BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

JAN
2018

MENYOROT BISNIS LOGISTIK BENDERANGKAH?

IDR 50.000
9 772355 584573
Edisi 43 / IV / 2018

PERTUMBUHAN EKONOMI 2017 JADI MODAL LEBIH OPTIMIS

MENANTI REALISASI SISLOGNAS
ASPERINDO INTEGRASI ALIS
PERAWATAN TRUK EROPA
BEREBUT PASAR PERKUAT LAYANAN PURNAJUAL

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

FORM BERLANGGNAN eMAGZ

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

NAMA PERUSAHAAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT : _____

TELEPON / FAX / HP : _____

E-MAIL : _____

PILIHAN PAKET LANGGANAN : _____

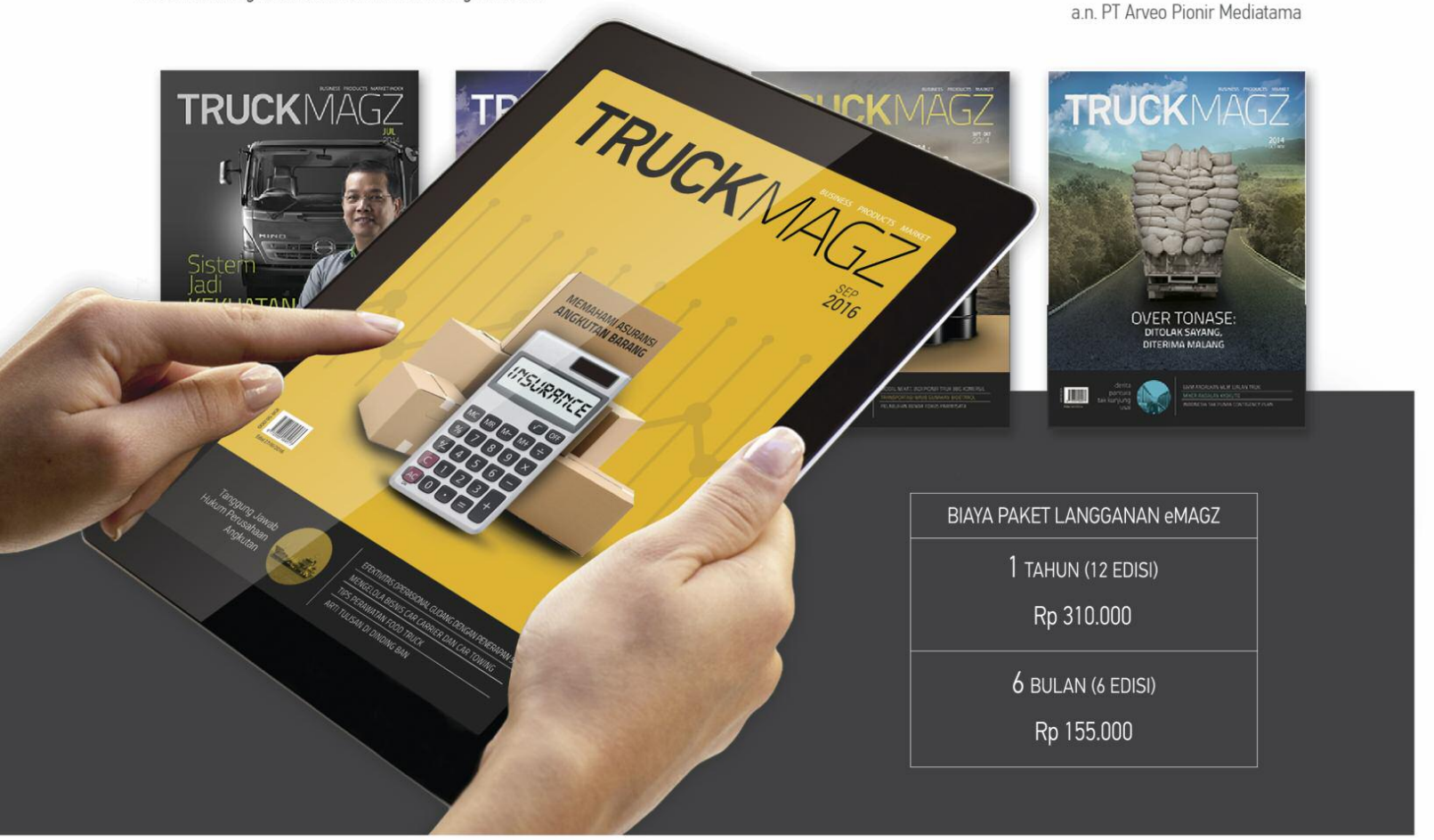
MULAI LANGGANAN : EDISI : _____ / BULAN : _____

☐ Tunai ☐ Transfer

Tanggal Pembayaran _____

NOTE : MOHON BUKTI TRANSFER DILAMPIRKAN BESERTA FORMULIR YANG TELAH DI ISI KE EMAIL BERIKUT INI :
info@truckmagz.com atau rohman.arveo@gmail.com

No. Rek : 2626 288 288
BNI Cabang Tanjung Perak
a.n. PT Arveo Pionir Mediatama



BIAYA PAKET LANGGANAN eMAGZ
1 TAHUN (12 EDISI)
Rp 310.000
6 BULAN (6 EDISI)
Rp 155.000

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Telp 031-85581699 , 085 63666607 (Rohman)

Chakra Jawara

IVECO

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head
6x4 380 HP & 6x4 340 HP

Tipper
6x4 340 HP & 6x4 290 HP

Mixer
6x4 340 HP & 6x4 290 HP

CURSOR 9

DESIGN

CHASSIS

6 8 2

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. 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.

Integrated after sales service :

- Guarantee spare parts availability for supply to customers
- Qualified technician for maintenance and repairing customers unit.
- Service and Spare parts networks all over Indonesia at Jakarta, Tangerang, Balikpapan, Banjarmasin, Samarinda, Pekan Baru, Palembang, Nusa Tenggara, Papua, also other 15 site supports

DESIGN · CUSTOMIZATION · COMFORT & ERGONOMICS · PERFORMANCE · SAFETY · VERSATILITY · RELIABILITY · SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor
PT. Chakra Jawara
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

a member of MahaDasha Group

Optimis dengan Beberapa Catatan

Salah satu parameter kemajuan bernegara suatu bangsa tercermin dari pertumbuhan di sektor logistik dan transportasi, yang memegang peran penting dalam setiap aspek pertumbuhan ekonominya. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), perekonomian Indonesia mengalami pertumbuhan sebesar 5,06 persen pada kuartal ketiga 2017 jika dibandingkan periode yang sama di 2016 (*year-on-year*). Sementara struktur ekonomi Indonesia secara spasial pada tahun 2017 masih didominasi kelompok provinsi di Pulau Jawa dan Pulau Sumatera. Hal ini tak terlepas dari giatnya pelaksanaan pembangunan infrastruktur penunjang logistik, yang sebagian besar masih terfokus pada dua pulau besar di Indonesia tersebut. Menurut catatan Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, peta sebaran pembangunan infrastruktur logistik seperti jalan tol, bandara dan pelabuhan dalam Proyek Strategis Nasional (PSN) sesuai RPJMN 2015-2019 porsi terbesar masih berada di Jawa, Sumatera, dan Kalimantan. Kondisi ini tercipta lantaran dari sisi permintaannya yang memang masih lebih tinggi, meskipun Pemerintah Indonesia berjanji secara bertahap akan mengarahkan pembangunan infrastruktur ke wilayah timur Indonesia.

Bercermin pada perekonomian Indonesia sepanjang tahun 2017, pada prinsipnya sebagian besar komunitas logistik sangat optimis dengan industri maupun atmosfer bisnis yang akan tercipta di tahun 2018. Namun ada beberapa catatan yang harus diperbaiki secara signifikan dan struktural. Seperti kebijakan dari pemerintah yang sifatnya kontraproduktif, misalnya dalam industri *trucking* dengan isu terkait keamanan ataupun pelarangan operasional angkutan barang yang sangat tidak populer, justru menimbulkan ketidakpercayaan dari pelaku usaha di sektor ini. Sementara terkait niat Pemerintah Indonesia untuk melaksanakan perpindahan model distribusi dari angkutan darat ke angkutan laut, juga masih menjadi PR besar pada tahun ini. Sebenarnya yang diinginkan dan sudah lama dinantikan oleh pelaku logistik dan angkutan barang Tanah Air adalah terciptanya koordinasi dan komunikasi yang lebih baik dan efektif antarkementerian dan lembaga, serta ketegasan dari pemerintah terkait angkutan truk di jalan raya. Karena isu-isu ini merupakan satu bagian yang sangat berpengaruh pada kelangsungan industri logistik dan transportasi barang di Indonesia.

RALAT

Pada edisi Desember 2017, rubrik Leader Interview, ada kesalahan yang perlu kami ralat. Kalimat "Jika dilihat berdasarkan persentase ban radial secara total di tingkat manufaktur, suplai ban radial OE kita ke Hino dan Mitsubishi untuk truk porsinya masih sangat kecil dibandingkan ban bias." seharusnya "Jika dilihat berdasarkan presentasi ban radial secara total di tingkat manufaktur, porsinya masih sangat kecil dibandingkan dengan ban BIAS".

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab /Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaksi
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Citra D. Vresti Trisna
Antonius Sulistyo

Fotografer
Giovanni Versandi

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Kontributor Ahli
Zaroni

Accounting
Evi Kumala Putri

Sirkulasi
Muhammad Abdurohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

TruckMagz
@TruckMagz
www.truckmagz.com

TRUCKMAGZ

Cover

MENYOROT BISNIS LOGISTIK BENDERANGKAH?/ 43

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #43

Laporan Utama	06	PERTUMBUHAN EKONOMI 2017 JADI MODAL LEBIH OPTIMIS
	10	TANTANGAN LOGISTIK 2018
	14	KAI BUKA KERJA SAMA ANGKUTAN MULTIMODA
	18	KAPAL RORO KURANG SOSIALISASI
	22	LOGISTIK E-COMMERCE
	26	INFRASTRUKTUR LOGISTIK
Liputan khusus	30	ENAM KUNCI PENGGERAK SISLOGNAS BELUM MAKSIMAL
	34	REALISASI SISLOGNAS DIPERTANYAKAN
logistik & Rantai Pasok	40	LOGISTICS TREND
Leader interview	44	ADEL RAHADI
Solusi Pengusaha	48	PT KERETA API LOGISTIK
Market Review	52	BEREBUT PASAR DENGAN PERKUAT LAYANAN PURNAJUAL
Mata Lensa	56	DARI PROYEK JALAN TOL
Fokus Diler	58	HINO CEMACO
Info Produk	62	ASPERINDO LOGISTIC INTEGRATION SOLUTION
Variasi	64	MIMAMORI
Tips & Trik	68	PEMERIKSAAN RUTIN TRUK EROPA
	82	PERAWATAN TRUK TANGKI
Event	76	INDONESIA TRANSPORTATION AND LOGISTICS OUTLOOK 2018
	80	AFFA 27TH ANNUAL GENERAL MEETING & RAPIM PUSAT ALFI/ILFA 2017
Truk Special	84	TELESCOPIC AERIAL PLATFORM TRUCK
Komunitas	88	INDONESIAN LOGISTICS COMMUNITY

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5
Jln. Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Tlp. 031-85581699 Email. redaksi@arveo.co.id

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561

Pertumbuhan Ekonomi 2017 Jadi Modal lebih Optimis

Teks: *Antonius Sulistyo* | Foto: *Giovanni Versandi*

Sektor transportasi dan logistik merupakan unsur penting dalam pelaksanaan pembangunan nasional, bahkan merupakan tulang punggung dalam pembangunan perekonomian. Kedua sektor ini merupakan mata rantai yang saling berkaitan dan memengaruhi. Di tengah-tengah stagnasi perekonomian domestik, sektor transportasi dan logistik mampu mencatat pertumbuhan 8,2 persen pada semester pertama 2017 dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2016. Pembangunan infrastruktur, perbaikan pelayanan, serta munculnya transportasi dan perkembangan penjualan *online* mendorong pertumbuhan sektor transportasi dan logistik Indonesia.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan ketiga tahun 2017 mengalami kenaikan. Perekonomian Indonesia berdasarkan besaran Produk Domestik Bruto (PDB) tahun 2017 pada triwulan pertama mencapai Rp 3.227,2 triliun, triwulan kedua sebesar Rp 3.366,8 triliun, dan pada triwulan ketiga tahun 2017 mencapai Rp 3.502,3 triliun. Sedangkan ekonomi Indonesia pada triwulan pertama 2017 dibandingkan dengan periode yang sama di 2016 mengalami pertumbuhan 5,01 persen (*year-on-year*). Dari sisi produksi, pertumbuhan tertinggi dicapai oleh lapangan usaha informasi dan komunikasi sebesar 9,10 persen. Dari sisi pengeluaran dicapai oleh komponen ekspor barang dan jasa yang tumbuh 8,04 persen. Pada triwulan dua 2017 terhadap triwulan dua 2016 tumbuh 5,01 persen (*year-on-year*). Dari sisi produksi, pertumbuhan didorong oleh hampir semua lapangan usaha, dengan pertumbuhan tertinggi dicapai industri informasi dan komunikasi yang tumbuh 10,88 persen. Pada triwulan ketiga 2017 terhadap triwulan ketiga 2016 (*year-on-year*) tumbuh 5,06 persen. Dari sisi produksi, pertumbuhan didorong oleh semua lapangan usaha, dengan pertumbuhan tertinggi dicapai dari lapangan usaha jasa lainnya sebesar 9,45 persen. Dari sisi pengeluaran, pertumbuhan tertinggi dicapai oleh

komponen ekspor barang dan jasa sebesar 17,27 persen.

Masih mengacu data BPS, ekonomi Indonesia triwulan pertama 2017 terhadap triwulan sebelumnya turun sebesar 0,34 persen (*q-to-q*). Dari sisi produksi, penurunan disebabkan oleh kontraksi yang terjadi pada beberapa lapangan usaha. Sedangkan dari sisi pengeluaran disebabkan oleh kontraksi pada komponen pengeluaran konsumsi pemerintah (minus 45,54 persen) dan pembentukan modal tetap bruto (minus 5,42 persen). Ekonomi Indonesia pada triwulan kedua 2017 terhadap triwulan sebelumnya meningkat sebesar 4,00 persen (*q-to-q*). Dari sisi produksi, pertumbuhan tertinggi pada pertanian, kehutanan, dan perikanan sebesar 8,44 persen. Sementara dari sisi pengeluaran dicapai oleh komponen pengeluaran konsumsi pemerintah yang meningkat signifikan sebesar 29,37 persen. Pada triwulan tiga 2017 terhadap triwulan sebelumnya (*q-to-q*), perekonomian Indonesia tumbuh 3,18 persen. Dari sisi produksi, pertumbuhan tertinggi dicapai dari industri pengadaan listrik dan gas sebesar 5,32 persen. Sedangkan dari sisi pengeluaran terpengaruh komponen ekspor barang dan jasa sebesar 9,07 persen.

Pertumbuhan produksi tertinggi pada triwulan tiga 2017 tak terlepas dari peran pembangunan infrastruktur yang sedang dijalankan Pemerintah Indonesia. "Di sektor energi untuk menggerakkan industri baik industri skala besar, menengah

Yukki Nugrahawan Hanafi
Ketua Umum ALFI

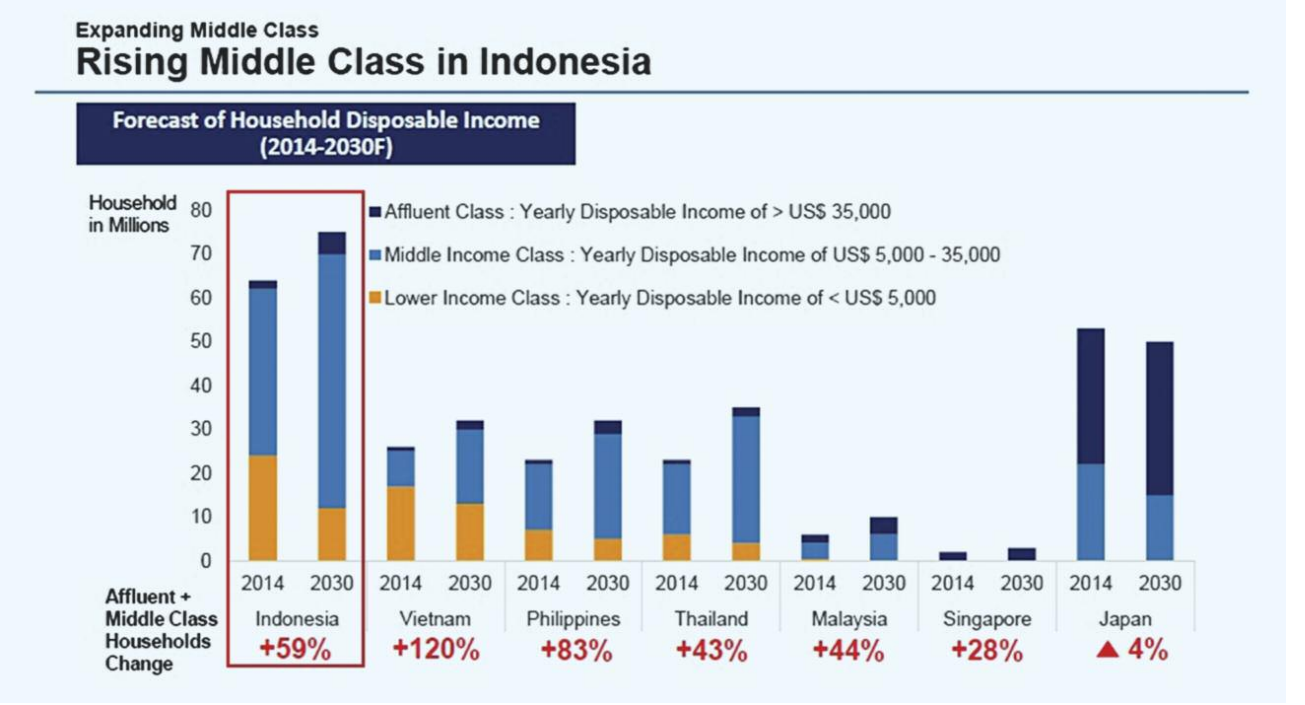
maupun mikro, maka akan dibangun proyek energi pembangkit listrik dengan total kapasitas 35.000 MW yang sedang berjalan. Target pemerintah sampai dengan tahun 2019 diharapkan rasio elektrifikasinya dapat mencapai 96 persen. Target ini menurut kami, selama tiga tahun pemerintahan Jokowi-JK banyak sekali surplus listrik dan surplus energi di beberapa daerah dan kondisi ini menjadi *trigger* yang diharapkan dapat mendorong industri-industri berkembang di seluruh Indonesia," kata Djoko Wibowo, Kepala Sub-Bidang Analisis Kebijakan Pembiayaan Infrastruktur Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian.

