongkar muat kapal, kontainer harus diangkut dengan truk terlebih dahulu.



Masuknya kereta api ke Pelabuhan Tanjung Priok diharapkan dapat menekan dwelling time.

KERETA API LOGISTIK PELABUHAN TANJUNG PRIOK



Perkampungan masyarakat yang berhimpitan dengan rel kereta api.



Warga menunggu kereta melintas.



Jalur kereta api logistik ke Pelabuhan Tanjung Priok masih minim pengamanan. Kendati ada petugas yang berjaga dan kereta berjalan lambat, seharusnya disediakan perangkat peringatan agar keamanan pengguna jalan lain lebih terjamin.



Lokasi sekitar TPK Koja dan Pelabuhan Tanjung Priok di mana kereta api sering bolak-balik mengambil kontainer merupakan perkampungan padat penduduk. Banyak masyarakat berjalan di pinggir rel saat kereta membongkar atau mengambil kontainer dari dan ke TPK Koja.



PERAWATAN DUMP TRUCK

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Perawatan merupakan komponen penting dari bisnis dump truck. Pengusaha truk yang fokus di bisnis konstruksi dan tambang membutuhkan kinerja dump truck yang andal. Perawatan adalah kunci umur panjang kendaraan karena biaya perawatan tidak semahal perbaikan kerusakan kendaraan.

Moch. Kosasih, *Workshop Head* PT Hino Catur Kokoh Mobil Nasional mengatakan, perawatan memegang peranan penting dalam bisnis angkutan. Sisi buruknya, pengusaha sering melakukan praktik *overload* yang jelas memperpendek umur kendaraan. Semua *dump truck* memiliki batas kemampuan maksimum yang tidak boleh dilampaui. Yang paling berisiko adalah kelebihan beban. Hal ini akan mengurangi kontrol kendaraan dan potensi kecelakaan meningkat. Perhatikan hal-hal berikut.

- Pengemudi harap memperhatikan bahwa kendaraan bermuatan dan tidak bermuatan memiliki kontrol yang berbeda. Jarak antar kendaraan, percepatan, dan respons kemudi harus pada kondisi puncak.
- Dump truck sangat beresiko saat bak dinaikkan. Ada risiko truk terbalik saat berjalan di permukaan jalan yang tidak rata.
- Saat bak *dump* dinaikkan jangan ada orang di sekitar bak *dump*. Area ini sangat berbahaya.
- Ketika meninggalkan area *loading* pastikan untuk membersihkan kotoran atau kerikil di bagian dalam dan sisi. Karena ketika di jalan hal ini akan sangat membahayakan pengemudi lain yang berada di belakang *dump truck*.
- Jika bisa, pastikan untuk menutupi muatan, ini untuk mencegah terpaan angin yang keras saat di jalan.



Unit dump truck akan dicek secara total sebelum keluar bengkel



Bak dump truck sesuai standar dari Kementerian Perhubungan



Bagian O-Ring perlu pengencangan agar alur oli ke hidrolis lancar



Bak dump siap naik ke bodi truk

Berikut beberapa tips perawatan *dump truck* untuk menjaga kondisi tetap prima.

1. Seperti halnya mesin diesel yang lain, periksa ketersediaan bahan bakar. Lakukan pemanasan mesin terlebih dahulu selama kira-kira lima menit.
2. Gunakan oli mesin yang direkomendasikan pabrikan dan periksa ketinggian oli lebih sering untuk truk yang beredar di area tambang. "Perawatan di daerah tambang harus lebih sering daripada jalanan. Untuk lokasi tambang yang ekstrim bisa cek dalam satu minggu bisa dua kali," kata Rudy H. Kepala Produksi Unit I Nugraha Karoseri.
3. Ganti filter solar secara rutin. "Bahkan periksa lebih sering lagi daripada truk pada umumnya. Area berdebu bisa sangat mempercepat filter yang kotor," tambah Kosasih. Penggantian komponen secara rutin mencegah kotoran halus masuk ke mesin.
4. Jangan matikan mesin mendadak. "Ini kebiasaan orang proyek kalau terburu-buru istirahat. Biarkan deru mesin sampai normal baru dimatikan," kata Kosasih.
5. Hidrolik bagian penting *dump truck*. Pengecekan perangkat hidrolik, menurut Rudy bisa dimulai dari saat pengambilan unit di pabrik. "Pemilik *dump truck* harus mencoba *dump* dalam keadaan stasioner. Kalau dalam kondisi stasioner bak *dump* tidak naik, ada masalah pastinya. Yang benar adalah saat tuas naik, bak *dump* naik, tanpa bantuan pedal gas samasekali. Jika perlu menginjak pedal gas untuk menaikkan bak *dump*, ini berarti ada masalah yang akan muncul di kemudian hari," jelasnya.



Rudy H, Kepala Produksi Unit 1 Nugraha Karoseri



Moch. Kosasih, Workshop Head PT Hino CKMN

6. Gunakan BBM dengan kualitas bagus. Truk modern yang menggunakan teknologi canggih rentan terhadap BBM oplosan. Jelas sekali akan memengaruhi kinerja *dump truck*.
7. Perhatikan kemampuan hidrolik *dump truck*. "Perangkat hidrolik sebenarnya disesuaikan dengan pompa hidroliknya. "Kebanyakan pemilik usaha itu tidak memahami kekuatan pompa dan kebutuhan hidrolik. Hidrolik minta dibesarkan ukurannya tetapi pompa tetap standar, ya sama saja. Yang terjadi adalah *dump* naik dengan perlahan, dipaksa kerja terus, akhirnya *dump* cepat aus. Mereka beranggapan bahwa hidrolik besar itu kuat," tegas Rudy. Pengusaha harus memahami spesifikasi kendaraan yang dimiliki.
8. Perhatikan posisi permukaan tanah saat *dump truck* naik. "Posisi saat menaikkan bak permukaan tanah harus rata, jika tidak sekuat dan sebesar apa pun perangkat hidrolik akan rusak. Apalagi roda sampai masuk ke dalam tanah," kata Rudy. Hal ini bisa menyebabkan kecelakaan di lokasi kerja.
9. Pemilik harus memahami bahwa kemampuan hidrolik tergantung pada kubikasi. Rudy biasa memasang perangkat hidrolik yang memiliki kekuatan sampai 10 jika kubikasi bak *dump* 6-7 ton. Sedangkan yang lebih dari 7 ton kapasitas hidrolik sampai 15 ton. Besar-kecilnya kekuatan hidrolik masih harus disesuaikan dengan pompanya. Semakin besar pompanya semakin lama oli mengalir seluruh tabung hidrolik. Efeknya aktivitas *dump*-nya jadi lambat.
10. Untuk *dump truck* dengan muatan berat seperti batu-batuan bisa menambahkan plat besi di lantai bak. Rudy menyarankan ini untuk menjaga bodi bak yang kuat sehingga bisa menopang muatan menjadi lebih stabil.
11. Terakhir, periksa pengelasan pada bagian bak kendaraan. Pastikan sambungan plat besi rata dan matang. Berjalannya waktu bagian ini kadang mengalami karat sehingga besi akan keropos dan muatan bisa saja bocor.