Ekonomi Indonesia semester pertama 2017 (*c-to-c*) tumbuh 5,01 persen. Dari sisi produksi, pertumbuhan didorong oleh semua lapangan usaha kecuali pengadaan listrik dan gas yang mengalami penurunan sebesar 0,50 persen. Sampai dengan triwulan tiga 2017 (*c-to-c*) tumbuh 5,03 persen. Dari sisi produksi, pertumbuhan didorong oleh semua lapangan usaha, di mana pertumbuhan tertinggi dicapai dari sektor informasi dan komunikasi sebesar 9,80 persen. Sedangkan dari sisi pengeluaran terutama didorong oleh komponen ekspor barang dan jasa yang tumbuh 9,79 persen. Struktur ekonomi Indonesia secara spasial pada triwulan pertama 2017 didominasi oleh kelompok provinsi di Pulau Jawa dan Pulau Sumatera. Kelompok provinsi di Pulau Jawa memberikan kontribusi terbesar terhadap PDB Indonesia, yaitu sebesar 58,49 persen, diikuti Pulau Sumatera sebesar 21,95 persen, dan Pulau Kalimantan sebesar 8,33 persen. Sementara pertumbuhan tertinggi dicapai oleh Pulau Sulawesi. Pada triwulan kedua 2017, struktur ekonomi Indonesia secara spasial didominasi oleh kelompok provinsi di Pulau Jawa dan Pulau Sumatera. Kelompok provinsi di Pulau Jawa memberikan kontribusi terbesar terhadap PDB Indonesia, yakni sebesar 58,65 persen, kemudian Sumatera sebesar 21,69 persen, diikuti Kalimantan sebesar 8,15 persen. Sementara pertumbuhan tertinggi dicapai oleh Pulau Sulawesi. Struktur ekonomi Indonesia secara spasial pada triwulan tiga 2017 didominasi oleh kelompok provinsi di Pulau Jawa, Pulau Sumatera, dan Pulau Kalimantan. Pulau Jawa masih memberi kontribusi terbesar terhadap PDB, yakni sebesar 58,51 persen, diikuti Sumatera sebesar 21,54 persen, dan Kalimantan sebesar 8,10 persen.

Pada sektor logistik dan transportasi juga mengalami peningkatan. "Pada semester satu 2017, sektor transportasi dan pergudangan tumbuh 8,2 persen. Sub-sektor angkutan rel mencatat pertumbuhan tertinggi, yakni sebesar 15,18 persen sepanjang paruh tahun 2017. Angkutan udara naik sebesar 12,59 persen, sub-sektor transportasi dan pergudangan berada di atas pertumbuhan produk domestik bruto, kecuali angkutan laut mengalami pertumbuhan yang agak rendah yakni sebesar 2,29 persen. Sedangkan pendapatan dari sektor transportasi sepanjang semester pertama di 2017 mencapai angka yang signifikan, yakni Rp 196 triliun. Kontribusi terbesarnya dari sub-sektor angkutan darat yang tumbuh di atas rata-rata sebesar 55,69 persen atau setara Rp 109 triliun. Sub-sektor pergudangan dan jasa penunjang angkutan pos dan kurir juga naik sebesar 15,52 persen dari PDB transportasi sebesar Rp 30,4 triliun," kata Liana Trisnawati, Sekjen Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia (ABUPI).

Kelas Ekonomi Menengah

Mengacu pada performa perekonomian Indonesia pada tahun 2017, para pelaku bisnis logistik dan transportasi barang pun menatap tahun 2018 dengan optimistis. "Pada dasarnya perkembangan ekonomi pada kuartal pertama tahun 2017, meskipun banyak suara bernada pesimis tentang kondisi perekonomian Indonesia ke depannya, kenyataannya parameter makro yang ada menunjukkan bahwa masih menunjukkan geliat yang positif, baik di sektor konsumsi publik khususnya atau pun pada pertumbuhan ekonominya sendiri secara umum. Paling tidak, ketika meleset pun tidak terlalu jauh dari perkiraan yang ada. Nah, ini merupakan satu kondisi yang luar biasa sebagai modal kita untuk menatap tahun 2018 lebih optimis. Apalagi Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian sudah menyatakan bahwa pembangunan infrastruktur tetap dilakukan sebagai



bagian dari upaya ke depan untuk lebih menggairahkan seluruh dunia usaha, khususnya di bidang logistik dan lebih khusus lagi di sektor transportasi," kata Ateng Ariyono, Ketua Kompartemen Tetap Perhubungan Darat Kadin Indonesia.

Menurut Ateng, Kadin Indonesia masih melihat hal-hal positif di tahun 2018. "Jika dilihat bidang transportasi pada tiga atau lima tahun terakhir mulai dari 2011 sampai 2016 terjadi *progress* yang luar biasa. Pertumbuhan sektor transportasi per tahun rata-rata di atas tujuh persen dan lebih besar daripada pertumbuhan di sektor konsumsi sebesar lima persen. Hal itu saya pikir menjadi sesuatu yang sangat positif. Artinya, menjanjikan bagi pelaku di sektor ini untuk melihat ada sesuatu yang ke depannya pasti lebih bergairah, ke depan pasti ada satu kesempatan lebih baik. Apalagi ada komitmen dari otoritas maupun pemerintah sendiri untuk melaksanakan segala persiapan menuju masa depan bangsa yang lebih baik lagi," ujarnya.

Sementara itu menurut Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Yukki Nugrahawan Hanafi, pihaknya optimistis pada kinerja sektor logistik Indonesia pada tahun 2018. "Kalau kita bicara logistik kontrak memang mengalami kenaikan lebih kurang 12,1 persen sejak 2013 sampai 2018. Dari sisi *air and sea freight forwarding* kenaikannya 11,8 persen dan layanan kurir 21,7 persen, dan kita masih kalah dengan Malaysia untuk layanan kurir padahal Malaysia negara kecil dibanding Indonesia. Namun mengacu pada angka-angka ini sebenarnya trennya cukup bagus karena semuanya mengalami kenaikan. Apalagi dengan meningkatnya kelas ekonomi menengah di Indonesia dan meningkatnya popularitas perangkat *mobile*, yang menjadikan Indonesia sebagai pasar dengan pertumbuhan tercepat dan terbesar di ASEAN. "Dari data yang kami terima, *e-commerce* di Indonesia porsi domestiknya 6,2 persen selebihnya adalah impor. Tapi kalau kami lihat dari angka-angka ini memang betul terjadi perlambatan ekonomi, dan kita harus mengasumsikan angka-angka ini untuk memproyeksikan pertumbuhan pada tahun 2018. Supaya investasi yang kita lakukan di tahun ini tidak salah kamar, karena saat ini polanya sudah *easy doing business* dan yang paling penting mengikuti aturan yang berlaku," ucap Yukki.

TANTANGAN LOGISTIK 2018

Perlu Kebijakan Rekayasa Logistik Nasional

Teks: Antonius Sulistyo I Foto: Giovanni Versandi

Pertumbuhan industri logistik dan trasportasi pada tahun 2018 diprediksi masih bermain di angka rata-rata 12 persen. Menurut pandangan Asosiasi Logistik Indonesia (ALI), capaian tersebut masih lebih tinggi daripada industri lainnya termasuk pertumbuhan ekonomi Indonesia. Namun peningkatannya, menurut ALI, tidak lagi seagresif seperti pada tahun 2014-2015 yang pertumbuhannya mencapai 15 persen. "Untuk 2018 yang men-*drive* saya rasa masih infrastruktur logistik karena sekarang banyak dibangun proyek-proyek di daerah yang berkaitan dengan infrastruktur logistik apalagi harga mineral sudah mulai balik lagi ke titik normal, sehingga bisnis-bisnis yang berkaitan dengan *mining* sudah mulai aktif lagi," kata Zaldy Ilham Masita, Ketua Umum ALI. Zaldy mengatakan, ada beberapa hal yang harus disiapkan pada 2018. "Pertama adalah investasi. Kalau kita lihat di angkutan darat ini selalu terjadi perang harga dan kalau ikut tender pasti selalu milihnya yang harganya lebih murah. Akhirnya, kalau kita pakai produk truk tertentu misalnya, pasti kita mikirnya berapa harga angkutannya untuk ke konsumen, masuk enggak dengan depresiasinya. Maka di angkutan darat ini khususnya truk perlu ada solusi, kalau kita selalu dikejar-kejar perang harga di angkutan darat maka investasi truk baru tidak akan mungkin," ujar pria berkacamata ini.

Masalah investasi di pergudangan juga menjadi sorotan ALI. Seperti pemilihan lokasi, apakah harus berada di dekat jalur tol atau mendekat ke pelabuhan? "Sampai sekarang arahan dari pemerintah juga belum jelas, apakah kendaraan angkutan barang akan lebih banyak bergerak di sepanjang jalan tol atau hanya berpusat di pelabuhan-pelabuhan. Hal ini mungkin yang masih akan membuat kita bingung pada 2018, untuk melakukan investasi ini sebaiknya di mana. Kalau mau yang jelas, saat ini untuk investasi *warehouse* yang terbaik di Jawa Tengah seperti di kawasan industri Kendal, karena di wilayah ini merupakan titik yang menjadi calon lokasi bagi semua industri saat ini. Karena UMR-nya beda Rp 1 juta dibandingkan dengan Jakarta, apalagi jalan tol sudah tersambung dari Merak sampai ke Surabaya sehingga industri akan berpindah dari Jawa Barat ke Jawa Tengah dan pasti logistik juga akan berpindah ke arah situ. Kondisi ini yang akan terjadi di Jawa karena akses tol menjadi urat nadi dari industri logistik. Sedangkan di Sumatera juga belum bisa diprediksi, apakah mau difokuskan pada *port* atau tol karena sudah ada jalur lintas Sumatera, dan kita belum *clear* untuk Sumatera ini arahnya mau ke mana," ucap Zaldy.

Isu lainnya di sektor logistik Indonesia adalah tidak adanya keseimbangan barang antara wilayah timur dan barat Indonesia. "Kita semua tahu bahwa 18 persen jumlah barang berada di timur Indonesia, 82 persen ada di wilayah Indonesia bagian barat dan tengah. Dalam konteks ini bagaimana menciptakan manufaktur yang bisa menghasilkan barang, dan ini juga menjadi satu pekerjaan yang harus dilakukan bersama-sama termasuk dengan pemerintah. Untuk menciptakan satu komoditas itu tidak selalu harus dengan membangun industri namun bisa juga dengan kebijakan-kebijakan yang dapat mendorong kita untuk melakukan suatu rekayasa di bidang logistik dan transportasi. Dari isu-isu yang masih terjadi di sektor logistik dan transportasi terkait kebijakan, maka pada tahun 2018 sebetulnya masih ada PR besar yang harus kita selesaikan," kata Nofrisel, Ketua Komite Tetap Bidang *Supply Chain* dan Logistik Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia.

Senada dengan Nofrisel, Ketua Kompartemen Tetap Perhubungan Darat Kadin Indonesia Ateng Ariyono mengatakan bahwa selama ini di Indonesia terjadi ketidakseimbangan antara kawasan timur dan barat. "Kalau kita lihat Jawa yang luasnya hanya 6,8 persen dari wilayah Indonesia dan harus menanggung 53 persen dari seluruh jumlah penduduk Indonesia, ini kan menjadi sesuatu yang menjadi luar biasa. Secara potensi jika melihat 10 tahun ke depan, koridor Jawa dan Sumatera memang masih tetap menjadi idola dan tidak bisa dilupakan. *Toh* jalan tol yang ada seperti Trans Jawa baru akan terhubung seluruhnya pada akhir tahun 2019, belum lagi tol Trans Sumatera meski saya belum tahu pasti akan memberikan *challenge* apa untuk perkembangan logistik di sana. Tetapi saya punya semangat melihat semangat dari Bapak Presiden Jokowi saat ini dengan membangun Trans Papua yang kelihatannya di sana tidak ada potensi apa-apa, tetapi itu pasti ada kesempatan untuk bisa melakukan sesuatu yang sekarang mungkin belum terpikirkan oleh kita. Mestinya ketika infrastruktur itu tetap terbangun, ada perangkat-perangkat lain yang tidak boleh dilupakan yang selama ini ada. Salah satunya adalah mengenai Sistranas (Sistem Transportasi Nasional). Sistranas itu kalau berhenti hanya di PR saja *ya* tidak ada gunanya apa-apa," ujar Ateng.

Isu lainnya yang masih menjadi PR besar dalam logistik adalah terkait standardisasi. Zaldy mengatakan bahwa Indonesia sampai saat ini masih jauh tertinggal dibanding negara-negara lain, bahkan masih ketinggalan dibandingkan dengan negara-negara yang baru merdeka atau ekonominya baru tumbuh yang sudah punya standardisasi logistik. "Padahal sebenarnya untuk membuat satu standardisasi baku itu tidak terlalu sulit, tinggal mencontoh kepunyaan negara-negara yang sudah punya standardisasi kemudian disesuaikan dengan kebutuhan logistik di Indonesia. Sebab tanpa adanya standardisasi di bidang logistik, untuk melakukan kolaborasi antara pemain logistik kita ini akan sulit. Misalnya, kalau saya mau pakai jasa logistik yang lain, standarnya sama atau tidak dengan yang saya punya. Selain itu, untuk standar pertukaran data secara elektronik pun kita tidak ada. Seperti *packing list* atau

Zaldy Ilham Masita

Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia

manifes barang, dan *invoice* masih terserah masing-masing pemain logistik lokal saja selama ini, dan standardisasi ini masih sebatas untuk kebutuhan ekspor atau impor, jadi bagaimana kita mau melakukan standardisasi? Apalagi sekarang sudah zamannya *e-commerce* yang *platform*-nya sudah bukan lagi pakai EDI (*electronic data interchange*) tetapi sudah menggunakan EPI (*electronic process integration*). Kalau setiap perusahaan logistik harus bikin EPI masing-masing untuk berhubungan dengan *e-commerce platform* maka butuh biaya yang sangat tinggi karena harus punya tim IT sendiri, karena tidak ada standardisasi EPI untuk bertransaksi dengan *e-commerce*," kata Zaldy menjelaskan. Ia berargumen bahwa standardisasi juga dibutuhkan oleh para pemain logistik *e-commerce* untuk melakukan kolaborasi yang terkait dengan layanan *first mile, last mile*, dan *land haul* agar dapat digabungkan. Menurutnya, volume logistik ke depannya tidak bisa hanya fokus pada *first mile* dan *last mile* bagi para pelaku bisnis layanan kurir, sementara pemain logistik pergudangan dan transportasi hanya fokus di urusan *land haul*.

"Kita harus melakukan kerja sama antara *first mile, last mile,* dan *land haul*. Kerja sama ini bisa berjalan kalau standardisasinya juga berjalan, kalau tidak berjalan maka akan susah ke depannya. Masalah standardisasi yang sangat *basic* ini menurut saya yang perlu kita samakan dari sekarang, sehingga untuk ke depannya kita bisa saling berkolaborasi. Sehingga para pemain logistik di Aceh atau pun di Papua bisa melakukan kolaborasi dengan standardisasi yang sama di seluruh Indonesia, termasuk standardisasi data elektronik. Selain itu, jika tidak ada standardisasi logistik di Indonesia maka para pemain asing yang besar dan pegang orderlah yang menentukan standardisasinya. Karena perusahaan asing yang punya order, maka dia yang punya kuasa menentukan standardisasinya kalau mau mendapatkan order dari mereka. Sehingga standardisasi logistik Indonesia otomatis akan mengikuti standardisasi asing. Ini yang harus kita waspadai kalau kita tidak bisa untuk menentukan atau mengeluarkan regulasi tentang standardisasi," ujar Zaldy.

Crossborder Logistics

Pelaku logistik Tanah Air menyambut tahun 2018 dengan optimistis. Namun pada era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) saat ini dibutuhkan keseriusan lebih besar dalam hal *crossborder logistics* (logistik lintas negara). "Terkait *crossborder logistic* yang berhubungan dengan ekspor-impor melalui pelabuhan dan bandara, *sorry to say* 90 persen asalnya masih lewat perusahaan logistik asing, meski perusahaan ini juga ada yang menjadi anggota ALFI. Di sini sebenarnya ada potensi untuk kita naik kelas. Apakah bisa untuk berkolaborasi atau kemitraan? Harusnya bisa karena selama ini kita lebih banyak melihatnya ke dalam, padahal kita bisa bermitra dengan asing karena kita punya *network* dan punya infrastruktur dan kita bisa bicara sama-sama, dan tidak ada gunanya juga kita selalu gontok-gontokan kalau ada perbedaan pendapat karena nantinya akan ada pihak yang diuntungkan dari perselisihan itu," kata Yukki Nugrahawan Hanafi-Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI).

Yukki mengatakan, dalam bisnis logistik tidak ada yang namanya jagoan yang mampu mengerjakan semuanya sendiri tanpa bantuan pihak lain. "Kalau dia *expert* di bidang *oil and gas* biasanya dia fokusnya di *oil and gas* saja, kalau dia jagonya di otomotif *ya* jagonya hanya di sektor otomotif saja. Begitu pula dengan pemain logistik di segmen FMCG, obat-obatan, maupun *heavy industry*. Tidak ada jagoan logistik di Indonesia yang menjadi pemain di ASEAN, jagoan kandang semua dan semuanya cuma jadi *agent* dan tidak ada yang jadi prinsipal. Kebetulan saya juga *chairman* di AFFA (ASEAN Freight Forwarders Association) yang tahu betul kondisi logistik di kawasan ASEAN. Seharusnya kita sudah ke arah sana, kita dukung misalnya JNE untuk bersaing di tingkat ASEAN, dan kolaborasi inilah yang bisa dilakukan bersama untuk menuju ke sana. Padahal kalau kita mau lihat potensi Indonesia ini sangatlah besar. Ekonomi ASEAN ada di peringkat ketiga setelah Cina dan India, dan nomor tujuh di dunia. Posisi Indonesia adalah 40 persen populasinya di ASEAN, jadi semua negara melihatnya ke Indonesia karena potensi yang kita miliki ini sangat-sangat besar," ujarnya.

Menurut Yukki, semua pelaku bisnis logistik dan transportasi lokal tidak perlu takut bersaing lantaran banyak pihak asing yang tertarik dengan pasar Indonesia. Hanya kuenya yang berkembang dan mau diambil oleh siapa? Apakah mau diambil oleh pelaku logistik nasional atau justru diberikan kepada pihak lain yang kurang *fair* dalam bisnis logistik. "Karena banyak juga perusahaan-perusahaan logistik izinnya bukan sebagai anggota ALFI, Asperindo, atau Aptrindo tetapi beroperasi liar di lapangan, ini yang harus kita *beresin*. Pemain logistik tak berizin ini juga mengambil porsi yang tidak kecil, sehingga kadang-kadang menghambat kami sebagai pemain logistik yang berizin dan menjadi salah satu penyebab kenapa biaya logistik kita tinggi. Kalau kami dalam asosiasi bisa saling koreksi kalau harganya tinggi, sedangkan pemain liar ini tidak bisa kami koreksi juga. Saya berharap bisnis logistik di 2018 akan semakin baik dan tidak terjadi krisis keuangan di tahun ini, dan di awal tahun ini saya berharap kita dapat duduk bersama untuk membicarakan langkah-langkah konkret selanjutnya," kata Yukki.

Jarak Pendek Tidak Kompetitif

KAI Buka Kerja Sama Angkutan Multimoda

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulistyo. I Foto: Giovanni Versandi

Seiring meningkatnya kebutuhan angkutan barang baik domestik maupun internasional, mengakibatkan peningkatan permintaan pasar akan transportasi barang. Dalam rangka efektivitas dan efisiensi biaya logistik dibutuhkan kerja sama antar-moda yang saling mendukung. Meskipun di Pulau Jawa pembangunan prasarana jalan raya terus ditingkatkan, frekuensi kendaraan dan kebutuhan angkutan jauh lebih tinggi sehingga peran kereta api (KA) tetap dibutuhkan. Menurut Direktur Komersial dan Teknologi Informasi PT Kereta Api Indonesia (KAI) Bambang Eko Martono, permintaan pasar terhadap angkutan KA barang di Pulau Jawa masih didominasi oleh komoditas semen, peti kemas, dan barang hantaran. Seiring dengan kebijakan ekspor dan impor melalui pelabuhan, arus pergerakan peti kemas semakin meningkat untuk diangkut melalui KA. Seiring dengan percepatan pembangunan prasarana umum oleh pemerintah maka kebutuhan semen semakin meningkat. Selain itu, tidak adanya batasan pasar untuk masing-masing produsen semen membuat pergerakan pemasaran semen dapat didistribusikan ke berbagai tujuan dengan KA. Barang hantaran pun, kata Bambang, juga mengalami peningkatan dengan meningkatnya penjualan secara *online*. Sedangkan untuk Pulau Sumatera khususnya Sumatera Selatan dan Lampung permintaan angkutan didominasi komoditas batu bara, di mana perusahaan yang sudah memiliki perjanjian angkutan dengan KAI apabila dijumlah memiliki program angkutan sampai dengan 28,5 juta ton setahun. Andil terbesar untuk angkutan batu bara dari PT Bukit Asam di area Lahat atau Tanjung Enim, sebanyak 18 juta ton untuk tujuan Lampung dan 3,7 juta ton untuk tujuan Palembang.

“Target tahun 2018 KA barang di Sumatera meningkat khususnya pada komoditas angkutan batu bara, dari 26,5 juta ton menjadi 28,5 juta ton per tahun atau mencapai 28 persen. Hal ini dikarenakan tingginya permintaan akan angkutan dengan KA. Guna memenuhi harapan tingginya permintaan angkutan tambang batu bara maka KAI terus melakukan pengembangan terkait infrastruktur. Seperti jalur ganda yang dibangun oleh KAI sendiri maupun oleh pemerintah, dan terminal *loading-unloading*-nya oleh anak perusahaan maupun swasta. Ada pun pengembangan dengan melakukan investasi sarana baik lokomotif maupun gerbong serta pembangunan fasilitas perawatan sarana. Dalam rencana angkutan barang tahun 2018 untuk komoditas batu bara terutama batu bara swasta, program angkutan tahun 2018 diharapkan meningkat. Antara lain berasal dari PT BAU dan PT BMSS tujuan ke Simpang dengan program volume dua juta ton per tahun, PT GPE sebesar tiga juta ton per tahun, dan PT GGB sebanyak dua juta ton per tahun,” kata Bambang.

Bambang Eko Martono
Direktur Komersial
dan Teknologi Informasi KAI

Sementara untuk komoditas semen dan klinker di divisi regional II Sumatera Barat, menurut Bambang meningkat dari 2,3 juta ton per tahun menjadi 3,4 juta ton per tahun. Klinker semula 711 ribu ton per tahun menjadi 1,4 juta ton per tahun. Adanya tambahan relasi baru dari komoditas semen relasi Tigagajah-Lubuklinggau dengan program volume 120 ribu ton per tahun. Angkutan semen di Jawa terutama Semen Holcim pada tahun 2018 meningkat, semula volumenya 878 ribu ton per tahun menjadi 1,1 juta ton per tahun karena adanya tambahan relasi ke Pekalongan-Sragen. Adanya penambahan pada angkutan komoditas peti kemas antara lain dari PT BCS relasi Krenceng-Gedebage PP volume 126 ribu ton per tahun, dan PT JPT relasi Kalimas-Gedebage volume 110 ribu ton per tahun. Adanya penambahan relasi baru komoditas peti kemas di antaranya PT Kalog Ronggowarsito relasi Sungai Lagoa-Ronggowarsito volume 336 ribu ton per tahun dan PT BKE relasi Sungai Lagoa-Semarang Tawang volume 168 ribu ton per tahun. Angkutan barang hantaran di tahun 2017 meningkat dari volume 162 ribu ton per tahun menjadi 178 ribu ton per tahun, karena adanya tambahan angkutan di KA Senja Utama Solo, KA Taksaka, KA Kamandaka, KA Ciremai, dan KA Tawangalun.

Nofrisel
Wakil Ketua Umum I Bidang Organisasi, Keanggotaan dan Pengembangan Usaha DPP Aprindo

Volume (Ton) Angkutan Kereta Api Barang

Komoditi		Realisasi Tahun 2016	Program 2017	s.d. November 2017		Program 2018	Persen (%)			
				Program	Realisasi					
1		2	3	4	5	6	5:2	5:3	5:4	6:3
BATU BARA	PT BA Thn	14.706.149	19.437.000	17.898.000	16.648.021	19.437.000	113	86	93	100
	PT BA Kpt	3.014.812	3.769.755	3.471.270	2.870.152	3.974.355	95	76	83	105
	Swasta	3.183.139	5.626.500	5.181.000	4.252.919	13.299.000	134	76	82	236
	PT SB	94.050	162.000	148.500	92.430	76.725	98	57	62	47
	PT MAKARA MULIA	396.610	755.120	681.120	300.600	432.000	76	40	44	57
Peti kemas		3.018.832	7.185.000	6.520.850	3.544.558	6.207.800	117	49	54	86
BBM		2.086.920	2.459.550	2.257.320	2.243.716	2.454.910	108	91	99	100
Semen		4.470.405	5.147.900	4.729.000	4.889.490	6.174.210	109	95	103	120
Klinker		182.330	906.000	823.800	346.848	1.470.300	190	38	42	162
Retail		248.096	378.190	346.640	252.468	299.600	102	67	73	79
Hasil Perkebunan		855.139	874.320	799.354	762.248	849.470	89	87	95	97
Pupuk		86.850	114.000	104.500	60.750	84.000	70	53	58	74
lainnya		151.267	-	-	102.892	-	68	-	-	-
Jumlah		32.494.599	46.815.335	42.961.354	36.367.094	54.759.370	112	78	85	117

Swasta V.S. BUMN

Secara bisnis moda angkutan KA lebih masuk untuk industri dengan produksi yang besar dan *continue*. Sebagai contoh industri semen di mana volume produksinya besar dan mempunyai kontinuitas dalam pengiriman. Dalam bisnis angkutan barang, KAI terapkan model B to B dalam rangka menjamin kepastian dan kontinuitas secara bisnis. Namun keterbatasan moda angkutan ini hanya melayani pengiriman dari dan ke stasiun, sementara untuk pra angkutan maupun pascaangkutan dari dan ke stasiun tetap dibutuhkan moda transportasi lain seperti truk, kecuali untuk lokasi bongkar muat yang sudah tersambung dengan prasarana KA. Dalam hal ini, tarif angkutan untuk jarak jauh menggunakan KA barang masih terbilang kompetitif dibanding menggunakan truk. Namun untuk jarak pendek, tarif KA barang kurang bahkan tidak kompetitif ketimbang dengan truk mengingat adanya *double handling* dalam proses bongkar-muat barang. "Tarif KA barang menjadi kurang kompetitif dibanding *trucking* juga diakibatkan oleh tingginya biaya penggunaan prasarana KA, yang di dalamnya terdapat unsur *track access charge* yang dikenakan pada KA barang dengan nilai yang relatif besar serta pengenaan PPN 10 persen di mana untuk angkutan jalan darat lainnya tidak dikenakan pajak tersebut. Selain itu, biaya operasi KA masih relatif tinggi sebagai dasar penentuan tarifnya, sehingga dinilai tidak dapat bersaing dengan angkutan truk. Ditambah lagi untuk angkutan *door to door* tetap membutuhkan *feeder,* yakni truk atau kendaraan niaga lainnya," ujar Bambang Eko Martono.

Tidak mengherankan jika KAI membuka selebar-lebarnya pintu kerja sama untuk angkutan multimoda, di mana hal ini akan membuat sistem logistik nasional lebih efektif dan efisien. Saat ini, satu-satunya Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di layanan perkeretaapian ini telah menjalin kerja sama dengan beberapa perusahaan transportasi dengan harapan dapat menciptakan kerja sama angkutan multimoda. Mengingat keterbatasan kapasitas jalur serta fasilitas bongkar muat, KAI melakukan solusi dengan melakukan kerja sama dengan pihak swasta termasuk menggandeng anak perusahaannya dalam rangka menambah kapasitas angkut dan meng*handle* urusan bongkar-muat termasuk penyimpanan barangnya. Hal ini justru dikeluhkan banyak pelaku logistik swasta. "Kalau bicara kereta api itu domainnya negara. Saya mengkritisi pihak KAI kenapa harus punya Kalog (kereta api logistik) yang semestinya bisa diberikan kesempatan yang sama kepada pihak swasta seperti ke anggota ALFI, Asperindo, atau Aptrindo. Pola seperti ini yang mengakibatkan tidak efisiennya logistik Indonesia dan ini yang harus dibuang. Karena aset milik BUMN ini hanya dimanfaatkan sebesar 40 persen," kata Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI).

Sementara itu menurut Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Zaldy Ilham Masita, sinergi BUMN seperti dilakoni KAI dan Kalog sebagai anak usahanya di bidang angkutan logistik hampir bisa dikatakan tidak ada yang berjalan mulus. Zaldy mengatakan, seharusnya BUMN ini menyerahkan bisnis logistik kepada para pemain yang memang sudah paham dan *expert* di bidang logistik. "Kalau kita mengacu pada UU BUMN, sebenarnya visi BUMN yang utama adalah menjadi pionir untuk area yang memang tidak diminati oleh swasta. Tapi dalam hal ini justru sebaliknya. Karena setiap ada anak perusahaan yang muncul pasti ada keuntungan yang harus diambil, maka hal ini menjadikan biaya logistik juga semakin besar karena tuntutan keuntungan dari perusahaan induknya. Sebelum adanya Kalog, kalau kita mau *booking space* KA cukup ke KAI divisi barang, dan sekarang tidak bisa lagi karena harus ke Kalog. Ini yang membuat biaya logistik Indonesia menjadi lebih mahal. Mungkin kalau BUMN ini bisa memberikan harga yang lebih bersaing, secara bisnis itu tidak menjadi masalah," ujar Zaldy.

Wakil Ketua Umum I Bidang Organisasi Keanggotaan dan Pengembangan Usaha DPP Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) Nofrisel menyebut jika kekuatan pendorong yang sebenarnya bukan hanya dari kebijakan BUMN-nya itu sendiri, namun juga dipengaruhi dari realitas bahwa pasar logistik Indonesia ternyata memiliki kebutuhan yang sangat beragam. "Terkadang dalam kondisi seperti itu BUMN tergiur untuk membentuk badan usaha sendiri di bawahnya sebagai anak usahanya, dan saya bisa bilang BUMN ini sebenarnya juga dalam posisi sulit karena profitnya juga tidak banyak *kok*. Boleh saja membuat anak perusahaan selama itu sejalan dan mendukung performa dari perusahaan induknya. Tetapi kalau sudah melenceng seperti urusan bongkar-muat dan penyimpanan, itu yang menjadi masalah," kata Nofrisel.

Zaldy juga menegaskan terkait dominasi BUMN dalam bisnis logistik. "Sekarang kita lihat yang terjadi di pelabuhan dan bandara, tarifnya tidak pernah turun malah cenderung naik terus. Terlebih lagi di bandara seperti untuk biaya gudang yang tidak jelas aturannya, belum lagi untuk biaya *regulated agent* yang naik terus. Kalau kita bandingkan dengan operator infrastruktur logistik di luar negeri, mereka memandang infrastruktur logistik itu sebagai *cost center* bukannya *profit center*. Karena posisinya sebagai *cost center* maka harus seefisien mungkin supaya *cost*-nya turun. Sementara BUMN kita yang pegang kendali di pelabuhan dan bandara melihatnya sebagai *profit center*, semakin profit semakin bagus dan menurut saya ini konsep yang salah," katanya.

Kapal Roro Kurang Sosialisasi

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulistyo
Foto: Giovanni Versandi

Pembangunan infrastruktur kelautan dan kepelabuhanan secara masif dilakukan Pemerintah Indonesia demi mewujudkan konsep poros maritim dunia. Sementara konsentrasi barang yang ada saat ini di Indonesia masih berada di Pulau Jawa sebesar 50 persen yang tingkat efisiensinya masih unggul menggunakan moda angkutan truk. Imbasnya pertumbuhan angkutan barang menggunakan moda laut khususnya antar-pulau angkanya masih kecil. "Karena melalui angkutan truk tidak perlu lagi banyak *handling* seperti yang berlaku di pelabuhan. Lewat truk, distribusi barang bisa dilakukan langsung ke tujuan akhir cukup dengan sekali bongkar-muat. Upaya untuk menimalisasi proses *handling* pada moda laut memang telah diupayakan lewat proyek kapal Roro. Sayangnya realisasinya belum optimal dikarenakan jadwal pemberangkatan yang tidak pasti dan tarif yang belum terlalu kompetitif dibanding angkutan darat khususnya truk," kata Supriyanto, Sekretaris DPC Indonesia National Shipowners' Association (INSA) Jakarta. Menurut Supriyanto, ketidakpastian dalam jadwal pemberangkatan kapal laut merupakan hal yang wajar. Karena untuk memastikan jadwal berangkat kapal laut perlu melakukan konsolidasi barang dahulu sampai muatannya penuh, atau minimal 60-70 persen terpenuhi dari kapasitas total muat kapal agar tetap efisien.