Kosasih menjelaskan perawatan mesin *dump truck*



Perangkat hidrolik dari *dump truck* ukuran paling kecil



TRAILER SEMI SIDE TIPPER

Teks: Abdul Wachid
Foto: Dokumentasi Patria

Kapasitas Angkut Capai 100 Ton

Pada kegiatan bongkar muat dan pemindahan di industri tambang, pemilihan jenis alat pengangkutan sangat menyesuaikan dengan kondisi medan, volume material, waktu, dan biaya. Oleh karena itu, dibutuhkan alat berat yang aplikatif dan variatif. Bagi penggunaannya, hal itu menjadi penting karena efisiensi merupakan kebutuhan utama dalam menentukan alat berat yang tepat.

Dalam perkembangannya, proses bongkar muat material tambang sampai dengan saat ini masih dominan menggunakan *dump truck*. Namun khusus untuk perusahaan tambang besar, penggunaan *dump truck* pelan-pelan mulai ditinggalkan. Hal ini disebabkan *dump truck* dinilai sudah tidak efisien lagi karena kapasitas muat yang kecil dan ketika bongkar muat masih membutuhkan tenaga tambahan.

"Mereka kini lebih memilih alat berat yang memiliki kapasitas yang besar dan fleksibel dalam bongkar muat salah satunya *trailer semi side tipper*," kata Muhammad Baihaqi, *Construction & Industrial Product Manager* PT United Tractors Pandu Engineering (Patria). Kemudahan bongkar muat yang dimaksud adalah karena prosesnya dilakukan dengan cara memiringkan karosesi dengan bantuan hidrolis membuat prosesnya lebih cepat. Keunggulan lain karoseri yang telah dikembangkan oleh Patria sejak tahun 2000 ialah dapat digandengkan dua unit *trailer semi side tipper* sekaligus.

Sementara untuk kapasitas muat *trailer semi side tipper* menyesuaikan permintaan konsumen dengan kapasitas maksimal mencapai 100 ton. Bahkan Patria juga bisa memproduksi *trailer semi side tipper* berkapasitas lebih dari 100 ton dengan mesin tersendiri atau disebut *giant trailer*. Optimalisasi kapasitas angkut sangat bergantung pada fasilitas jalan yang dimiliki konsumen dalam hal pemilik konsesi tambang. Selain pemilik konsesi tambang, pemesan *trailer semi side tipper* biasanya adalah kontraktor tambang dan perusahaan alat berat.

Trailer semi side tipper memiliki kapasitas hingga 100 ton



Material yang digunakan untuk memproduksi *trailer semi side tipper* adalah *wear plates*. Material ini memiliki kelebihan tahan gesek yang kemudian dapat memperpanjang masa pakai *trailer semi side tipper*. Hal ini merupakan nilai tambah bagi konsumen karena saat umur pakai lebih panjang, investasi yang dikeluarkan pengusaha akan lebih murah.

Dalam memproduksi karoseri khususnya tambang, Patria selalu melakukan survei kebutuhan konsumen dengan pertimbangan beberapa hal, yakni menyesuaikan medan dan komoditas yang dimuat. Sementara untuk penggunaan *head tractor* sebagai penunjang *trailer semi side tipper*, Patria memberi kebebasan kepada konsumen. "Patria dalam memproduksi *trailer semi side tipper* tidak mengkhususkan untuk merek truk tertentu semuanya



tergantung konsumen. Pemesan bebas menentukan merek truk yang sesuai dengan kebutuhan mereka," kata Baihaqi.

Saat ini penggunaan *trailer semi side tipper* telah menjadi barang umum, hampir semua sektor tambang telah menggunakan *trailer semi side tipper* yang dominan penggunaannya di tambang batu bara. Menurut Baihaqi, saat ini belum banyak perusahaan karoseri yang memproduksi *trailer semi side tipper*, sebab dari sisi teknologi *trailer semi side tipper* lebih kompleks ketimbang *dump truck*. Kemudian dari pihak konsumen cenderung selektif dalam pemilihan produsen, mereka biasa enggan untuk memesan unit kepada perusahaan yang belum memiliki pengalaman.



Kebanyakan trailer semi side tipper digunakan untuk tambang batu bara

Keunggulan:

- ◆ Biaya operasional rendah karena minimnya proses *tipping* silinder
- ◆ Proses *unloading* lebih cepat karena bodi vessel yang fleksibel.
- ◆ *Tipping* dikendalikan di kursi pengemudi di kabin truk.
- ◆ Menggunakan komponen terkemuka mengacu AS / NZS.
- ◆ Menggunakan plat yang berkualitas dan tahan gesekan.
- ◆ Silinder ganda untuk mempercepat bongkar muat.
- ◆ Mengangkut batu bara, bauksit, biji besi, nikel dan lain-lain.



TruckMagz dan para pendukung acara ITC Talkbiz Jakarta 2015

INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ

PERUSAHAAN DAFTARKAN 300 SOPIR IKUT SERTIFIKASI

Teks : Sigit Andriyono
Foto : Giovanni Versandi

TruckMagz menggelar rangkaian acara pamungkas dari *Indonesia Trucker Club Talkbiz 2015* dengan tema Manajemen Sopir: Merekrut dan Mengelola Sopir dengan Tepat di Jakarta (8/10). Hadir sebagai pembicara, AKBP Drs. Kanton Pinem, M.M. Kasubbid Dikpen Biddikmas Korlantas Polri, Ir. Dewanto Purna Chandra, M.T. Kasubdit Promosi dan Kemitraan Direktorat Keselamatan Transportasi Darat Kementerian Perhubungan, Ir. Bachtiar Sirajuddin, M.M., Anggota Komisi Badan Nasional Sertifikasi Profesi, Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Umum Bidang Distribusi dan Logistik Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia.