"Misalnya, kapal laut berkapasitas 1.000 TEU's harus bisa mengangkut minimal 700 trailer. Tapi apakah pemilik barang bersedia? Saya kira pemerintah harus serius dalam sosialisasi proyek kapal Roro dan perlu lebih digalakkan lagi. Sebab dari pengamatan INSA, anggapan pemilik barang kurang berminat lebih disebabkan kurangnya sosialisasi. Padahal jika benar-benar proyek kapal Roro bisa berjalan optimal maka target efisien yang ingin dicapai bisa terealisasi. Paling tidak biaya-biaya seperti uang saku yang biasanya dialokasikan untuk sopir bisa berkurang bahkan tidak ada ketika trailer diangkut kapal. Selain sosialisasi yang masif, pemerintah perlu menyiapkan infrastruktur seperti lapangan parkir untuk 700 trailer berkumpul sebelum berangkat. Secara matematis, jika barang yang akan dimuat berkapasitas besar memang lebih efisien menggunakan kapal laut. Misalnya untuk komoditas tertentu satu kapal bisa memuat 1.000 ton sekaligus atau setara 50 truk. Tapi kenyataannya sekarang, moda angkutan truk lebih efisien terlebih bahan bakar yang dikonsumsi masih disubsidi pemerintah sementara moda laut tidak," kata Supriyanto.

Menurut Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Zaldy Ilham Masita, selama ini terjadi fenomena aneh di industri transportasi logistik Indonesia. "Saya melihat kapal Roro tidak jalan. Beberapa kali kami uji coba rute Jakarta-Surabaya tapi berakhir antara hidup atau mati juga tidak jelas. Sehingga pengalihan angkutan darat lewat jalur laut ini juga belum ada solusinya. Memang agak aneh menurut saya kalau pelaku bisnis *trucking* ini selalu berusaha mengirim barang menggunakan truk yang semakin hari semakin besar ukurannya. Hal ini aneh buat saya karena kalau muatan itu *load*-nya sudah besar maka seharusnya dia lewat jalur laut, bukannya melalui jalan darat pakai truk. Masalahnya sekarang, opsi angkutan laut belum bisa semurah angkutan darat dan hanya layanan truk yang bisa menjangkau secara *door to door* yang dijadikan andalannya," ucap Zaldy.

Kondisi transportasi barang yang terjadi selama ini di Indonesia memang masih didominasi angkutan darat menggunakan truk. "Seperti yang kita ketahui bersama, komposisi pendistribusian barang di Indonesia belum mencapai format ideal karena kenyataan di lapangan angkutan truk masih dominan sekitar 90-92 persen, kereta api tiga persen, angkutan kapal laut lima persen, dan angkutan udara paling kecil porsinya hanya satu persen. Untuk perpindahan moda darat ke laut dengan kapal Roro diperlukan masa transisi sekitar dua sampai dengan tiga tahun, dan salah satu keberhasilan kebijakan Tol Laut juga tergantung dari ketegasan pemerintah dalam penertiban *overload/overdimensi* pada angkutan truk di jalan raya," kata Ivan Kamadjaja, Wakil Ketua DPP Organda Bidang Angkutan Barang. Ivan menegaskan bahwa Organda mendukung kebijakan pemerintah dalam keberhasilan Tol Laut. "Pembukaan rute antar-pulau utama ditambah seperti Sumatera, Kalimantan, Sulawesi dan terutama Papua yang saat ini menjadi perhatian Pemerintah Jokowi serta membuat sentra produksi berbasis daya saing di masing-masing daerah untuk muatan balik, sehingga kapal berangkat dan pulang membawa muatan hasil produksi," ujarnya.

Sekjen Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia (ABUPI) Liana Trisnawati memandang tahun 2018 masih menjanjikan bagi bisnis logistik, namun perlu dilakukan sejumlah terobosan terutama aktivasi pendistribusian barang melalui jalur laut. “Memang selama ini masih ada kendala di perencanaan tol laut sampai saat ini, karena masih belum adanya pembukaan jalur baru ke kawasan-kawasan Indonesia timur. Dalam hal ini pengiriman barang domestik dari Jakarta ke wilayah timur juga agak terkendala melalui jalur laut,” kata Liana.

Supriyanto

Sekretaris DPC Indonesia National Shipowners' Association

Ivan Kamadjaja

Wakil Ketua DPP Organda bidang Angkutan Barang

Sementara itu, Masyarakat Transportasi Indonesia (MTI) menyarankan supaya pemerintah lebih memberi peluang bagi moda angkutan lainnya agar konsep angkutan multimoda dapat segera terealisasi. “Saya kira pembangunan jalan tol tidak kontradiktif dengan konsep tol laut, karena masing-masing moda angkutan memiliki pasar berbeda dan bicara tentang angkutan kapal dan kereta api sudah dipastikan tidak bisa bersaing dengan angkutan truk. Sebab aksesibilitas angkutan truk lebih tinggi ketimbang dua moda angkutan lainnya tadi. Seperti angkutan kapal dan kereta api, pada proses angkutan berikutnya juga pasti akan menggunakan truk,” ujar Danang Parikesit, Ketua Umum MTI. Terkait program Tol Laut milik Pemerintah Jokowi, kata Danang, untuk rute jarak jauh ada beberapa yang bisa dibuktikan soal kenaikan volume barang, dan sebenarnya untuk jangka panjang pemerintah tidak perlu memberikan subsidi kepada perusahaan angkutan karena subsidi yang berlangsung lama pasti akan membebani anggaran negara. “Pemerintah hanya perlu memberi insentif kepada industri agar bisa tumbuh di daerah-daerah tujuan. Sehingga terjadi keseimbangan volume barang antara daerah yang dituju dan sebaliknya yang akan berpengaruh pada biaya logistik lebih murah.”

Namun kembali lagi pada selera pasar yang menentukan opsi angkutan mana yang paling efektif dan efisien. “Masing-masing moda angkutan tetap berjalan sesuai dengan pasarnya masing-masing. Karena lagi-lagi pasar yang nantinya menentukan moda angkutan mana yang paling efisien. Sekalipun nantinya semua jalan tol telah tersambung tetapi secara operasional tidak efisien misalnya, pasti *customer* akan mempertimbangkan beralih ke angkutan moda lain entah itu kapal laut atau kereta api,” kata Supriyanto.

Penambahan Pelabuhan

Indonesia saat ini memiliki total 2.485 pelabuhan di mana 112 pelabuhan dikelola oleh Pelindo (I, II, III, IV), dengan jumlah badan usaha pelabuhan (BUP) yang dijembatani oleh Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia (ABUPI) sebanyak 200 perusahaan, dan sekitar 400-an pelabuhan merupakan pelabuhan UPT (Unit Pelaksana Teknis) yang berada di kabupaten-kabupaten di Indonesia dan biasanya masih dikelola oleh KSOP (Kesyahbandaran dan Otoritas Pelabuhan) setempat. Selain itu, Indonesia juga memiliki pelabuhan TUKS (Terminal untuk Kepentingan Sendiri) yang cukup banyak. Data infrastruktur dari Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian menyebutkan dari 245 Proyek Strategis Nasional (PSN) dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015-2019, terdapat 10 proyek pelabuhan dalam PSN yang akan dibangun dan direvitalisasi dan salah satunya Pelabuhan Patimban di Subang, Jawa Barat. Pelabuhan Patimban diproyeksikan menjadi salah satu pelabuhan pendukung industri di kawasan Jabodetabek maupun di wilayah Jawa Barat.

"Patimban memang perlu ada walaupun sebenarnya kondisi Tanjung Priok secara kapasitas dan infrastruktur telah memadai. Dari sisi efisien akan membantu pemilik barang mendistribusikan barang yang tujuan akhirnya lebih dekat dengan Pelabuhan Patimban. Kalau tujuan akhirnya lebih dekat Patimban ke-napa harus sandar di Tanjung Priok? Bagi INSA semakin banyak pelabuhan dengan peralatan dan fasilitas memadai akan lebih baik. Jika Patimban sudah beroperasi tentu ada pergeseran arus barang yang sebelumnya masih mengandalkan Tanjung Priok terutama yang tujuan akhirnya ke kawasan industri Jababeka," kata Supriyanto. Ia memaparkan jika nantinya Pelabuhan Patimban beroperasi akan memberi peluang bisnis bagi pengusaha *trucking,* karena kebutuhan truk pasti akan tinggi seiring meningkatnya arus barang di pelabuhan. "Utilisasi armada yang didapat pasti juga akan lebih baik ketimbang beroperasi di Tanjung Priok. Misalnya, di Tanjung Priok biasanya hanya bisa mendapatkan satu trip di sana mungkin bisa dapat tiga kali lipatnya. *Shipping line* tentu juga akan tertarik berinvestasi di Patimban, karena prinsip bisnis yang dipakai *ship follow the trade*. Sepanjang di sana muatannya tersedia pasti ada saja pihak yang berminat berinvestasi. Pekerjaan rumah operator Pelabuhan Patimban nantinya harus lebih produktif daripada Tanjung Priok, minimal sepadan. Contoh, di Tanjung Priok untuk proses bongkar-muat membutuhkan satu hari, sementara di Patimban harus lebih cepat daripada itu. Sehingga fasilitas, alat, dan standar operasional di Pelabuhan Patimban harus memadai," ujar Sekretaris DPC INSA Jakarta ini.

Logistik *E-commerce*

Barang Primer harus lebih Masif

Teks: *Abdul Wachid, Antonius Sulistyo* I Foto: *Giovanni Versandi*

Layanan pengiriman paket ekspres sudah menjadi bagian dari industri logistik dan transportasi. Pelaku bisnis layanan kurir ini pun melihat banyak peluang pada tahun 2018 untuk segera dijajaki. Tentu hal ini dipengaruhi pertumbuhan infrastruktur seperti jalan tol, pelabuhan, serta bandara di beberapa daerah di Indonesia yang sangat membantu di industri logistik dan transportasi barang. Berdasarkan hasil analisa menurut analisa World Economic Forum, bonus demografi Indonesia adalah memiliki 70 persen penduduk usia produktif dan konsumsi domestik Indonesia pada tahun 2030 diproyeksikan mencapai USD 5,4 triliun yang diprediksi menjadi peringkat lima dunia. Saat ini masyarakat Indonesia juga sudah banyak menjalankan strategi bisnisnya melalui *online*, bahkan ibu rumah tangga pun atau para pelajar sudah bisa menjalankan bisnis *online* yang pada akhirnya barang-barang yang diperjualbelikan harus dikirim melalui perusahaan-perusahaan logistik.

Perkembangan ICT *(Information and Communication Technologies)* sudah mengubah segalanya yang terkait internet ditambah dengan kemudahan memiliki *smart phone* bagi setiap orang karena harganya sudah tidak semahal dahulu. Sehingga sekarang siapa pun dapat berbisnis *online* dan semakin banyak yang berbisnis *online* maka semakin banyak pula barang yang diperjualbelikan, sehingga volume yang akan ditangani oleh perusahaan-perusahaan logistik juga semakin meningkat.

Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres Indonesia (Asperindo) memprediksi pertumbuhan *e-commerce* Indonesia akan semakin pesat dengan nilai perdagangan yang diperkirakan mencapai USD 130 miliar pada tahun 2020. "Saya sangat percaya logistik kita akan tumbuh, apalagi kalau mendengar pengalaman teman-teman para pelaku *e-commerce*. Memang penetrasi pasar *e-commerce* pada 2017 masih kurang dari dua persen, tapi kita lihat fintech (*financial technology*) juga tumbuh karena fintech ini berpengaruh untuk sistem pembayaran logistik," kata Mohammad Feriadi, Ketua Umum Asperindo. Menurut Feriadi, pada 2030 mendatang Indonesia akan menjadi negara yang sangat hebat dan diprediksi GDP (Produk domestik bruto) akan mencapai USD 5,4 triliun. "Kalau bicara *e-commerce* pada 2030 potensinya juga akan lebih besar dibanding saat ini. Jadi kami semua optimis kalau potensi bisnis logistik ke depannya itu pasti akan terus berkembang. Saya percaya bahwa dengan apa yang sudah dilakukan pemerintah saat ini dengan membangun infrastruktur akan membantu arus distribusi barang maupun jasa dari satu kota ke kota-kota lain. Sehingga nantinya yang akan berbisnis itu bukan lagi masyarakat di perkotaan, tetapi petani pun nantinya juga akan berbisnis yang ujung-ujungnya akan mendorong pertumbuhan bisnis logistik itu sendiri," ujarnya.

Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Zaldy Ilham Masita memprediksi pertumbuhan pasar *e-commerce* pada 2018 tidak sebaik tahun sebelumnya. "Kita lihat pertumbuhan *e-commerce* dalam tiga tahun terakhir ini sangat agresif, rata-rata bisa sampai 30 persen pertumbuhannya. Tetapi di 2018 saya justru melihatnya karena *pressure*-nya sudah besar maka saya prediksi pertumbuhannya sekitar 20 persen. Karena ada satu fenomena menarik, selama ini barang-barang yang diperdagangkan di *e-commerce* Indonesia kebanyakan barang-barang yang sifatnya tersier seperti aksesori, *fashion*, atau *casing handphone*. *Nah* barang-barang itu *demand*-nya juga tidak tinggi karena kita tidak harus beli *casing handphone* setiap hari. Sedangkan barang-barang primer dan sekunder belum masuk secara masif ke dalam *e-commerce*, dan sebenarnya yang men-*drive* sangat besar di *e-commerce* adalah barang-barang kebutuhan primer dan sekunder ini," kata Zaldy.

Zaldy membandingkannya dengan kondisi yang pernah terjadi di Cina tahun 2008, yang menurutnya sama persis dengan kondisi Indonesia dari sisi data angka saat ini. Menurutnya saat itu GDP Cina senilai USD 3.000 dengan nilai value per transaksi *online*-nya mirip dengan Indonesia pada tahun 2012 lalu. "Saat itu *value* transaksi *e-commerce* tiap tahun di Cina berkurang, dari rata-rata USD 100 turun sampai sekitar USD 20-15 tapi volumenya naik terus. Kondisi ini menunjukkan bahwa memang di Cina untuk *e-commerce*-nya sudah bertransformasi dari barang tersier ke barang-barang primer dan sekunder. Kondisi seperti itu yang kita harapkan sebenarnya di Indonesia, bahwa *e-commerce* Indonesia yang biasanya *flow*-nya dari kota ke desa mulai mengarah sebaliknya, dari desa ke kota. Karena sebenarnya barang primer dan sekunder ini kebanyakan *flow*-nya dari desa ke kota dan bukan dari kota ke desa. Apalagi kalau kita lihat beberapa pemain *e-commerce* besar itu selalu subsidinya dengan *free* ongkir yang sangat gila-gilaan. Sebenarnya subsidinya *free* ongkir ini untuk kebutuhan transaksi mereka saja supaya volume barang yang dikelola *e-commerce* cukup besar.

Sehingga *cost logistics per shipment* bisa turun, begitu turun barulah barang primer dan sekunder masuk karena biaya logistiknya sudah cukup rendah. Saat ini kita sebenarnya menunggu saat *peak*-nya saja, sehingga *cost logistics per shipment* bisa turun dan barang-barang primer dan sekunder itu bisa naik volumenya di *e-commerce.* Tetapi kendalanya memang industri lokal kita belum siap untuk menangkap fenomena ini," ujar Zaldy.

Feriadi juga tidak menampik bila penetrasi *e-commerce* yang sesungguhnya masih kurang dari dua persen. Ia sependapat dengan Zaldy bahwa tren dalam pola perdagangan *e-commerce* seudah mengubah gaya hidup masyarakat. "Sekarang kalau bicara logistik semuanya bergerak, semuanya bukan hanya yang ada di masyarakat kota-kota besar tetapi juga masyarakat yang ada di kota-kota kecil. *E-commerce* itu tumbuh bukan hanya untuk dinikmati masyarakat di kota-kota besar, masyarakat yang ada di Indonesia bagian timur sekarang ini kalau belanja sudah tidak lagi ke toko sebelah karena mereka sekarang bisa beli kebutuhan pokok seperti gula, beras, garam, tepung itu dari *origin* (tempat asal barang) yang di Jawa atau dari kota-kota lain di Indonesia. Karena hal ini memang dirasakan lebih murah ketimbang membeli secara *off-line* di toko fisik," katanya.

Harapan ke depannya, kata Zaldy, jika barang-barang primer dan sekunder bisa meningkat jumlahnya di *e-commerce* maka akan terjadi ledakan pertumbuhan *e-commerce* yang sangat pesat di Indonesia. "Melihat pengalaman di Cina pada tahun 2008-2011, *e-commerce* di Cina mengalami pertumbuhan volume 20 persen tiap tahunnya dan baru di 2011 *volume growth*-nya langsung 50 persen karena memang barang primer dan sekunder sudah mulai masuk di *e-commerce* di Cina begitu pula yang terjadi di Korea Selatan. Mungkin barang primer dan sekunder di *e-commerce* bisa kita lihat hanya terjadi di Jakarta, itu pun untuk beberapa orang yang punya penghasilan tertentu yang belanja beras atau minyak goreng dari *online* tapi belum masif untuk seluruh Indonesia," kata Zaldy.

Standardisasi Logistik *E-commerce*

Perkembangan model bisnis dalam *e-commerce* berkembang cukup pesat dari yang tadinya hanya sebatas C to C (*customer to customer*) kemudian berkembang ke model B to B (*business to business*) atau B to C (*business to customer*). Jenis layanan yang ditawarkannya mulai dari *first mile* dan *last mile,* pengiriman domestik sampai internasional. Bicara *intracity* atau pengiriman dalam kota hanya fokus untuk *first mile* dan *last mile*, sedangkan untuk pengiriman domestik maupun internasional mayoritas menggunakan angkutan udara meskipun ada beberapa yang menggunakan angkutan darat. "Pesawat udara dibutuhkan perusahaan kurir untuk pengiriman antar-kota, sementara mobil dan motor digunakan untuk *first mile dan last mile delivery*. Yang dibutuhkan tentunya moda angkutan yang efisien dan efektif. Karena untuk mengangkut satu barang dibandingkan dengan membawa sepuluh barang, ongkos bahan bakarnya sama. Sudah tentu perusahaan kurir akan memilih angkutan yang konsumsi bahan bakarnya tidak terlalu tinggi, sehingga target efisiensi bisa tercapai," kata Feriadi.