Forum diskusi ini dihadiri 235 orang peserta dari pengusaha transportasi, logistik, dan ATPM. Acara yang diadakan di Hall B3 JIExpo pada event *Indonesia Transport, Supply Chain and Logistics 2015* ini didukung oleh Tata Motors Indonesia, Shell Indonesia, PT Dwi Multi Makmur, Exxon Mobil Lubricants Indonesia, Isuzu Astra Motor Indonesia, United Tractors, dan Reed Panorama Exhibitions.

Menurut Ratna Hidayati, Pemimpin Umum dan Pemimpin Redaksi *TruckMagz*, *Indonesia Truckers Club TalkBiz* merupakan acara bincang bisnis bersama pengusaha truk dan logistik yang

digagas *TruckMagz* sejak November 2014. "Kegiatan ini merupakan acara rutin yang diadakan di berbagai kota di Indonesia seperti Surabaya, Semarang, dan Jakarta," kata Ratna. Ia berharap, acara ini bisa memberikan solusi bagi pengusaha truk atas permasalahan yang mereka hadapi. "Kami berusaha mengangkat isu-isu yang menjadi permasalahan pengusaha. Mengenai sertifikasi sopir yang diangkat dalam diskusi kali ini, saat ini ada 300-an sopir truk yang didaftarkan perusahaan melalui *TruckMagz* untuk mengikuti sertifikasi. Nanti kami akan teruskan kepada BNSP agar BNSP bisa memprosesnya," kata Ratna.



Kanton Pinem menjawab pertanyaan peserta ITC Talkbiz



Dirhat, perwakilan sopir tengah mengajukan pertanyaan



Salah satu pengusaha transportasi tengah memberikan saran kepada peserta lain



S. Sinaga menyampaikan keluhannya mengenai transportasi luar pulau



Narasumber menerima kenang-kenangan dari Truckmagz



Agenda rutin usai acara, berfoto bersama narasumber



SISTEM LOGISTIK SEBAGAI INDUSTRI LAYANAN

Teks : Sigit Andriyono
Foto : Bayu Yoga Dinata dan Giovanni Versandi

Indonesia Transport, Supply Chain and Logistics dan Intralogistics 2015 digelar dan langsung dibuka Menteri Perhubungan Republik Indonesia, Ignasius Jonan. Acara yang dihelat selama tiga hari (7-9/10) di Jakarta International Expo ini memiliki tiga variasi segmen lainnya, yaitu truk dan kendaraan komersil, *e-commerce logistics*, dan *cold chain logistic*. Dengan segmen baru tersebut ITSCL akan menjadi *one stop shopping solution* untuk transportasi, *supply chain*, logistik, dan penanganan material. Pameran kali kedua yang diadakan tahun ini mengalami peningkatan sebesar 50% dari yang sebelumnya khususnya area pameran menjadi 1.800 meter persegi.

Dalam sambutannya Menteri Jonan berpesan kepada seluruh pengusaha logistik untuk memomorsatukan layanan terhadap

pelanggan. "Logistik nasional itu bukan masalah pembangunan infrastruktur. Itu hanya salah satu bentuk dari komponen logistik. Sistem Logistik itu harus dipandang sebagai sebuah industri layanan. Saya harap semua pelaku di industri ini memiliki jiwa pelayanan," jelasnya. Ia juga mengingatkan kepada pelaku logistik bahwa pihaknya siap dalam membantu menyelesaikan permasalahan yang berkaitan dengan perizinan badan usaha.

Ketua Umum Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia Suryo Bambang Sulisto dalam sambutannya mengatakan keprihatinannya terhadap kondisi logistik terutama pada biaya logistik. Biaya logistik di Indonesia di ASEAN mencapai 15% sedangkan negara ASEAN lain hanya mencapai 8%-9%. Menurutnya dalam hal infrastruktur yang baik hanya ada di Singapura, Malaysia, dan Thailand.

Ia mengatakan agar kinerja logistik Indonesia terus ditingkatkan karena potensi yang masih begitu luas bisa dieksplorasi lagi. Kadin mendukung konferensi dan pameran Indonesia Transport, Supply Chain and Logistics (ITSCL) dan Intralogistics (ILI) 2015.

Kunci agar bisa berdaya saing adalah meningkatkan kinerja logistik sebagai penyedia jaringan distribusi *supply chain*. Transportasi dan logistik diperkirakan akan tumbuh 15% yang meliputi pasar aktual dan potensi pasar di berbagai segmen ekonomi. ITSCL dan ILI merupakan jembatan untuk membawa para mitra ke dalam satu *platform* di mana tahun ini tema yang diangkat *One Stop Shopping Solution*. Acara selama tiga hari ini dihadiri 5.673 pengunjung dan 147 *business matching* yang diadakan selama pameran.



Booth Isuzu Astra Motor Indonesia di Hall B3 JIExpo



Booth PT Dwi Multi Makmur di Hall B3 JIExpo



Menteri Jonan memberikan sambutan pada Opening Ceremony ITSC 2015



Kyatmaja Lookman menyampaikan materi dalam diskusi panel



Booth United Tractors di Hall B3 JIExpo



Peserta diskusi panel menanyakan mengenai multimoda transport kepada narasumber



Suasana Conference Room 1 pada hari pertama ITSC 2015



Menteri Jonan melakukan kunjungan booth peserta ITSC 2015



Narasumber diskusi panel IV Train vs Truck vs Sea Freight



Narasumber Cold Chain Logistic Forum



Menteri Jonan mengadakan kunjungan ke booth di Indonesia Maritime Expo 2015



Pengunjung tampak memadati booth Tata Motors



Hadir dalam Opening Ceremony Wakil Ketua Umum Kadin Bidang Logistik Carmelita Hartoto, Ketua Umum Kadin Suryo B. Sulisto dan Menteri Perhubungan Ignasius Jonan



Booth PT ExxonMobil Lubricants Indonesia di Hall B3 JIExpo



Booth PT Shell Indonesia di Hall B3 JIExpo



Suasana ITSC 2015 di Hall B3 JIExpo



Booth PT Dwi Multi Makmur di Hall B3 JIExpo



Meminimalisasi Kekecewaan Konsumen dengan Prinsip 3T

Teks : Citra D. Vresti Trisna

Foto : Bayu Yoga Dinata

Dimulainya pasar bebas ditandai dengan berakhirnya sistem monopoli pasar membuat perusahaan baru skala kecil (home industry) dan skala besar mulai bermunculan. Di sisi lain, iklim pasar bebas membuat konsumen mulai selektif dalam melakukan perbandingan mutu produk, layanan, dan inovasi sebelum melakukan pemilihan perusahaan. Kondisi tersebut memicu persaingan harga, layanan dan inovasi pada masing-masing perusahaan demi mendapatkan kepuasan dan kepercayaan konsumen.

Meski demikian, tidak banyak perusahaan memahami bila selama ini banyak konsumen kecewa dengan pelayanan perusahaan, terutama yang menyangkut pengiriman barang ke konsumen. Hal ini dapat dilihat dari data yang disampaikan peneliti bidang logistik Politeknik APP Jakarta, Tirtana Siregar yang melakukan penelitian mengenai apa saja penyebab tidak puasnya konsumen pada barang yang telah dibeli. Berdasarkan penelitian tersebut, 30% barang yang diterima konsumen masih bermasalah di proses distribusi dari pergudangan. Kasus semacam ini tidak hanya terjadi pada pengiriman yang titik distribusinya jauh. Bahkan pengiriman dengan rute yang dekat pun juga kerap menuai kekecewaan konsumen.

Menurut Tirtana, untuk mendapatkan kepuasan konsumen, perusahaan harus

menerapkan prinsip 3T (tepat waktu, tepat pesanan, dan tepat produk). Konsep tepat waktu, menurut dia, mengacu pada ketepatan barang sampai ke konsumen sesuai waktu yang dijanjikan, artinya tidak lebih dan tidak kurang. Ia menekankan bila perusahaan harus menunjukkan estimasi dan lamanya pengiriman barang kepada konsumen. "Misalkan perusahaan mengatakan proses pengiriman berlangsung satu hari, maka harus benar-benar bisa ditepati. Karena ketidaktepatan waktu pengiriman akan membuat konsumen kecewa. Seandainya barang yang diterima baik, tetapi barang itu telat, konsumen tetap kecewa," ujarnya.

Tepat pesanan mengacu kepada kesesuaian barang yang diterima dengan barang yang dipesan oleh konsumen. Selain itu, tepat pesanan juga mencakup pada proses pengemasan barang sebelum dikirim seperti halnya yang dilakukan di luar negeri yang mengemas barang sesuai dengan keinginan konsumen. Menurut Tirtana, akhir-akhir ini sering terjadi kesalahan pengiriman



30% barang yang diterima konsumen masih bermasalah di proses distribusi dari pergudangan



Tirtana Siregar

Peneliti bidang logistik Politeknik APP Jakarta



Pihak yang paling banyak memiliki andil dalam menciptakan ketidakpuasan konsumen adalah dari segi pengiriman barang

barang yang dipesan konsumen. Tirtana mencontohkan, salah satu e-commerce pernah salah mengirim barang kepada konsumen. "Konsumen memesan ponsel, tetapi yang sampai ke tangan konsumen adalah sabun. Kesalahan pengiriman barang tersebut berakibat fatal karena pada akhirnya konsumen enggan melakukan pembelian lagi dan mengajak orang lain untuk tidak membeli di tempat tersebut," imbuhnya.

Sedangkan tepat produk, mengacu pada kesesuaian dan kejelasan spesifikasi produk yang ditawarkan perusahaan ke konsumen. Tirtana menekankan, agar jangan sampai membohongi konsumen terkait spesifikasi barang yang ditawarkan. Karena menurut dia, apabila spesifikasi barang yang diterima konsumen tidak sesuai dengan yang diinginkan konsumen akan berakibat pada kekecewaan.

Menurut Tirtana, pihak yang paling banyak memiliki andil dalam menciptakan

ketidakpuasan konsumen adalah dari segi pengiriman barang. Berdasarkan penelitian yang ia lakukan, 60% kekecewaan konsumen adalah karena produk, sedangkan 40% kekecewaan konsumen disebabkan karena proses pengiriman barang. Tirtana mengungkapkan, selama ini perusahaan angkutan kerap mengirimkan barang tidak sesuai dengan yang diharapkan pihak principal dan konsumen. Kekecewaan konsumen pada barang yang telah mereka beli, terutama pada proses pengirimannya dapat dilihat dengan semakin pesatnya perkembangan perusahaan angkutan barang milik asing yang beroperasi dan merambah pasar Indonesia. Karena, menurut Tirtana, perusahaan angkutan barang lokal kurang diminati karena kurang mengedepankan ketepatan waktu dan layanan. Sedangkan perusahaan-perusahaan yang sudah menerapkan prinsip 3T kebanyakan perusahaan luar negeri yang beroperasi di Indonesia.

"Padahal hanya urusan pengiriman barang, saya pikir tidak perlu ada perusahaan asing. Tapi, nyatanya banyak industri-industri yang beralih menggunakan jasa pengiriman barang ke konsumen dengan jasa pengiriman dari luar negeri. Sedangkan perusahaan angkutan barang di Indonesia masih berfokus pada barang sampai ke tangan konsumen saja dan tidak memperhitungkan waktu," paparnya.

MENERAPKAN PRINSIP TEKNOLOGI INFORMASI

Salah satu studi kasus pada penelitian Tirtana yang dapat dijadikan acuan adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur dan berkonsentrasi memproduksi komponen otomotif. Perusahaan tersebut telah memiliki standar waktu produksi dan pelayanan kepada klien sesuai dengan pembagian cakupan produksi, tingkat kesulitan produksi, dan tipe lokasi klien untuk pengiriman.