Sejauh ini, menurut Feriadi, persaingan bisnis dalam layanan kurir masih sehat meski diakuinya bahwa sebenarnya untuk urusan tarif belum ada aturan yang mengatur dasar pe-

Mohammad Feriadi. Ketua Umum Asperindo

nentuan ongkos pengiriman melalui jasa kurir ini. Untuk menghindari perang tarif di kalangan anggota Asperindo, kata Feriadi, ke depannya harus disepakati tentang aturan tarif dasar pengiriman. Begitu pun dengan standardisasi logistik *e-commerce* yang berkaitan dengan perusahaan kurir di Indonesia yang belum memiliki satu acuan yang berlaku sama di seluruh Indonesia. Sekarang ini memang belum ada satu wadah atau badan yang bisa menangani satu standar baku yang sama, lebih kepada masing-masing perusahaannya untuk menetapkan standardisasi. Karena memang masing-masing pelaku *e-commerce* di Indonesia memiliki kebutuhan yang berbeda-beda. Seperti transaksi yang menganut sistem *drop out* (DO), COD, bahkan masih ada yang membutuhkan sistem pembayaran dengan *invoicing*.

"Kami tetap melakukan upaya ke arah standardisasi ini, salah satu yang sedang diprogram oleh Asperindo adalah membangun *platform* yang namanya ALIS, kepanjangan dari Asperindo Logistics Integrated Solution, di mana dengan *platform* ini dimungkinkan satu perusahaan bisa membantu perusahaan yang lain. Karena kami di Asperindo ini membagi jenis layanan dalam tiga kompartemen, yaitu kompartemen *intracity* yang bisnisnya hanya *city courier*, ada yang bisnisnya domestik, ada pula yang bisnisnya internasional atau *mix*. Melalui *platform* ini, mereka yang fokus bisnisnya di *intracity* suatu waktu kalau mendapatkan order untuk kiriman ke luar kota diharapkan dapat terbantu dengan sistem yang sedang dalam tahap implementasi ini," ujar Feriadi.

"*Platform* ALIS dari Asperindo menurut saya sangat bagus dan sangat riil untuk membantu para anggotanya yang memang tidak perlu investasi sendiri di sistem informasi. Seharusnya asosiasi lainnya juga bisa membangun sistem seperti ALIS ini. Karena ALIS ini secara tidak langsung membuat standar di dalamnya, jadi kalau mau pakai sistem itu harus mengikuti formatnya ALIS. Saya harapkan ini bisa menjadi contoh yang bagus di *e-commerce* untuk *platform* logistik. Kalau kami lihat beberapa *platform* logistik yang ada memang sejak tiga tahun terakhir ini sudah banyak yang bikin. Seperti Aptrindo sudah bikin yang namanya Logistik Pintar, ada pula Etobee, ada juga cargo.co.id. Jadi cukup banyak *startup* logistik yang muncul namun yang konsepnya B to B dan bertahan selama dua tahun ini memang belum ada. Kalau B to C memang sudah ada yang jalan seperti Go Box, tetapi yang masuk ke B to B ini yang masih susah. Karena memang di B to B kita belum ada standarnya. Maka dari itu masalah standardisasi ini penting supaya kita bisa *sharing load* supaya lebih optimal," kata Zaldy.

Infrastruktur Logistik

Porsi Terbesar Masih Pulau Jawa

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulistyo I Foto: Giovanni Versandi

Ilustrasi : Giovanni

Sejak awal pemerintahan Joko Widodo (Jokowi)-Jusuf Kalla (JK), pembangunan infrastruktur menjadi prioritas utama dalam upaya meningkatkan perekonomian nasional serta menumbuhkan daya saing yang lebih kompetitif di mata dunia. Strategi perencanaan nasional dari Pemerintah Indonesia untuk mempercepat pembangunan dapat dilihat secara struktural melalui Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015-2019 dan dikukuhkan melalui Peraturan Presiden (Perpres). Dalam RPJMN terdapat daftar proyek-proyek infrastruktur yang akan dibangun selama periode 2015-2019. Dari sejumlah proyek infrastruktur tersebut disarikan lagi untuk dijadikan suatu proyek yang sifatnya strategis dan akan diintensifkan penanganannya, melalui Perpres No.58 Tahun 2017 yang sebelumnya telah diatur dalam Perpres No.3 Tahun 2016 tentang Proyek Strategis Nasional (PSN) yang mencakup 245 proyek dan dua program.

"Dari 245 proyek tersebut kemudian disarikan lagi menjadi 37 proyek prioritas yang secara intensif akan dibantu oleh tim di Komite Percepatan Penyediaan Infrastruktur Prioritas atau KPPIP, dan akan ditangani langsung agar dapat memberikan dampak yang signifikan kepada masyarakat. Sejumlah 37 Proyek Prioritas ini memiliki dampak ekonomi tinggi dan ditetapkan melalui Peraturan Menko Perekonomian dan akan dipantau serta didukung oleh KPPIP," kata Djoko Wibowo, Kepala Sub-Bidang Analisis Kebijakan Pembiayaan Infrastruktur Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian.

37 Proyek Prioritas

No	Proyek	Lokasi
1.	Jalan Tol Balikpapan-Samarinda	Provinsi Kalimantan Timur
2.	Jalan Tol Manado-Bitung	Provinsi Sulawesi Utara
3.	Jalan Tol Panimbang-Serang	Provinsi Banten
4.	15 Ruas Jalan Tol Trans Sumatera	Pulau Sumatera
5.	Jalan Tol Probolinggo-Banyuwangi	Provinsi Jawa Timur
6.	Jalan Tol Yogyakarta-Bawen	Provinsi Jawa Tengah
7.	Kereta Api Ekspres Soekarno-Hatta International Airport (SHIA)	Provinsi DKI Jakarta-Banten
8.	MRT Jakarta Jalur Utara – Selatan	Provinsi DKI Jakarta
9.	Jalur Kereta Api Makassar – Parepare	Provinsi Sulawesi Selatan
10.	Light Rail Transit (LRT) Terintegrasi	Jakarta-Bogor-Depok-Bekasi
11.	Light Rail Transit (LRT)	Provinsi Sumatera Selatan
12.	Jalur Kereta Api Kalimantan Timur	Provinsi Kalimantan Timur
13.	Perkeretaapian Umum DKI Jakarta	Provinsi DKI Jakarta
14.	Pelabuhan Hub Internasional Kuala Tanjung	Provinsi Sumatera Utara
15.	Pelabuhan Hub Internasional Bitung	Provinsi Sulawesi Utara
16.	Pelabuhan Patimban	Provinsi Jawa Barat
17.	Inland Waterways/Cikarang Bekasi Laut (CBL)	Provinsi DKI Jakarta-Jawa Barat
18.	Palapa Ring Broadband	34 provinsi di Indonesia
19.	Central Java Power Plant (CJPP)/PLTU Batang	Provinsi Jawa Tengah
20.	Central – West Java Transmission Line 500 kV	Provinsi Jawa Tengah-Jawa Barat
21.	PLTU Indramayu	Provinsi Jawa Barat
22.	Transmisi Sumatera 500 kV	4 provinsi di Sumatera
23.	PLTU Mulut Tambang	6 provinsi di Indonesia
24.	PLTGU	16 provinsi di Indonesia
25.	Kilang Minyak Bontang	Provinsi Kalimantan Timur
26.	Kilang Minyak Tuban	Provinsi Jawa Timur
27.	RDMP/Revitalisasi Kilang Eksisting	Balikpapan, Cilacap, Balongan, Dumai, Plaju
28.	Lapangan Abadi WK Masela	Provinsi Maluku
29.	Lapangan Unitisasi Gas Jambaran-Tiung Biru	Provinsi Jawa Timur
30.	Indonesian Deepwater Development (IDD)	Provinsi Kalimantan Timur
31.	Pengembangan Tangguh Train 3	Provinsi Papua Barat
32.	SPAM Semarang Barat	Provinsi Jawa Tengah
33.	Sistem Pengolahan Limbah Jakarta	Provinsi DKI Jakarta
34.	National Capital Integrated Coastal Development (NCICD) Fase A	Provinsi DKI Jakarta
35.	Sistem Penyediaan Air Minum (SPAM) Jatiluhur	Provinsi Jawa Barat
36.	Sistem Penyediaan Air Minum (SPAM) Lampung	Provinsi Lampung
37.	Energi Asal Sampah 8 Kota Besar	Jakarta, Bandung, Tangerang, Semarang, Surabaya, Solo dan Makassar

Berdasarkan laporan hasil evaluasi 37 Proyek Prioritas dari Komite Percepatan Penyediaan Infrastruktur Prioritas, sampai dengan November 2017 sudah ada 12 proyek masih dalam tahap penyiapan, lima proyek dalam tahap transaksi, dan 20 proyek sudah dalam tahap konstruksi.

Terkait sektor logistik sesuai target pembangunan infrastruktur yang telah ditetapkan dalam RPJMN 2015-2019, program Tol Laut untuk menjadikan Indonesia sebagai poros maritim dunia akan terus berjalan dan direncanakan akan dibangun 24 pelabuhan laut dari sekitar 1.144 pelabuhan dalam Rencana Induk Pelabuhan Nasional yang akan dan telah beroperasi. "Selain itu, akan dibangun juga 15 bandara baru yang akan dibangun pada tahun 2015-2019 dan sebagian sudah ada yang selesai untuk konstruksinya dan sudah dioperasikan. Kemudian ada pembangunan jalur baru kereta api di Jawa, Sumatera, Sulawesi, dan Kalimantan dan yang terkait erat dengan industri *trucking* adalah infrastruktur jalan. Target secara nasional ada 1.000 kilometer jalan tol baru yang akan dibangun, dan 2.650 kilometer jalan baru yang akan dibangun selama masa pemerintahan Jokowi-JK," ujar Djoko Wibowo.

Khusus untuk jalur kereta api yang digadanggadang akan berkontribusi dalam menekan biaya transportasi logistik, PT Kereta Api Indonesia (KAI) memiliki rencana strategis pada tahun 2018. "Di Jawa, rencana strategis infrastruktur dengan membuka beberapa terminal untuk angkutan barang baik oleh PT KAI sendiri maupun anak perusahaan atau swasta, dan juga akses jalur kereta api ke beberapa pelabuhan maupun kawasan industri. Hal tersebut dilakukan guna memberikan kemudahan sehingga transportasi dengan kereta api dapat lebih efektif dan efesien. Di Sumatera, pengembangan infrastruktur difokuskan pada penambahan kapasitas kereta api barang dan juga akses jalur baik dari tambang maupun tempat bongkar," ucap Bambang Eko Martono, Direktur Komersial dan Teknologi Informasi KAI.

Target Seribu Kilometer

Jika melihat peta sebaran pembangunan infrastruktur yang ada di seluruh Indonesia, khusus untuk PSN ini porsi terbesarnya masih di Jawa, Sumatera, dan Kalimantan. "Karena kami melihat dari sisi permintaannya terlebih dahulu meskipun secara bertahap akan diarahkan ke wilayah timur Indonesia seperti pembangunan bandara, pelabuhan, maupun infrastruktur lainnya. Dari 245 Proyek Strategis Nasional (PSN) dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional 2015-2019, terutama untuk sektor jalan ada 74 proyek yang akan di-*develop* dan saat ini sebagian sudah ada yang beroperasi. Ada pula sektor pelabuhan, di PSN ada 10 proyek pelabuhan yang akan dibangun dan direvitalisasi. Saat ini yang sedang berkonstruksi salah satunya adalah Pelabuhan Patimban di area *greater* Jakarta yang diharapkan dapat menjadi salah satu pelabuhan yang mendukung untuk industri-industri di kawasan Jabodetabek, atau pun di wilayah Jawa Barat secara umum," kata Djoko Wibowo.

Menurut Djoko, pemerintah menargetkan pembangunan jalan tol di 2017 dengan panjang akumulatif 567 km untuk penyelesaian tahap awal Trans Sumatera dan sebagian besar Trans Jawa. Kemudian pada tahun 2018 ditargetkan ruas tol yang terbangun sepanjang 1.182 km, yang terdiri dari penyelesaian tahap awal Tol Jabodetabek, dan penyelesaian keseluruhan jalan Tol Trans Jawa. Untuk pembangunan jalan tol sendiri yang ditargetkan oleh pemerintah sepanjang 1.000 kilometer jalan tol baru sampai tahun 2019. Untuk jalan nasional, ditargetkan hingga 2019 telah terbangun Jalan Lingkar Trans Morotai sepanjang 231,84 km, tujuh ruas Jalan Trans Maluku, rekonstruksi Jalan Palu-Parigi sepanjang 83,6 km, dan rekonstruksi Jalan Penghubung Gorontalo-Manado sepanjang 301,7 km. Sedangkan pada proyek pembangunan *fly over* dari dan menuju Terminal Teluk Lamong sejauh 2,4 km, hingga saat ini masih belum terdapat kejelasan mengenai skema pendanaannya.

Data Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian menunjukkan status kemajuan dari 245 Proyek dan dua Program PSN sejauh ini ada empat proyek yang sudah selesai, 147 proyek dalam tahap konstruksi, sembilan proyek dalam tahap transaksi, dan sisanya ada 87 proyek dalam proses penyiapan. Untuk sektor transportasi status kemajuannya telah mencapai 115 proyek secara spesifik. Per Oktober 2017, sudah 58 persen atau 67 proyek dalam tahap konstruksi, 38 persen atau 44 proyek dalam tahap penyiapan, tiga persen atau tiga proyek dalam tahap transaksi, dan satu persen atau satu proyek sudah selesai.

Sumber: Kemenko Perekonomian

Djoko Wibowo
Kasubag Analisis Kebijakan Pembiayaan
Infrastruktur Kemenko Perekonomian

Danang Parikesit
Ketua Umum Masyarakat
Transportasi Indonesia

Namun dari kacamata Masyarakat Transportasi Indonesia (MTI), pembangunan infrastruktur yang sudah direncanakan secara nasional tidak serta-merta akan terwujud sesuai target. "Infrastruktur mungkin akan terbangun tapi saya tidak yakin pada tahun 2018 akan terbangun semuanya. Paling terlihat sejauh ini ialah infrastruktur jalan tol sehingga *trucking* akan menjadi moda angkutan yang paling terkena imbasnya positifnya. Seperti jalan tol yang di Jawa Tengah sudah mulai menyambung, sudah mendekati Semarang. Kemudian jalan tol di jalur Palembang-Indralaya sebagai ruas jalan juga sudah mulai digunakan, termasuk di jalur Medan-Binjai. Dari infrastruktur pelabuhan masih belum siap operasional, seperti Pelabuhan Kuala Tanjung dan Belawan. Sedangkan untuk kereta api statusnya masih sangat bergantung pada proyek jalur ganda di Selatan Jawa. Jadi tahun 2018 kecenderungan pendorong pertumbuhan bisnis lebih dipengaruhi oleh keberadaan jalan tol," ujar Danang Parikesit, Ketua Umum MTI. Danang mengatakan, dengan selesainya pembangunan Tol Trans Jawa yang ditargetkan rampung pada 2018 juga akan berdampak langsung kepada para pelaku bisnis angkutan truk barang. "Pastinya berdampak pada *reliability* karena itu yang sering dipermasalahkan pemain *trucking*. Mungkin tidak lebih murah jika melewati jalan biasa, tapi keuntungannya lebih pasti waktu tempuhnya. Tingkat gangguannya juga bisa diminimalisir karena menggunakan jalan tol yang kondisinya relatif lebih steril dari pungutan liar dan sebagainya. Saya pikir respons dari pemilik barang dan operator *freight* akan cukup bagus terhadap keberadaan jalan tol," katanya.

Enam Kunci Penggerak Sislognas belum Maksimal

Meski sudah memasuki tahap kedua (2016-2020), realisasi Sislognas dinilai belum maksimal dalam memperbaiki perekonomian di Indonesia, terutama memperlancar arus barang dan menekan biaya logistik di Indonesia. Sistem Logistik Nasional (Sislognas) yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional diharapkan dapat meningkatkan kelancaran arus barang dan menurunkan biaya logistik. Sislognas ditetapkan sebagai *guide line* bagi pemerintah pusat, daerah, dan pemangku kepentingan di bidang logistik untuk membangun sistem logistik sejak keluarnya Perpres Nomor 26 Tahun 2012 tentang Cetak Biru Sistem Logistik Nasional (Sislognas).

Bila mengacu pada Perpres Nomor 26 Tahun 2012, Sislognas berfungsi sebagai acuan bagi kementerian, pimpinan lembaga non-kementerian, gubernur, dan bupati atau walikota dalam dalam rangka penyusunan kebijakan dan rencana kerja yang terkait pengembangan sistem logistik nasional di bidang tugas masing-masing. Acuan inilah yang kemudian menjadi rencana strategis bagi pemerintah dalam merencanakan pembangunan. Selain itu, pelaksanaan Sislognas dikoordinasikan dengan Komite Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (KP3EI) dan dibentuk tim kerja yang susunan keanggotaan dan tugasnya ditetapkan oleh Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian.

Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Erwin Raza mengatakan, secara umum tujuan dari penetapan Sislognas adalah memperlancar arus barang dan meningkatkan pelayanan logistik guna meningkatkan daya saing produk nasional di pasar global dan pasar domestik. Sislognas diharapkan dapat menjamin ketersediaan komoditas pokok dan strategis di seluruh wilayah Indonesia dengan harga yang terjangkau serta mempersiapkan diri untuk mencapai target integrasi logistik ASEAN pada tahun 2013, integrasi pasar ASEAN pada tahun 2015, dan integrasi pasar global pada tahun 2020.