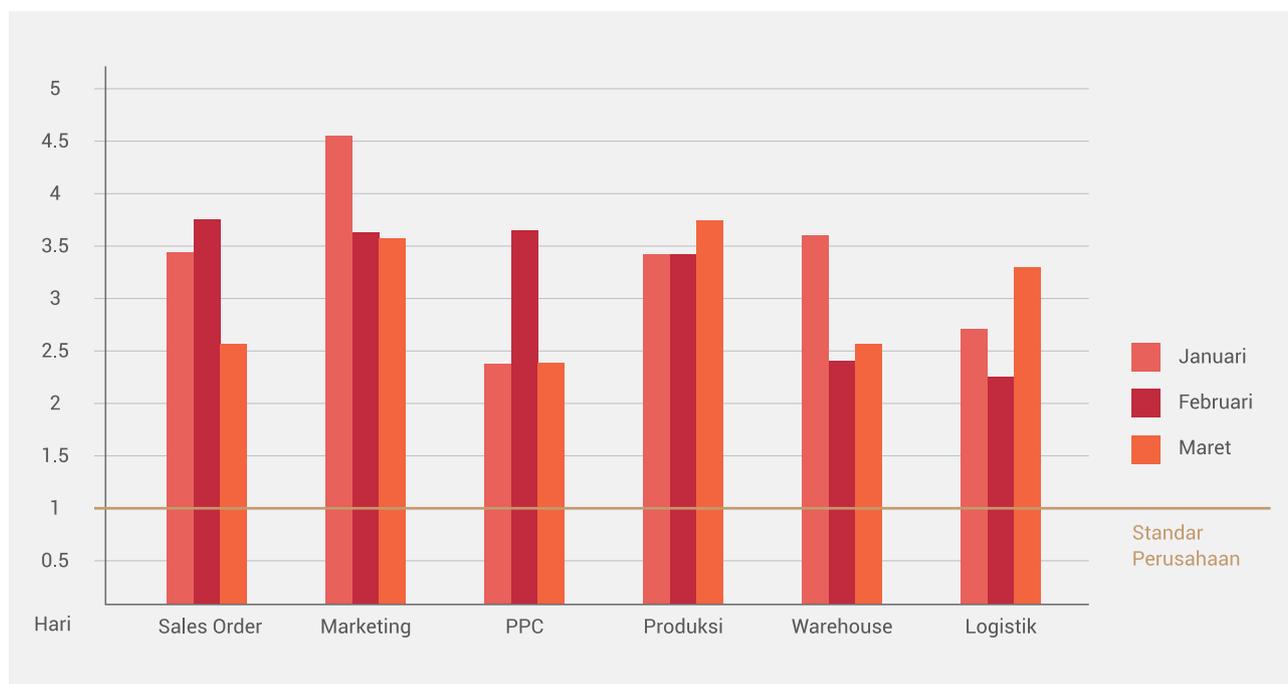
Standar Business Process

AKTIVITAS	DURASI
Sales	1 hari
Marketing	1 hari
Product planning control PPC	1 hari
Produksi	1 hari
Warehouse & inventory	1 hari
Pengiriman logistik	1 hari

Sumber: Hasil penelitian Politeknik APP Jakarta

Pada tabel tersebut, tampak aktivitas sales, marketing, PPC (Product Planning Control), produksi, warehouse, inventory, dan pengiriman logistik ditargetkan selesai dalam satu hari. Namun kenyataannya, di tataran implementasi pencapaian target waktu produksi dan pengiriman pada salah satu produksi guide cam chain pada periode Januari-Maret 2014 diperoleh hasil yang tidak sesuai dengan yang sudah ditargetkan.

Pencapaian *business process guide cam chain* bulan Januari-Maret 2014



Sumber: Hasil penelitian Politeknik APP Jakarta

Grafik pencapaian business process gude cam chain bulan Januari-Maret 2014 menunjukkan bila perusahaan tersebut tidak mampu mencapai target yang sudah ditetapkan, terutama proses logistik pada perusahaan tersebut paling cepat ditempuh selama dua hari dari satu hari target yang sudah ditetapkan.

Menurut Tirtana, untuk membenahi kegagalan memenuhi target pencapaian bisnis yang berujung mengecewakan konsumen, maka dibutuhkan pengembangan strategi supply chain agar dapat menyelaraskan antara target dengan implementasi. Pada tahap proses perbaikan aktivitas supply chain diperlukan suatu pencapaian sistem teknologi informasi yang merupakan sistem untuk mempercepat manajemen informasi yang meliputi pengumpulan, pemrosesan, pengiriman, dan penyebaran informasi sesuai prosedur.

"Saat ini saya sedang membuat software. Jadi proses industri saat ini, sudah harus berbasis teknologi informasi karena kalau tidak pakai teknologi akan susah maju. Saat ini banyak perusahaan yang tidak menggunakan teknologi informasi, padahal teknologi informasi mencakup seluruh wilayah supply chain. Jadi saat ini kami sedang membuat software yang cukup sederhana yang bisa diaplikasikan untuk proses produksi secara keseluruhan dari produksi barang sampai dengan barang dikirim," ujar Tirtana.

Pada aspek logistik, penggunaan teknologi informasi dapat membantu meminimalisasi kekecewaan konsumen. Tirtana mengungkapkan, kekecewaan konsumen pada proses pengiriman barang terjadi karena mereka tidak dapat mengakses posisi barang yang sudah mereka pesan. Namun, dengan adanya GPS, konsumen mampu mengakses barang mereka secara online. "Intinya konsumen ingin tahu sampai di mana barang mereka dan kapan barang itu sampai ke tangan mereka," ujar Tirtana.

Berdasarkan data dari Kementerian Perindustrian, 30% industri kecil di Indonesia belum menggunakan teknologi

informasi dalam operasional sehari-hari. Sedangkan 70% perusahaan lainnya sudah berbasis teknologi informasi. Tirtana mengungkapkan, umumnya industri yang tidak berbasis teknologi informasi adalah home industry. "Home industry itu berkeyakinan bila mereka tetap bisa survive tanpa teknologi informasi. Hal itu benar adanya, tapi perusahaan tersebut tidak mungkin bisa menjadi besar tanpa menggunakan teknologi informasi," katanya.

Tirtana menambahkan, yang membuat teknologi informasi menjadi sesuatu yang wajib adalah karena semua orang, termasuk para konsumen juga menggunakan teknologi dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, saat ini cara konsumen melakukan pencarian industri-industri yang sesuai dengan kebutuhan mereka dengan cara melihat di mesin pencari. Sehingga, perusahaan atau industri yang berada di urutan teratas di mesin pencari seperti Google, kerap dianggap konsumen sebagai yang paling baik di antara lainnya. Meski urutan di pencarian Google tidak menjamin kualitas layanan sebuah perusahaan, kata Tirtana, tapi hal itu menunjukkan bila teknologi informasi memegang peranan penting dalam bisnis.

Meski tingkat kekecewaan konsumen masih tinggi, namun Tirtana tetap optimis bila lambat-laun kekecewaan konsumen bisa diminimalisasi. Sampai saat ini, Tirtana dan rekan-rekannya telah menyiapkan SDM (sumber daya manusia) logistik yang terampil guna mempersiapkan tantangan pasar bebas ASEAN.





AIKKI

Siap Pasok Komponen Kapal Dalam Negeri

Teks: Citra D. Vresti Trisna
Foto: Bayu Yoga Dinata

Seiring realisasi program Poros Maritim yang dicanangkan Presiden Joko Widodo, industri galangan kapal Indonesia turut diperkuat untuk memacu produksi kapal dalam negeri. Untuk merealisasi upaya tersebut, Kementerian Perindustrian juga mendorong industri di luar perkapalan melakukan diversifikasi dan ikut memproduksi komponen kapal dalam negeri. Selain itu, Kementerian Perindustrian juga mendorong terbentuknya AIKKI (Asosiasi Industri Komponen Kapal Indonesia) yang kemudian didirikan pada 5 Desember 2014.

Bendahara Asosiasi Industri Komponen Kapal Indonesia Jatmiko, S.E. mengatakan, yang melatarbelakangi terbentuknya AIKKI adalah keinginan untuk mewadahi pemilik usaha komponen kapal di Indonesia dalam satu organisasi. Selain itu, para pelaku usaha komponen kapal lokal ingin menunjukkan eksistensi dan kemampuannya kepada industri galangan kapal dan pemerintah bila industri komponen kapal dalam negeri sanggup bersaing dalam hal kualitas komponen kapal impor.

"Selama ini komponen kapal

mengambil komponen kapal dari luar negeri. Itulah sebabnya galangan kapal selalu di Batam. Di Batam itu ada area yang non-pajak. Jadi beli dari Singapura dan dipasang di sana. Sekarang kami dan kawan-kawan yang punya industri manufaktur seperti ini juga untuk mengerjakan komponen kapal," kata Jatmiko.

Pendirian AIKKI tidak lepas dari peran Kementerian Perindustrian, BKI (Badan Kualifikasi Indonesia), dan beberapa pengusaha komponen kapal di Indonesia. Menurut Jatmiko, dukungan dari dua lembaga tersebut ditandai dengan penandatanganan nota kesepahaman pada 4

September 2015, antara Ketua AIKKI, Eki Komarudin; Kementerian Perindustrian, yang diwakili Direktur IMKAP (Industri Maritim, Kedirgantaraan, dan Alat Pertahanan) Hasbi Assiddiq Syamsuddin; dan Direktur BKI, Rudiyanto.

Penandatanganan nota kesepahaman ini bertujuan untuk program sertifikasi komponen-komponen kapal hasil produksi anggota AIKKI guna peningkatan daya saing produk lokal, pembukaan lapangan kerja, dan memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. "Tujuan terpentingnya adalah mengubah pola pikir pemilik industri



Pengurus AIKKI, dari kiri Jatmiko, Bharudin, Januar dan Abdi Wesly



Nota kesepahaman antara Asosiasi Industri Komponen Kapal Indonesia, Badan Kualifikasi Indonesia, dan Kementerian Perindustrian

Visi dan Misi AIKKI

VISI

Menjadi pemasok utama komponen kapal nasional 2025

Visi alternatif:

Menjadi industri komponen kapal Indonesia yang produktif, mandiri, berkualitas prima, dan terpercaya.

MISI

- Mengembangkan industri komponen kapal yang berteknologi tinggi dan industri pendukung komponen kapal dalam negeri, khususnya industri kecil dan menengah.
- Meningkatkan produksi dan memperkuat peran industri komponen kapal dalam negeri dalam memenuhi kebutuhan industri perkapalan nasional dan internasional.
- Meningkatkan kemampuan manajemen, teknologi, dan kekuatan modal anggota dalam menghasilkan produk-produk yang berkualitas prima sesuai standar yang berlaku.
- Meningkatkan dan menjaga hubungan baik dengan pemerintah sebagai regulator industri perkapalan serta mendukung program-program pemerintah di sektor maritim.
- Meningkatkan dan menjaga hubungan baik dengan para pemangku kepentingan, khususnya galangan kapal di dalam dan di luar negeri.

Sumber: AIKKI

galangan kapal agar menggunakan komponen-komponen kapal dalam negeri yang kualitasnya tidak kalah dengan produk impor," jelasnya.

Jatmiko menilai, minimnya dukungan pemerintah, sempitnya ruang gerak, dan pasar produk dalam negeri menjadi kendala pelaku industri komponen kapal di Indonesia. Karena itu, pada awal pendirian AIKKI, difokuskan untuk menggalang kekuatan antar-industri manufaktur agar dapat saling membantu untuk bangkit dan menjadi pemasok utama komponen kapal pada 2015 sebagaimana yang tertuang di dalam visi-misi AIKKI.



Sosialisasi AIKKI di Bandung



Seiring realisasi program poros maritim yang dicanangkan Presiden Joko Widodo, industri galangan kapal Indonesia turut diperkuat untuk memacu produksi kapal dalam negeri.

Dalam hal keanggotaan, Jatmiko mengaku tidak mau terburu-buru dan asal memasukkan anggota. Pengurus AIKKI sepakat hanya menerima anggota yang benar-benar memiliki usaha manufaktur dan komponen kapal serta enggan menerima para calo. Sampai sejauh ini, sudah ada tujuh perusahaan komponen kapal yang menjadi anggota dan pengurus AIKKI. "Komitmen kami untuk mencari anggota kami wujudkan dengan membuka seminar di Bandung. Dari acara tersebut, sudah ada 45 calon anggota yang masih akan diseleksi lagi kelayakannya. Karena kami ingin satu perusahaan punya satu produk. Pokoknya kami cari yang nasionalis," tegasnya.

Pengurus AIKKI juga mencari anggota-anggota baru di daerah-daerah yang menjadi sentra logam. Sosialisasi AIKKI juga dijadwalkan ke daerah Solo, Yogyakarta, dan seluruh wilayah Indonesia. Jatmiko bersama rekan-rekannya terus

berupaya mencari anggota yang memiliki kapasitas untuk membuat komponen kapal. Untuk menarik minat calon anggota, AIKKI terus mengadakan seminar-seminar di berbagai daerah untuk melihat sampai sejauh mana keseriusan calon anggota.