Erwin juga menuturkan, dalam merealisasikan Sislognas, terdapat enam kunci penggerak yang harus dijalankan, yakni komoditas penggerak utama, pelaku dan penyedia jasa logistik, teknologi informasi dan komunikasi, Sumber Daya Manusia (SDM) logistik, infrastruktur penunjang, dan harmonisasi regulasi.

Dhanang Widhijawan
Senior Consultant dan Peneliti
Supply Chain Indonesia (SCI)

”Semua *key driver* itu ada rencana aksinya yang bersifat global dan dielaborasi oleh masing-masing kementerian. Dari Sislognas kami harapkan pelaku dan penyedia jasa logistik itu menjadi pemain lokal dan kelas dunia. Saat ini kami dihadapkan pada pelaku penyedia jasa logistik yang daya saingnya masih lemah. Oleh karena itu, kami masih berusaha meningkatkan daya saingnya. Karena kelemahan penyedia jasa logistik di Indonesia itu bila dibandingkan dengan penyedia jasa logistik itu asing itu masih cukup jauh. Penyedia jasa logistik di Indonesia masih tataran UKM seperti halnya *forwarder* dan belum dominan dan belum mengusai pasar logistik Indonesia,” kata Erwin.

Senior Consultant dan Peneliti, Supply Chain Indonesia (SCI) Dhanang Widijawan melihat hambatan pada realisasi sislognas hari ini masih berkutat pada koordinasi kementerian dan lembaga. Padahal, menurutnya, upaya merealisasikan Sislognas sangat bergantung pada koordinasi dan integrasi regulasi di tingkat kementerian dan lembaga. ”Sislognas itu sudah ditetapkan sejak 2012, tapi sampai hari ini Sislognas dan MP3EI belum terimplementasikan. Kalau Sislognas dan MP3EI sudah berjalan dengan semestinya maka masalah seperti tol laut sudah dapat terwujud,” tuturnya.

Dhanang menyayangkan sampai hari ini Sislognas dan MP3EI hanya berada di tataran perpres sehingga membuat kementerian dan lembaga kurang efektif dalam merealisasi. Kalau Sislognas dan MP3EI bisa diintegrasikan menjadi undang-undang, kata Dhanang, akan dapat lebih efektif dan semua pihak terdorong untuk berfokus merealisasinya. Ia menambahkan, selain Sislognas, pemerintah juga harus gencar dalam menggalakkan Sislogda. ”Jadi antara Sislognas dan Sislogda itu harus *nyambung*. Tapi permasalahannya, turunan dari Sislognas ke Sislogda itu belum ada. Sislognas itu sudah lama tapi tidak sampai ke daerah itu. Itulah mengapa di daerah perlu ada perda yang mengatur tentang Sislogda, sehingga Sislognas di daerah, kabupaten, dan kota bisa lebih kuat,” katanya.

Hal senada juga disampaikan Mahendra Rianto, Wakil Ketua Asosiasi Logsitik Indonesia. Menurutnya, bila dilihat dari urgensi dalam meningkatkan daya saing logistik nasional, seharusnya payung hukum Sislognas harus lebih dari sekadar perpres. Selain itu, bila mengacu pada konsep Sislognas, lanjut Mahendra, untuk mempermudah dalam realisasi disarankan untuk dibentuk dewan logistik nasional sekelas badan.

Namun, Mahendra melihat tidak kunjung naik tingkatan regulasi Sislognas lebih disebabkan oleh sindrom rezim baru di Indonesia yang selalu takut dianggap mengekor pada rezim lama dan tidak punya inisiatif sendiri.

"Sindrom seperti ini adalah fakta. Sekarang mengapa namanya Tol Laut? Padahal sebenarnya ini adalah konsep sislognas. Kalau kami sebagai tim Sislognas tidak mempermasalahkan hal ini asalkan Sislognas bisa berjalan terserah apa saja namanya. Asalkan yang terpenting dari Tol Laut, yang sebenarnya nama lain dari Sislognas, itu punya tujuan untuk memindahkan barang dari darat ke laut. Karena lewat laut itu tidak ada pungli dan luas sekali areanya," jelas Mahendra.

Ketika ditanya terkait koordinasi antar-kementerian dan lembaga dalam rangka merealisasikan Sislognas, Erwin mengaku bila pihaknya tidak terkendala dalam hal koordinasi. Karena, menurutnya, selama ini pihak Kemenko Perekonomian terus memantau perkembangan dari realisasi Sislognas. Selain itu, ia terus melakukan komunikasi secara masif kepada pemangku kepentingan di bidang logistik dan *supply chain* serta para pelaku usaha guna mencari dan menyamakan persepsi serta mencari solusi peningkatan daya saing logistik.

"Saat ini yang kami syukuri adalah sudah ada kesadaran dan rasa memiliki publik baik pemerintah dan pelaku usaha untuk merasa butuh untuk membangun Sislognas secara bersama-sama. Hal ini memang tidak bisa diukur. Ketika orang bertanya, apa keberhasilan dari Sislognas, kami akan menjawab adalah rasa memiliki pemangku kepentingan di bidang logistik. Sekarang semua orang berbicara logistik. Kami harap virus logistik ini menyebar ke seluruh negeri ini," harapnya,

Erwin Raza
Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian

Mahendra Rianto
Wakil Ketua Asosiasi Logsitik Indonesia

Capaian Terbaik Benahi SDM Logistik

Bila melihat dari enam kunci penggerak di dalam Sislognas, tentu cakupan Sislognas sangat luas. Dari enam kunci penggerak itu, kata Mahendra, yang bisa dibilang paling berhasil adalah pengembangan SDM logistik di Indonesia. Keberhasilan ini bisa dilihat dari kemunculan jurusan logistik dan pengajaran mengenai rantai pasok di pendidikan tinggi. Sertifikasi profesi yang dijalankan baik pemerintah, asosiasi dan swasta semakin masif beberapa tahun ini. Meski demikian, Mahendra menilai jumlah tenaga kerja logistik dan rantai pasok di Indonesia masih jauh di bawah standar yang ditetapkan pemerintah, yakni 10.000 tenaga kerja bersertifikat. Sedangkan jumlah tenaga kerja di bidang logistik dan rantai pasok saat ini masih di kisaran angka dua ribu sampai tiga ribu tenaga kerja.

Dari sisi infrastruktur, pembangunan yang dilakukan pemerintah masih di tataran fisik, seperti jalan tol dan pelabuhan. Menurutnya, infrastruktur di dalam logistik dan rantai pasok lebih luas dan kompleks. Pembangunan dan upaya pemerintah dalam merealisasikan *short sea shipping* juga dinilai belum maksimal.

”Tol Laut itu sebenarnya berguna untuk memindahkan angkutan darat yang sudah padat ke laut. Ini pun belum bisa jalan. Alternatif dengan menggunakan kapal RoRo itu belum bisa jalan dan hanya beberapa, satu dua RoRo. Kalau pembangunan tol itu lebih cocok untuk distribusi, tapi kalau tol antar-kota itu lebih cocok untuk penumpang. Kalau memang susah melalui laut, kereta api harus jadi solusi. Kalau bicara logistik dengan konsep Sislognas maka transportasi harus dikembangkan,” jelasnya.

Untuk mendukung pengembangan transportasi, Mahendra berharap agar pemerintah membuat regulasi yang mendukung para pelaku logistik dapat tumbuh dengan baik dan mengikuti prosedur yang ada. Paket deregulasi yang dikeluarkan pemerintah, yang terkait logistik hanya ada dua hal, yakni pembangunan Pusat Logistik Berikat (PLB) dan yang mengatur masuknya investasi asing di Indonesia untuk menanamkan modal.

Menurut Mahendra, untuk membenahi kualitas penyedia jasa logistik, kebijakan yang harusnya dibuat adalah menyelenggarakan kemudahan bagi pelaku usaha dalam menjalankan kegiatannya, seperti memberikan keringanan atau kredit jasa panjang dan murah kepada jasa logistik agar dapat meremajakan armada.

”Pemerintah harusnya memberikan subsidi atau insentif kepada pihak yang mau melautkan muatan mereka karena jalur darat sudah terlampau padat. Insentif itu bisa berupa *tax holiday* atau kredit murah kendaraan sehingga bisa sekaligus memperbarui dan sekaligus efisiensi. Sehingga ketika kami investasi baru, pengusaha angkutan tidak perlu menaikkan tarif. Karena biasanya kalau harga kredit truk mahal dan terpaksa harus ganti truk, biasanya harga dinaikkan. Kalau seperti ini bukan efisiensi logistik namanya,” paparnya.

Minimnya rangsangan pemerintah pada pelaku usaha untuk berkembang lebih baik, disebut Mahendra sebagai penyebab dari rasa enggan pelaku usaha logistik menaati aturan yang ada. Menurutnya, bila pemerintah benar-benar berkomitmen membenahi sistem logistik, maka pemerintah harus peka terhadap semua gejala dan masalah yang terjadi di pelaku. Sehingga apabila ada kebijakan yang tidak jalan, pemerintah harus masuk dan mencari tahu secara langsung. Sedangkan di sisi teknologi informasi, juga dinilai Mahendra belum maksimal karena fokus pemerintah masih terpaku pada pembangunan pelabuhan dan tidak mempersiapkan dengan baik *payment gateway* dan *national single window*.

Terkait komoditas utama, Mahendra berharap agar pemerintah lebih selektif dan memiliki pemetaan yang jelas terkait komoditas strategis. Karena, menurutnya setiap daerah memiliki keunggulan komoditas yang dapat dijadikan komoditas strategis. Pemetaan atas komoditas utama inilah yang kemudian menjadi dasar dari pembangunan infrastruktur, baik jalan atau pun pelabuhan.

"Komoditas di tiap daerah hanya dapat berjalan dengan baik jika adanya dukung infrastruktur yang memadai untuk menunjang aktivitas tersebut. Pemerintah juga dituntut untuk kembali melihat dan mengkaji infrastuktur mana saja yang berdampak langsung menekan biaya logistik dan yang kurang membawa dampak," ujarnya.

Realisasi Sislognas Dipertanyakan

Teks : Citra

Realisasi Perpres Nomor 26 Tahun 2012 tentang Cetak Biru Sistem Logistik Nasional (Sislognas) terus dinantikan oleh beberapa asosiasi logistik di Indonesia. Beberapa asosiasi itu menilai Sislognas sebagai *guide line* yang baik dan cukup ideal bagi perekonomian Indonesia. Meski demikian, beberapa asosiasi logistik belum melihat ada dampak yang cukup signifikan bagi peningkatan daya saing logistik di Indonesia.

Wakil Ketua Umum Bidang Distribusi dan Logistik Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) Kyatmaja Lookman mengakui bila Sislognas merupakan konsep yang baik di bidang logistik. Meski begitu, ia menilai implementasi Sislognas di dua tahap ini masih banyak terdapat kendala. Menurutnya, dari enam kunci penggerak utama Sislognas, hanya aspek Sumber Daya Manusia (SDM) logistik saja yang berjalan dengan cukup baik. Peningkatan SDM tersebut, kata Kyatmaja, terjadi pada asosiasi-asosiasi logistik yang menyelenggarakan pelatihan dan sertifikasi.

Kyatmaja menuturkan, selain peningkatan SDM logistik, pemerintah juga melakukan gencar melakukan pembangunan infrastruktur, seperti jalan tol dan juga pelabuhan di Bitung dan Kuala Tanjung. Namun, menurutnya, hal itu tidak banyak membawa dampak karena kenyataannya biaya logistik masih tinggi. Selain itu, meski beberapa infrastruktur telah dibangun, pelaku logistik (penyedia angkutan barang) masih berjalan sendiri-sendiri, tidak terkoordinir dengan baik dan belum ada sinkronisasi.

"Semua orang mengirimkan barang sendiri-sendiri membuat banyak truk beredar di jalan. Jumlah truk di jalan itu memang baik bagi kami selaku pengusaha truk. Tapi jumlah truk yang banyak itu menandakan semua melakukan usahanya sendiri-sendiri. Kalau petani itu tahu, harusnya barang petani itu harusnya dikumpulkan di gudang desa, kemudian dibawa ke provinsi dan dikirim ke pasar induk dan tidak perlu dikirim sendiri-sendiri. Karena itu membuat jumlah kendaraan yang berlalu-lalang di jalan akan berkurang. Kalau semua orang melakukan pekerjaan mereka sendiri-sendiri membuat ekonomi biaya tinggi," jelasnya.

Ketidakpahaman petani yang mengirim hasil panen ke pasar membuat masing-masing petani memasukkan barang mereka ke truk kecil. Padahal, menurut Kyatmaja, hasil panen dari sekumpulan petani harusnya bisa dikumpulkan menjadi satu dan diangkut menggunakan truk besar. Kondisi ini diperparah dengan komoditas hasil panen petani ditumpuk begitu saja di kendaraan tanpa di-*packing* terlebih dahulu sebelum diangkut truk. Hal ini membuat 70 persen hasil panen rusak dan terbuang di pasar. ”Selama ini pengusaha angkutan hanya mengangkut sampah yang akan dibuang. Jadi bisa dibayangkan BBM itu terbuang percuma hingga 70 persen dan sementara petani tidak semakin makmur dan membuat harga tinggi,” terangnya.

Hal senada juga disampaikan Ketua Umum *Indonesian National Shipowners Association* (INSA) Carmelita Hartoto. Terkait Sislognas, yang berkaitan dengan logistik, ia melihat masih banyak hal yang menjadi catatan untuk dibenahi, terutama untuk melihat tempat barang diproduksi hingga ke *end user* perlu dijamin kelancarannya. Carmelita mengapresiasi langkah pemerintah yang fokus dalam pengembangan infrastruktur saat ini. Sedangkan dari sisi peningkatan SDM logistik, ia menilai banyak hal perlu ditingkatkan.

"Tentunya masih ada beberapa catatan yang perlu dibenahi dalam implementasi Sislognas. Sislognas yang tertuang dalam Perpres Nomor 26 Tahun 2012 perlu terus diimplementasikan untuk meningkatkan kinerja logistik Indonesia yang efektif dan efisien, dan mengejar kinerja sektor logistik di negara-negara tetangga. Karena, sejauh ini biaya logistik kita masih lebih tinggi ketimbang negara tetangga lain, seperti Malaysia dan Singapura," tuturnya.

Menurut Carmelita, hambatan yang paling sulit dibenahi dalam merealisasikan Sislognas adalah mengintegrasikan antar-moda dalam rangka memperlancar arus barang. Menurutnya, saat ini setiap moda, baik darat, laut dan udara, memiliki dasar hukum atau regulasi yang memayungi. Sedangkan ketika berbicara logistik, lanjutnya, membutuhkan regulasi mengenai Sistem Transportasi Nasional (Sistranas) untuk menunjang aktivitas logistik.

Sekretaris Jenderal Organda, Ateng Ariyono mengatakan bila pihaknya optimis dengan penerapan Sislognas di Indonesia. Karena, menurutnya, Sislognas merupakan sebuah sub-sistem dari suatu kerangka untuk memperbaiki perekonomian Indonesia melalui logistik. Agar Sislognas berhasil harus dipadukan dengan Sistranas, Rencana Tata Ruang dan Wilayah (RTRW) baik nasional dan daerah, serta pengembangan teknologi informasi.

"Keempatnya ini harus teramu dengan baik agar menjadi pengembangan ekonomi yang baik. Saya sangat optimis asalkan berjalan dengan benar dan serius dilakukan bersama yang lain. Jadi jangan mengatakan '*I am a driver, you are the follower*'. Tapi semuanya (Sislognas, Sistranas, RTRW dan TIK) semua berdiri bersama dan pemerintah berpikir pada kerangka makro dan mikro dan bersama melakukan sesuatu," ujarnya.

Ateng menambahkan, Sislognas dan Sistranas harus dipahami sebagai sebuah kesatuan konsep untuk menggerakkan perekonomian menjadi lebih baik. Setelah dipahami bersama, pemerintah selaku regulator dituntut untuk membuat kebijakan yang mendukung kesuksesan Sislognas dan Sistranas. Ia mencontohkan, dalam membuat konsep angkutan perkotaan harus dibuat kebijakan yang berkelanjutan dan memberikan dukungan pada pengguna dan juga dunia usaha. Karena, menurutnya, dua hal itu tidak dapat dipisahkan.

Di sisi lain, Mohamad Feriadi, Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres Indonesia (Asperindo) melihat hambatan dalam Sislognas, terutama dalam hal logistik, disebabkan adanya ketidaksesuaian posisi pemerintah dalam menentukan peran. Menurutnya, pemerintah seharusnya hanya menjadi regulator, sedangkan pihak yang menjadi operator adalah swasta.

”Padahal seharusnya pemerintah hanya menerapkan fungsi regulator dan kami yang menjadi operator. Kalau pemerintah atau BUMN itu ikut bersaing, persaingan yang ada menjadi tidak adil karena keterbatasan modal pada swasta, dan kemudahan fasilitas yang dimiliki BUMN lebih tinggi dibandingkan dengan swasta. Selain itu, sebagai pemerintah seharusnya menciptakan iklim persaingan yang baik dan bukan malah ikut bersaing dengan kami. Akibatnya kami sebagai pelaku di bidang logistik tidak dapat berkembang karena kalah bersaing dengan BUMN,” ujarnya.