"Kami ingin ada jati diri. Misalnya nanti ada komponen yang sama, kami atur agar tidak saling menjatuhkan. Asosiasi ini mengoordinir saja. Tapi untuk maju ke industri (galangan kapal), itu urusan perusahaan," jelas Jatmiko.

Jatmiko mengaku optimis bila ke depannya AIKKI mampu memberikan manfaat bagi anggota yang tergabung di dalamnya. Karena, kerja sama dengan Kemenperin dan BKI akan memberikan banyak manfaat bagi para anggota, terutama dalam hal sosialisasi regulasi dan standardisasi yang dikeluarkan BKI. Selain itu, dalam

hal persaingan antar-anggota, AIKKI akan mengupayakan agar tidak terjadi persaingan harga. Di samping itu, dengan adanya AIKKI akan memberikan pangsa pasar yang jelas kepada anggotanya dan bahkan mampu untuk *go international*. Selain itu, program kerja AIKKI jangka panjang adalah bekerja sama dengan IPERINDO untuk membuat depo agar hasil produk mereka dapat diterima depo.

"Intinya dengan adanya AIKKI, kami berharap agar proses pembangunan kapal di Indonesia bisa berlangsung cepat. Selama ini membuat kapal di Indonesia itu prosesnya tahunan. Sedangkan di Jepang, dalam satu tahun mampu membuat kapal hingga lima unit karena komponen kapal tersedia di sekitar kompleks galangan kapal. Tapi yang jelas kami masih berfokus untuk memperbanyak anggota," kata Jatmiko.

Perjuangkan Peraturan Pelarangan Impor Komponen Kapal

Menurut Jatmiko, salah satu strategi yang dilakukan AIKKI untuk membantu anggota yang tergabung di dalamnya adalah dengan memperjuangkan peraturan pemerintah terkait pelarangan impor komponen kapal ke Indonesia. Hal ini senada dengan rencana Presiden Joko Widodo untuk melakukan penguatan industri galangan kapal nasional. Bahkan, rencananya presiden juga melarang impor kapal perusahaan asing yang beroperasi di Indonesia.

"Kami juga mengusulkan pelarangan impor komponen kapal ke Kementerian Perindustrian. Komponen yang sudah dibuat di dalam negeri tidak boleh impor, termasuk kalau pun barang di dalam negeri jumlahnya tidak cukup, barang impor tersebut juga harus dikenakan biaya yang sangat mahal," tegas Jatmiko.

Jatmiko menyayangkan bila selama ini industri galangan kapal nasional yang telah nyaman dengan komponen kapal impor. Menurut dia, impor komponen terjadi karena industri galangan kapal tidak mau repot. Selain itu, galangan kapal tersebut juga mendapat komisi dari pengadaan komponen kapal tersebut. Apabila ada komponen yang rusak bisa langsung dikembalikan. "Tantangan AIKKI saat ini adalah membuka jalan kepada industri komponen kapal lokal kepada galangan kapal yang sudah nyaman dengan produk impor. Tapi, kami akan membuktikan dengan produk kami. Dari segi kualitas, kami sanggup bersaing," tuturnya.

Ia menambahkan, produksi komponen kapal anggota-anggota AIKKI telah melalui proses uji coba oleh BKI dalam hal material dan kualitas. Menurut dia, perakitan komponen kapal tidak bisa sembarangan karena kapal harus menahan getaran gelombang. Meski demikian, Jatmiko mengaku keberhasilan penjualan komponen kapal sangat bergantung dari pemilik kapal dan galangan kapal. "Kalau misalkan mereka ingin produk asing dibandingkan dengan produk lokal, kami tetap tidak bisa apa-apa," katanya.

Menanggapi hal ini, Jatmiko mengaku berharap pemerintah mau membantu anggota AIKKI. Karena selama ini, menurut Jatmiko, sudah 20 tahun lalu

pemerintah tidak berpihak pada industri manufaktur. Jatmiko mengaku, selama ini rekan-rekan sesama pelaku usaha manufaktur kerap direpotkan dengan perkara perizinan, terutama yang menyangkut potongan harga dalam pengadaan material.

"Dukungan material hanya didapat potongan besar dari bea masuk perusahaan asing komponen kapal di Indonesia, kalau yang kecil seperti kami tidak diberi. Bahan baku yang kami punya tidak bisa mendekati seperti kualitas di Jepang, padahal kalau diberi kesempatan, Krakatau Steel itu bisa mendukung. Hambatan izin usaha dari yang resmi sampai tidak resmi itu sangat menghambat dan tidak mendukung," ujar Jatmiko.

Bahkan dengan adanya peraturan pemerintah terkait industri masuk kawasan juga tidak menyelesaikan masalah. Karena, menurutnya, pengusaha kecil masih harus dibebani biaya sewa yang mahal. "Kami sebenarnya ingin didukung penuh baik izin dan permodalan. Saat ini kami di AIKKI akan mengumpulkan anggota sebanyak-banyaknya dan maju ke pemerintah untuk memberitahu bila kami ada dan butuh dukungan meski realisasinya belum bisa dipastikan," katanya.

Meski demikian, Jatmiko dan rekan-rekannya di AIKKI mengaku tetap optimis dan bersiap mengambil peluang yang ada. Selain itu, meski AIKKI masih sangat baru, tapi ia yakin tetap dapat merealisasikan visi misinya untuk menjadi pemasok utama komponen kapal pada 2025 mendatang.



Bendahara Asosiasi Industri Komponen Kapal Indonesia Jatmiko, S.E.



1. Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia //
Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran
Yos Sudarso Megah Blok B3
Tanjung Priok – Jakarta 14320
Telp. 021-43900464 / Fax. 021-43900464



2. Kementerian Perhubungan //
Direktorat Jenderal Perhubungan Darat
Direktorat Lalu Lintas dan Angkutan Jalan
Jl. Medan Merdeka Barat No.8
Gedung Karya Lt. 8 Jakarta 10110
Telp. 021-350 6124



3. Badan Nasional Sertifikasi Profesi //
Jl. Letjen Mt Haryono No. KAV50-51,
Pancoran, Kota Jakarta Selatan,
DKI Jakarta. 12770
Phone. (+62-21) 799 2685
Fax (62-21)799 2321
www.bnsp.go.id | info@bnsp.go.id



4. PT. Intraco Penta Wahana Sinotruck //
INTA Headquarter Building Raya Cakung Cilincing
Km 3.5 RT. 005 RW 010, Kel. Semper Timur
Kec. Cilincing, Jakarta Utara
Telp. 021 - 4401408, 4410255 (Hunting)
Fax. 021-448 309 18
Web. www.ipwahana.com



5. PT. Shell Indonesia //
Talavera Office Park 22-27 Floor
Jl. Tb Simatupang Kav 22-26, Cilandak
Jakarta Selatan-dki Jakarta Raya
Phone : +6221 75924700.
Fax : +6221 75924679



6. PT. United Tractors Tbk //
Jl. Raya Bekasi Km 22
Cakung Barat-cakung
Jakarta Timur 13910
Phone : +62 21 2457 9999



7. PT. Nugraha Karoseri //
Jl. Kemangsen Km 1,4
Balongbendo, Krian, Jawa Timur
Phone : 031 8970534-36
Fax : 031 8970534



8. PT Isuzu Astra Motor Indonesia //
Jl. Danau Sunter Utara Blok O-3 Kav. 30
Sunter II Jakarta 14350, Indonesia
Telp: 021 - 650 1000 ext 7700
Fax: 021- 650 3854



9. PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia //
Lt.G Unit : G07, Wisma GKBI,
Jl. Jend. Sudirman No.28.Tanahabang,
Kota Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210
Telp: 021 - 650 1000 ext 7700
Fax: 021 - 650 3854



10. PT Amara Satu Raya //
Jl. Panjang Jiwo III No. 03, Surabaya
Telp: 031-8431100
Fax: 031- 8481700
www.AIR-EVENT.com



11. Sekolah Tinggi Manajemen
Transportasi Trisakti
Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada
Masyarakat (P3M)
Jl. IPN No.2 Cipinang Besar Selatan
Telp. (021) 851 6051 / (021) 856 9350
E. stmt@indosat.net.id | stmt-trisakti.ac.id



12. PT Chakra Jawara //
Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301
Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan
Telp. 021-29976849
Fax. 021-22976840



13. PT Mercu Gramaron //
Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks
Perumahan Wisma Mukti - Surabaya
Telp. (031) 5932600 - 2700
Faks. (031) 5946370



14. PT Catur Kokoh Mobil Nasional //
Jl. Raya Kalimas Baru No. 22-24, Surabaya
Telp. 031-3293843
Fax. 031-329537



15. PT Cemaco Makmur Corporatama //
Jl. Perintis Kemerdekaan 42 Puduk Payung,
Semarang
Telp. 024-7466333
Fax. 024-7466222



16. Supply Chain Indonesia //
Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun
Bandung 40194
Telp: +62 22 720 5375
Mobile: +62 821 1515 9595
Email: sekretariat@SupplyChainIndonesia.com



17. PT Putra Rajawali Kencana //
Jl. Letjend Sutoyo Surabaya
Ruko Niaga Sentosa
Surabaya, Indonesia
Telp. (031) 3537939 (hunting)
Fax. (031) 3537531



18. PT Rajawali Dwi Putra Indonesia //
Jln. Letjen Sutoyo 110-112. Waru Sidoarjo
Telp. 031-8531668



19. PT Rajawali Inti //
Jln. Brantas Km 1 Probolinggo
Telp. (0335) 423259



20. Reed Panorama //
Panorama Building 5th Floor
Jl. Tomang Raya No. 63.
Jakarta Barat 11440
T : (021) 2556 5033
F : (021) 2556 5040
E : ryan.haritama@reedpanorama.com
W : www.reedpanorama.com



21. HJ Bridge Axle //
Komp Duta Harapan Indah (DHI)
Blok OO/12 – Jakarta Utara 14450
Telp : +6221 66694881-82
Fax : +6221 66694883
Email : info@dwiultimaktur.com



22. PT Tata Motors Distribusi Indonesia //
Pondok Indah Office Tower 3 Suite. 801-8
Jln. Sultan Iskandar Muda Kav V-TA
Pondok Pinang Kebayoran Lama
Jakarta Selatan 12310 Indonesia
Telp. (021) 29328041 Fax. (021) 29328042



23. PT Rajawali Shakti Nusantara //
(Graha Rakhmat 1st Floor) Jln. Raya
Prambanan No. 5 Surabaya 60131
Telp. (031) 31 5010076
Fax. (031) 5010085



24. PT Bumi Benowo Sukses //
SEJAHTERA // Graha Gramaron
Jln. Bunguran 23-25A Surabaya
Telp. (031) 355 6666



HINO500 Series

Drive Your Business Easier



NEW GENERATION RANGER

SG 260 T/H | Tractor Head 4x2
GCW 34 Ton

Mesin

J08E



Performa mesin tangguh. Menjaga tenaga tetap optimal & hemat bahan bakar disegala kondisi operasional.

Suspensi Kabin
semi-float (rubber type)



Memberikan kenyamanan saat mengemudi dan mengurangi suara bising di dalam kabin.

Full Air-Brake System



Sistem Full Air Brake dapat meningkatkan performa dan lebih responsif. Perawatan lebih mudah dan hemat biaya.

HINO CEMACO

Authorized Dealer - PT. CEMACO MAKMUR CORPORATAMA

Pudak Payung (024) 7466333, Cilacap (0282) 546333, Kaligawe (024) 6581893,

Kudus (0291) 4257333, Pekalongan (0285) 391234 Tegal (0283) 341700.

www.hinocemaco.co.id | info@hinocemaco.co.id | www.hino.co.id



Hino Customer Care Center: 0 800 100 4466

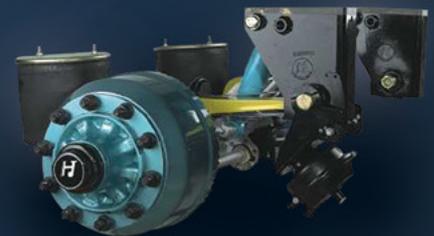
hino.hotline@hino.co.id

www.hino.co.id



— NO. 1 —
**BRAND &
QUALITY**

LET OUR SINCERENESS AND
SPECIALIZED TECHNIQUE
BE ALWAYS WITH YOU



SOLE AGENT
PT DWI MULTI MAKMUR

Jl. Kapuk Muara No. 7
Komp. Duta Harapan Indah
Blok. 00 No. 12 Jakarta Utara 14450

T +62 21 66694881, +62 21 66694882
+62 21 6616073, +62 21 6616037
F +62 21 66694883
E info@dwimultimakmur.com
marketing1@dwimultimakmur.com