Aturan Main yang Jelas

Pekerjaan rumah pemerintah dan semua pemangku kepentingan di bidang logistik saat ini adalah memperlancar arus barang atau merealisasi Sislognas. Sekjen Organda melihat upaya realisasi bukan perkerjaan yang mudah. Terlebih dengan kompleksitas kondisi sosial politik dan ekonomi di Indonesia. Sehingga realisasi Sislognas di Indonesia membutuhkan komitmen dan *political will* yang sangat tinggi untuk mematahkan dan memilah kepentingan sektoral untuk bisa diterjemahkan menjadi kepentingan nasional yang lebih baik.

”Memperlancar arus barang dan menurunkan biaya logistik di Indonesia itu tidak mudah dan butuh pemetaan dan kejelian. Tidak ada jagoan dan semua harus duduk bersama dan membuat kesepakatan. Kalau sudah seperti itu pemerintah harus mau mendengarkan. Tidak lantas pemerintah mendapatkan konsep dari entah siapa kemudian memaksakan kehendaknya,” kata Ateng.

Ateng berharap agar otoritas tidak merasa pembangunan infrastruktur yang sedang gencar dilakukan adalah satu-satunya solusi memperlancar arus barang. Menurutnya, hal terpenting dari pembangunan infrastruktur adalah membuat aturan main yang jelas bagi pelaku agar infrastuktur yang dibuat dapat bermanfaat dan efektif. Ia juga berharap pemerintah selaku regulator memberikan pembinaan kepada para pelaku logistik terkait auran main agar dapat berjalan bersama sesuai koridor yang ada.

Terkait pembangunan infrastuktur, Kyatmaja juga menyarankan agar pemerintah tidak hanya membangun mempertimbangkan titik awal produksi sampai ke titik konsumsi. Menurutnya, pembangunan yang dilakukan pemerintah saat ini dilakukan tanpa melihat komoditas, karakter dan potensi sebuah wilayah. "Pembangunan infrastuktur pelabuhan seperti sekarang inilah yang membuat konsep tol laut menjadi percuma karena tidak ada pemetaan yang jelas mengenai industri, komoditas agar konsep *supply chain* bisa lebih jelas. Pembuatan pelabuhan hanya didasarkan pada kebutuhan kapal tanpa mempertimbangkan komoditas itu tidak akan efektif," ujarnya.

Senada dengan Kyatmaja, Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Yukki Nugrahawan Hanafi juga menitikberatkan pembangunan infrastruktur dalam rangka merealisasikan Sislognas adalah mempertimbangkan rantai pasok dan kawasan ekonomi khusus. Menurutnya, bila kawasan industri belum ada dan industri belum berkembang maka pembangunan infrastruktur pelabuhan akan tersendat dan secara otomatis Sislognas tidak akan berjalan.

"Sekarang pemerintah sedang gencar membangun, maka ditunggu saja satu sampai dua tahun ini. Kemudian yang harus diperhatikan dari sislognas adalah kontinuitasnya dan jangan sampai ada perubahan-perubahan secara politis, misalnya pergantian presiden, jangan sampai nantinya konsep yang sudah disusun dalam Sislognas ada perubahan juga," kata Yukki.

Yukki juga kerap memberikan masukan kepada pihak pemerintah agar selain melihat Sislognas juga melihat Sislogda. Karena, menurut dia, kebijakan nasional yang dibuat pasti harus diimplementasikan di tingkat daerah. Yukki melihat saat ini Kemenko Perekonomian sedang gencar melakukan sosialisasi Sislognas ke daerah. Ia menyayangkan bila sosialisasi Sislognas hanya gencar dilakukan oleh Kemenko Perekonomian.

”Saya lihat sosialisasi terus dilakukan. Kalau misalkan perlu direvisi dan disesuaikan dengan pemerintah sekarang itu bisa saja. Tapi, kalau menurut saya sudah cukup bagus dan tidak perlu direvisi dan yang menjadi persoalan adalah implementasi. Termasuk dalam paket deregulasi ke-15, waktu saya tanyakan ke daerah, khususnya Indonesia timur belum dirasakan,” ujarnya.

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA :

u.p./ DITUJUKAN :

JABATAN :

ALAMAT KIRIM :

TELEPON/FAKS. :

E-MAIL :

PEMBAYARAN : Rp

☐ Tunai ☐ Transfer

Tanggal Pembayaran

NOTE : MOHON BUKTI TRANSFER DILAMPIRKAN BESERTA FORMULIR YANG TELAH DI ISI KE EMAIL BERIKUT INI :
info@truckmagz.com atau rohman.arveo@gmail.com

No. Rek : 2626 288 288
BNI Cabang Tanjung Perak
a.n. PT Arveo Pionir Mediatama

BIAYA	1 TAHUN (12 EDISI)	6 BULAN (6 EDISI)
Iuran berlangganan	Rp 400.000	Rp 250.000

Harga Belum Termasuk Ongkos Kirim
Ongkos Kirim Berdasarkan Lokasi Menggunakan Jasa JNE

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Telp 031-85581699 , 085 63666607 (Rohman)

The 16th
IndoBuildTech Jakarta 2018
Indonesia's Biggest Building Material & Interior Show
2 - 6 May 2018
Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD City, Indonesia
www.indobuildtech.com
INDO BUILD TECH
INDONESIA BUILDING TECHNOLOGY EXPO
Sustainable Urban Development
Sales Inquiries :
• Didik, +62 81311050189 ; didik@debindo-ite.com
• Alfin, +62 818192270 ; alfin@debindo-ite.com
• Nia, +62 8159412337 ; nia@debindo-ite.com
• Ike +62 812 1866 3903; ike@debindo-ite.com
• Ridwan, +62 877 7015 5886; ridwan@debindo-ite.com
Find us :
indobuildtech expo
@_indobuildtech
indobuildtech
indobuildtech-expo
In Conjunction With :
The 3rd
IndoConsTech 2018
The Trade Show and Forum For Construction Development
2 - 6 May 2018
Hall 3, Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD City, Indonesia
www.indoconstech.com
INDO CONS TECH
INDONESIA CONSTRUCTION TECHNOLOGY EXPO
Commuting Better, Connecting Faster
ORGANISED BY :
debindo
ITE
MEDIA PARTNER :
TRUCKMAGZ
Sales Inquiries :
• Hafiz : +62 811 1044014, hafiz@debindo-ite.com
• Syeren : +62 812 8630 7089, syeren@debindo-ite.com
Find us :
indoconstech
indoconstech
indoconstech_expo
indoconstech expo

Logistics Trend

Perubahan lingkungan bisnis sangat cepat. Utamanya perubahan ini dipicu oleh perkembangan kemajuan teknologi dan perubahan sosial dan bisnis. Implikasi dari perubahan lingkungan bisnis ini memengaruhi tren logistik dalam 5 sampai dengan 10 tahun mendatang.

Logistik dipandang sebagai bagian dari aktivitas *supply chain*, berperan dalam perencanaan, implementasi, dan pengendalian arus barang dan informasi, dari titik asal ke titik tujuan secara efisien dan efektif. Dalam banyak perusahaan, aktivitas logistik ini sebagian dialihdayakan (*outsource*) ke perusahaan penyedia jasa logistik, yang dikenal dengan perusahaan 3PL (*third-party logistics*). Inti dari aktivitas logistik ini adalah pengelolaan transportasi, pergudangan, dan distribusi, baik untuk tujuan domestik maupun internasional.

Dari perspektif strategi, perubahan lingkungan bisnis dipetakan menjadi dua dimensi. Dimensi pertama adalah dampak perubahannya terhadap perubahan model bisnis. Dimensi lainnya adalah dampak perubahannya dari sisi waktu. Dimensi waktu ini dibedakan menjadi rentang waktu kurang dari 5 tahun dan lebih dari 5 tahun.

Tren logistik dalam beberapa tahun mendatang dipengaruhi oleh tren sosial, bisnis, dan tren teknologi. Tren sosial & bisnis dipicu oleh perubahan perilaku masyarakat dan pebinis.

Grey Power Logistics

Dalam lima tahun mendatang, terjadi perubahan komposisi demografi penduduk dunia. Generasi Y dan generasi *millennials* telah banyak berada pada posisi *leader*, baik di organisasi bisnis, pemerintahan, dan lembaga nirlaba.

Sementara generasi X memasuki generasi senior. Implikasi perubahan tren sosial terhadap tren logistik adalah munculnya kebutuhan logistik untuk generasi senior atau yang dikenal dengan *Grey Power Logistics*.

Generasi X yang lahir tahun 1950-an sampai tahun 1960-an telah memasuki usia tua. Generasi ini merupakan generasi pertama yang mengalami transisi dari generasi analog ke generasi digital. Mereka mengalami penggunaan peralatan teknologi komputer dan telepon sampai penggunaan teknologi digital seperti internet dan *smartphone* dalam lingkungan tempat kerja (*workplace*).

Grey Power Logistics merupakan solusi logistik untuk memenuhi kebutuhan generasi senior, seperti pemesanan dan pengiriman obat resep dokter secara *home delivery* menggunakan layanan e-*commerce* atau setidaknya pemesanan obat-obatan secara *online*.

Dalam lima tahun mendatang, kebutuhan layanan *Grey Power Logistics* ini semakin meningkat. Peningkatan demografi penduduk usia senior mendorong kebutuhan logistik *e-commerce* untuk *home delivery* produk-produk medis, makanan, dan perawatan kesehatan. Layanan logistik yang perlu disediakan untuk *Grey Power Logistics* ini adalah penyediaan gudang dengan pengendali temperatur dan pengantaran terskedul ke rumah.

Convenience Logistics

Kian banyak penduduk yang tinggal di perkotaan (*urban*) memerlukan kebutuhan makanan segar dan *hygiene* serta produk-produk farmasi dan kecantikan. Perkembangan teknologi internet dan *smartphone* meningkatkan transaksi belanja *online*. Para *online shopper* ini tidak hanya menikmati harga produk yang lebih murah karena pengurangan beban *overhead* pembentuk harga pokok produk, namun mereka juga mendapatkan manfaat dari ketersediaan, akses belanja 24/7/365, kemudahan, dan kenyamanan berbelanja. Ke depan toko-toko *minimarket* secara fisik tergantikan dengan *market place convenience*. Tidak ada lagi *minimarket* yang membuka *store* atau *counter*.

Belanja online di *market place convenience* memerlukan *convenience logistics*. Karenanya, saat ini pengiriman atas produk-produk *fresh* seperti sayuran, daging, telur, susu, beras, dan lain-lain semakin meningkat. Pengelola *convenience logistics* perlu menyediakan solusi *cold chain* (*cold storage, cold packaging,* dan *cold delivery*). Produk-produk farmasi tertentu seperti vaksin dan beberapa jenis obat-obatan juga memerlukan layanan *cold chain*.

Solusi layanan *convenience logistics* ini memberikan peluang besar dalam bisnis logistik: *On-demand delivery of fresh foods, end-to-end cold-chain networks*, dan *advanced cold-chain packaging innovation*.

Sustainable Logistics

Dunia menghadapi perubahan iklim dan pemanasan global. Emisi CO_2 salah satu penyebab peningkatan pemanasan global yang ditimbulkan dari gas rumah kaca. Sektor industri dan logistik turut berkontribusi terhadap pemanasan global dalam emisi CO_2. Kesadaran para pemimpin organisasi untuk turut menjaga keberlangsungan lingkungan dengan memproduksi dan menggunakan produk yang ramah lingkungan.

Di sisi lain, kompetisi bisnis semakin meningkat. Perusahaan dituntut untuk tetap membangun keunggulan bersaing melalui penyediaan produk dan layanan dengan biaya yang paling efisien.

Saat ini perusahaan semakin efisien dalam penggunaan sumber daya, terutama sumber daya alam yang tidak terbarukan. Eliminasi pemborosan (*waste* atau "muda" dalam Bahasa Jepang) menjadi perhatian para pemimpin organisasi perusahaan.

Kesadaran ini memberikan peluang dalam *solusi supply chain* dan *logistics* yang ramah lingkungan, dikenal dengan istilah *sustainable logistics* atau lebih popular dengan nama *green logistics*. Ke depan, kebutuhan solusi *green supply chain* dan *logistics* semakin meningkat. Perusahaan penyedia jasa logistik dapat memberikan layanan desain *green supply chain* melalui perancangan *supply chain* ramah lingkungan, yang mencakup pemilihan material yang berasal dari daur ulang produk, pengurangan penggunaan material, energy, dan penggunaan kembali kemasan, agar dapat mengurangi kontribusi emisi CO_2, dan pemilihan pemasok yang telah menerapkan standar ramah lingkungan.

Perusahaan penyedia jasa logistik juga dapat memberikan solusi layanan transportasi, pergudangan, dan distribusi dengan biaya operasional yang paling efisien dan penggunaan energi terbarukan, seperti pemanfaatan energi surya melalui pemasangan panel surya di gudang, penggunaan moda transportasi dengan sumber energi gas atau listrik, dan pengoptimalan kapasitas angkutan melalui konsolidasi kiriman.

Zaroni

Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

On-demand Logistics

Disrupsi teknologi memungkinkan perubahan model bisnis kurir dan logistik, utamanya layanan penjemputan (*pick-up*) dan pengantaran (*delivery*) barang. Konvergensi dan kemajuan teknologi internet yang secara masif menyediakan layanan *App* dalam *smartphone* telah mendisrupsi layanan kurir dan logistik konvensional.

Layanan *App logistics* memungkinkan *pick-up* dan *delivery* barang dilakukan seketika dan dapat diakses di mana pun sesuai kebutuhan pelanggan. Disrupsi teknologi ini memberikan peluang bagi pengusaha kecil (*small business*) untuk memanfaatkan jasa penyedia *on-demand logistics* dengan biaya murah dan tingkat fleksibilitas yang tinggi.

Biaya logistik, utamanya biaya *pick-up* dan *delivery* semakin murah, karena penyedia jasa *on-demand logistics* ini menggunakan model bisnis sumber daya berbagi (*resource sharing*). Penyedia jasa *on-demand logistics* tidak perlu lagi menyediakan kendaraan dan tenaga kerja khusus (*dedicated*) untuk melakukan *pick-up* dan *delivery* seperti halnya perusahaan penyedia jasa logistik konvensional.

Alih-alih mereka menyediakan kendaraan dan tenaga kerja, mereka cukup mengelola aplikasi *on-demand logistics*, yang mengintegrasikan optimalisasi pengemudi mobil, sepeda motor, atau bahkan sepeda untuk melakukan *pick-up* dan *delivery* barang ke konsumen.

Semua biaya operasional akan menjadi biaya variabel. Tidak ada lagi biaya tetap yang menjadi beban perusahaan penyedia jasa *on-demand logistics*, seperti biaya sewa, depresiasi kendaraan, biaya bunga pinjaman investasi, dan biaya gaji tenaga kerja. Biaya operasional akan linier dengan peningkatan volume atau pendapatan yang dihasilkan. Akibatnya, tingkat *break even* atau *profit* dapat dicapai lebih cepat.

Selain itu, *on-demand logistics* memberikan fleksibilitas tinggi, baik bagi pengusaha sebagai pengirim barang maupun konsumen sebagai penerima barang. Fleksibilitas ini dimungkinkan karena keduanya dapat mengakses dan melakukan order transaksi pembelian atau pengiriman barang dalam waktu 24/7, kapan pun dan di mana pun mereka berada. Pemilik barang dan konsumen juga dapat melacak status kiriman barang secara *real time* dengan menggunakan *smartphone* dalam genggaman tangan mereka.

Omni-Channel Logistics

Ke depan, para peritel semakin banyak menggunakan model saluran distribusi produk dengan mengintegrasikan *on-line store* atau dikenal *market place* dalam transaksi *e-commerce* dan *off-line store*. Semua saluran distribusi ini akan semakin terintegrasi, yang dapat diakses oleh konsumen dari semua *contact point*, seperti *Website*, *App*, toko, telepon, aplikasi media sosial (Facebook, Twitter, Instagram, Line, Telegram, WhatsApp, dan lain-lain). Saluran distribusi seperti ini dikenal dengan *Omni-channel*.

Omni-channel memberikan peluang bagi penyedia jasa logistik dalam layanan *first mail*, *fulfillment*, dan *last mile* yang mampu memberikan fleksibilitas layanan secara *anytime*, *anywhere*, *from any device*, dengan interaksi pelanggan dan pemilik barang yang semakin *seamless*.

Perubahan Paradigma

Tren perubahan sosial, bisnis, dan teknologi yang terjadi dalam beberapa tahun terakhir dan akan terus terjadi dalam beberapa tahun ke depan, selain memberikan peluang-peluang dalam penyediaan layanan logistik juga akan mendisrupsi bisnis logistik.

Perusahaan penyedia jasa logistik harus terus melakukan inovasi, eksplorasi strategi baru, pemanfaatan teknologi ICT, dan pengelolaan bisnis secara lincah (*agile*) dan *seamless* untuk memberikan solusi logistik yang tetap relevan dengan dinamika perubahan zaman.

Redefinisi bisnis, peninjauan model bisnis, dan upaya peningkatan hubungan dengan pelanggan agar tercipta kepuasan, loyalitas, dan pengalaman mengesankan dalam menggunakan jasa logistik, perlu menjadi paradigma baru para pemimpin perusahaan penyedia jasa logistik saat ini dan di masa mendatang.

Citos, Jakarta, 17 Desember 2017.

Adel Rahadi

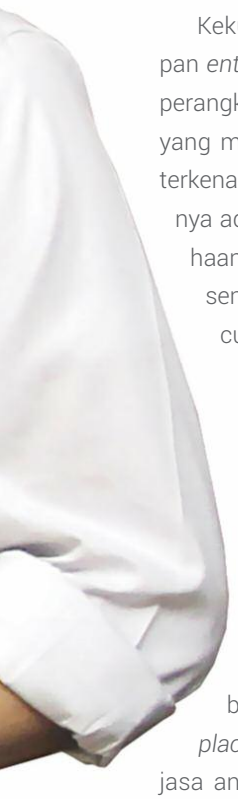
Teks: Abdul Wachid

Foto: PT Sinergi Informatika Semen Indonesia

Kembangkan *Platform* Angkutan Barang B2B

Dilahirkan karena kebutuhan akan teknologi informasi, PT Sinergi Informatika Semen Indonesia (SISI) sukses mengantarkan beberapa perusahaan melakukan transformasi bisnisnya. Terbaru anak perusahaan PT Semen Indonesia ini berhasil mengantarkan PT Perkebunan Nusantara III meraih penghargaan *Top IT Implementation on Agribusiness Sector* dalam ajang *TOP IT Award 2017*. Kini perlahan SISI mulai melirik sektor bisnis logistik sebagai pangsa pasar barunya.

Beberapa *platform emarketplace* yang di dalamnya membantu dalam manajemen rantai pasok telah diluncurkan. Termasuk *platform* yang telah siap diluncurkan pada tahun 2018 yang menyasar secara spesifik pada layanan angkutan barang. Apa saja *platform* yang dimaksud? Bagaimana proses pengembangan *platform* tersebut? Apa saja strategi bisnis SISI untuk meraup pasar logistik? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Adel Rahadi, *Chief Executive Officer* PT Sinergi Informatika Semen Indonesia.



Kemunculan Sinergi Informatika Semen Indonesia pada awalnya bagaimana?

PT Sinergi Informatika Semen Indonesia atau SISI pada awal kemunculannya masih menjadi unit teknologi informasi (TI) di Semen Indonesia Group, tepatnya pada tahun 2014. Seiring waktu TI Semen Indonesia acapkali menjadi rujukan bagi Badan Usaha Milik Negara (BUMN) lain sebagai referensi penerapan teknologi informasi dengan baik. Sebenarnya kami ini sudah berpengalaman selama 13 tahun. Saat itu, kami masih menjadi unit teknologi informasi (TI) di Semen Indonesia Group.

Kekuatan kami sebenarnya adalah dalam penerapan *enterprise resource planning* (ERP). Ini merupakan perangkat lunak yang digunakan oleh perusahaan kami yang mengelola bisnis secara terintegrasi. Umumnya terkenal di dunia untuk penerapan sistem ERP ini misalnya adalah SAP. kami tak sekadar membantu perusahaan menerapkan ERP, tetapi kami menciptakan ERP sendiri. Sebab, kami sudah cukup paham dan sudah cukup lama juga mengimplementasikan ERP.

Perusahaan Anda disebut cukup memberi perhatian pada lini bisnis logistik, seperti apa bentuknya?

Benar kami memiliki beberapa *platform* yang berkaitan dengan logistik salah satunya bernama Epoool. Ini adalah *platform emarket-place*, tempat bertemunya informasi antara penyedia jasa angkutan truk dengan pihak membutuhkan jasa angkutan, dan melakukan transaksi secara elektronik. Belum sampai pada *fleet management* hanya baru mempertemukan informasi barang dengan truknya.

Jadi bisa dibayangkan perusahaan yang memiliki barang dan membutuhkan truk semua informasinya bisa dilihat di Epoool. Termasuk informasi perusahaan angkutan beserta armadanya. Pola bisnis semacam ini dapat membantu perusahaan manufaktur yang sebelumnya kesulitan memperoleh armada. Sementara pengusaha *trucking* diuntungkan karena truk yang dimiliki terutilisasi dengan baik, bahkan pendapatan bisa meningkat dua kali lipat.

Apa yang paling mendasari terciptanya Epoool?

Kami tahu menurut catatan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia utilisasi truk barang di Indonesia rata-rata 40%, sisanya menganggur. Jika utilisasi truk semakin membaik yang berimbas pada pendapatan, saya kira pengusaha truk perlahan akan bersedia menurunkan ongkos angkutnya. Sehingga ekosistem logistik akan berjalan dengan baik, bisa dikatakan membentuk menurunkan biaya logistik dari sektor transportasi.

Bayangkan kalau melalui *platform* ini bisa menekan biaya logistik minimal 25% dari sebelumnya. Pasti nantinya dapat mengurangi harga pokok barang yang berdampak pada turunnya harga jual barang. Apabila itu bisa terjadi tentu daya beli masyarakat akan meningkat. Misalnya harga semen per sak biasanya Rp 60 ribu bisa turun menjadi Rp 50 ribu saja.

Dampaknya bertahap akan memengaruhi terhadap perekonomian dalam negeri. Cita-citanya memang tidak selalu berorientasi pada bisnis tapi tetap ada idealismenya. Sebab diharapkan melalui *platform* ini tercipta ekosistem logistik yang efisien di Indonesia.

Strategi Anda memaksimalkan *platform* tersebut?

Kunci dari keberhasilan *platform* semacam ini adalah ekosistemnya haruslah ramai. Kalau misalnya yang menggunakan Semen Indonesia saja tentu dampaknya kurang terasa. Makanya kami sedang berupaya mengajak perusahaan-perusahaan BUMN ikut bergabung termasuk dengan Pos Logistik. Sejauh ini pihak yang turut berperan mengembangkan dan telah menggunakan adalah SILOG (Semen Indonesia Logistik).

Dalam database sekarang telah ada tiga ribu unit truk rutin menggunakan Epoool. Sebagian besar merupakan armada milik Semen Padang untuk penggunaan angkutan semen dan batubara. Rencananya akan diaplikasikan ke perusahaan grup Semen Indonesia lainnya seperti di Gresik dan Semen Tonasa. Kemungkinan ada 10 ribu unit truk jika ditotal semuanya.

ADEL RAHADI

SISI tidak menyasar klien yang sama seperti yang disasar *platform* logistik lainnya yang menfokuskan pada perorangan. Kami ingin menyasar yang lebih besar, yakni *business to business* karena *market* ini sebenarnya yang memiliki masalah dan membutuhkan solusi. Itu kami ketahui sendiri dan *platform* ini dibuat diawali dari mempelajari beragam masalah yang pada distribusi barang. Saya bisa katakan Epoool adalah *platform* pertama transportasi barang yang menyasar B2B. Kami akan mengajak semua pihak untuk bergabung di *platform* ini, tidak dikenakan biaya investasi apa pun kalau sekadar berbagi informasi saja.

Permasalahan lain yang bisa diatasi lewat Epoool?

Permasalahan yang dihadapi pemain *trucking* saat ini tidak tersedia informasi yang masif tentang keberadaan muatan barang yang bisa diangkut. Mereka hanya mengandalkan jaringan bisnisnya secara konvensional. Epoool juga dilengkapi fitur yang dapat mengontrol keberadaan truk dan sopir.

Masalah lain yang dihadapi pengusaha truk adalah sistem pembayaran. Biasanya pengguna jasa angkutan terutama dari perusahaan besar proses pembayarannya berjangka, setidaknya tiga sampai enam bulan baru dibayar. Berarti kurun waktu itu mereka membiayai sendiri mulai dari bahan bakar, uang jalan sopir, dan lain-lainya. Ini tentu memberatkan bagi pengusaha *trucking* yang tidak banyak modal kerjanya. Melalui Epoool kami berusaha mengakomodir agar pembayaran bisa dilakukan lebih cepat dengan menggunakan pola *supply chain finance*. Untuk mewujudkan hal itu kami bekerja sama dengan bank dan asuransi.

Bagaimana peluang *platform emarketplace* di jasa pergudangan?

Tentu, jika Epoool berkembang kami akan melakukan integrasi dengan lini logistik lain seperti pergudangan. Andai nanti memang dibutuhkan *platform* sendiri khusus pergudangan tidak dimungkiri SISI membuatnya. Isinya informasi tentang gudang di seluruh Indonesia terutama yang bisa disewakan atau dik-

erjasamakan oleh pihak yang membutuhkan. Ini akan menjadi solusi tepat ketika di beberapa daerah yang ditemukan gudang-gudang menganggur, sementara di lain pihak ada yang kesulitan mencari gudang. Pangkal masalahnya terjadi kesenjangan informasi, oleh karena solusinya lewat teknologi informasi.

Penerapan manajemen gudang di Semen Indonesia seperti apa?

Di Semen Indonesia penjualan semen dilakukan tidak langsung ke toko-toko bangunan tetapi melalui jalur distributor. Masalah sering terjadi ketika pihak distributor membeli semen namun gudang yang dimiliki belum siap menampung sehingga tak bisa bongkar-muat. Penyebabnya rata-rata disebabkan gudang milik distributor dikelola masih secara manual. Tidak ada tata kelola informasi dengan baik kapan gudang siap untuk menampung semen.

Sejauh ini Semen Indonesia memiliki sekitar 250 distributor di seluruh Indonesia. Sebenarnya untuk distributor besar kami telah menyiapkan *platform* yang bernama Forca ERP (*Enterprise Resource Planning*). ERP ini berfungsi mengintegrasikan proses bisnis dan distribusi semen dari hulu hingga hilir. Prosesnya mulai dari *input* sampai dengan *output*, mulai dari pembelian barang, pergudangan, hingga, *delivery* ke pasar.

Apa yang membedakan ERP yang diterapkan perusahaan Anda?

Ketimbang *platform* lain produk luar negeri Forca ERP secara harga bisa dijangkau perusahaan lokal Indonesia dan yang paling penting Forca ERP *platform* asli karya anak bangsa. Kami sudah menerapkannya di sejumlah distributor Semen Indonesia sekitar 13 distributor.

Dalam implementasi Forca ERP setidaknya masing-masing distributor membutuhkan penyesuaian tiga bulan tergantung kompleksitas operasionalnya. Jadi untuk bisa diterapkan pada 250 distributor sekaligus membutuhkan waktu yang cukup panjang. SISI juga sudah memiliki *platform* yang lebih sederhana, yakni Forca POS (*Point of Sales*).

Fokus *platform* ini membantu distributor dan toko bangunan membantu dalam pengelolaan transaksi penjualan dan stok barang. Penggunannya telah ada sekitar 220 toko bangunan di Jawa Timur dari total 20 ribu lebih toko bangunan di seluruh Indonesia. Penggunaan Forca POS terbilang masif hanya butuh waktu dua bulan sejak diperkenalkan karena operasionalnya memang tidak rumit.

Apa target perusahaan Anda selanjutnya?

Ke depan akan semakin kami gencar melakukan sosialiasi untuk kedua *platform* ini. Agar proses rantai pasok semen akan semakin terintegrasi dengan menggunakan *platform* yang sama. Tidak akan lagi kejadian salah kirim atau gudang belum siap simpan karena masih penuh. Kami memosisikan distributor sebagai pihak penting dalam proses rantai pasok semen. Oleh karenanya SISI sebagai anak perusahaan Semen Indonesia turut bertanggung jawab menyediakan solusi. Akan sangat tidak efisien jika pola distribusi yang diterapkan Semen Indonesia memiliki pola berbeda pada banyak distributor.

PT Kereta Api Logistik

Gencar Perluas Jaringan Bisnis

Teks: Abdul Wachid I Foto: Kereta Api Logistik

Sejak dibentuk pada 8 September 2009 PT Kereta Api Logistik (Kalog) sampai dengan Oktober 2017 telah mengangkut lebih dari lima juta ton batu bara dan 10 juta semen. Komoditas batu bara memberi kontribusi laba terbesar khususnya dari kawasan tambang di Sumatera Selatan. Dari semua layanan yang dimiliki, seperti *container transport, warehouse,* kurir, dan *forwarding* rata-rata pertumbuhan pendapatan Kalog sekitar 10 persen hingga lebih dari 100 persen.

dengan dua rute serta *loading* tongkang di Kertapati. Berkapasitas maksimal harian untuk empat rangkaian kereta api dan satu tongkang berkapasitas 25.000 ton.

"Secara umum waktu tempuh yang dibutuhkan untuk mengirim barang dengan kereta api jauh lebih cepat dibandingkan dengan truk. Sebagai contoh angkutan peti kemas Jakarta-Surabaya dengan truk membutuhkan setidaknya tiga hari. Sedangkan dengan moda kereta api hanya membutuhkan waktu setidaknya 16 jam," terang Junaidi Nasution, Plt. Direktur Utama PT Kereta Api Logistik.

Meski secara waktu tempuh unggul, Junaidi mengakui angkutan berbasis truk masih lebih kompetitif secara tarif. Adanya aturan yang diberlakukan pemerintah seperti PPN 10% yang dibebankan kereta api barang semakin membuat kereta api tidak kompetitif. Ditambah lagi, aturan batas maksimum muatan yang cenderung lebih ketat ketimbang angkutan truk. Oleh karena itu, dalam pendekatannya dengan calon konsumen Kalog selalu menawarkan nilai lebih di antaranya ketepatan waktu, keamanan perjalanan, kapasitas maksimal dan bebas dari pungutan liar.

Kalog saat ini memiliki layanan kereta api kontainer dengan lima rute berkapasitas angkut rata-rata sekitar 460 TEU's per hari. Kereta api semen melayani 10 rute dengan kapasitas angkut rata-rata hampir 6.500 ton per hari. Kereta api galon air mineral melayani satu rute dengan kapasitas 10.752 galon per hari.

Khusus muatan kargo dan kurir, melalui Kalog Express disiapkan 10 rangkaian kereta api barang dengan kapasitas harian 310 ton melayani pengiriman lintas pulau Jawa. Sementara untuk pengeloaan stockpile dan lo-lo batubara di Sumatera Selatan, disiapkan rangkaian kereta api

Junaidi Nasution
Plt Direktur Utama
PT Kereta Api Logistik

TARGET ANGKUT 20 JUTA TON BATU BARA

Terdapat satu rute yang menjadi perhatian publik setahun terakhir, yaitu kereta api pelabuhan dengan rute Jakarta International Container Terminal (JICT), Tanjung Priok-Cikarang Dry Port (CDP) yang sudah beroperasi sejak April 2016. Rute ini melayani satu rangkaian kereta api dengan jadwal keberangkatan setiap hari berkapasitas 30 gerbong datar setara 60 kontainer ukuran 20 *feet*.

"Walaupun secara persentase angkutan kereta api (dibandingkan *troughput*) belum dapat dioptimalkan, namun keberadaan angkutan kontainer berbasis kereta api pelabuhan seperti JICT merupakan salah satu upaya pemerintah untuk menekan *dwelling time*. Dengan pengalihan beban ke kereta api setidaknya mampu mengurangi jumlah kepadatan akses keluar masuk pelabuhan," ujarnya.

Secara total, dari JICT ke CDP dan GDB (Gede Bage) rata-rata saat ini Kalog melayani sekitar 2.000 TEU's per bulan. Menurut Junaidi, untuk memaksimalkan angkutan berbasis kereta api pelabuhan dibutuhkan infrastruktur *container yard* yang memadai. Upaya lainnya, diperlukan payung hukum kebijakan pemerintah untuk merelokasi semua kontainer yang menetap di *container yard* Pelabuhan Tangjung Priok ke terminal peti kemas yang ditunjuk sesuai dengan tujuan akhir impor.

"Dengan kata lain terminal peti kemas penyangga harus disediakan di sekitar kota kota yang memiliki kawasan industrial. Jika hal tersebut dapat direalisasikan, maka kereta api akan memberikan kontribusi yang maksimal dan masif," tuturnya.

Selain Pelabuhan Tanjung Priok, Kalog saat ini telah melayani kereta api kontainer yang terintegrasi dengan Pelabuhan Tanjung Perak melalui Terminal Petikemas Surabaya (TPS)-Stasiun Sungai Lagoa, Tanjung Priok, direncanakan akan mulai beroperasi kembali pada Januari 2018. Sementara layanan kereta api pelabuhan lainnya, direncananakan berada di Terminal Petikemas Semarang (TPKS). Realisasinya masih dalam tahap pembahasan kerja sama dan direncanakan selesai pada kuartal pertama tahun 2018.

Di luar angkutan pelabuhan, sektor lain yang menarik perhatian Kalog ialah *e-commerce*. Diakui Junaidi, belakangan *e-commerce* sedang merebak dan menjadi peluang yang menjanjikan. Dalam menyikapi peluang *e-commerce* Kalog tengah berupaya untuk menggandeng perusahaan ekspedisi lain yang telah lebih dulu berperan aktif dalam jaringan *e-commerce* untuk mengangkut barang mereka.

"Kalog akan lebih fokus dalam pengangkutan barang dan menjadi *backbone* utama angkutan barang dengan menggunakan moda kereta api dan moda pendukung lainnya. Sehingga *positioning* Kalog Express dalam rantai *e-commerce* berperan kuat pada proses *transporting*," katanya.

Pada tahun-tahun berikutnya. Kalog menargetkan terjadi peningkatan jasa *loading* dan *unloading* batubara dengan target 20 juta ton pada tahun 2021. Pada lini bisnis lain seperti lini kereta api kontainer maupun non-kontainer serta kargo menargetkan tumbuh rata-rata 33 persen per tahun kurun waktu lima tahun mendatang.

Guna mewujudkannya, Kalog berusaha memperluas jangkauan pelayanan bisnis baik di pulau Jawa, Sumatera dan Sulawesi. Mengembangkan strategi interkoneksi multimoda yang terkoneksi ke pelabuhan-pelabuhan dan kawasan-kawasan industri. Kemudian, mengembangkan jasa logistik berbasis kereta api untuk komoditas baru seperti komoditas berbasis rantai berpendingin, otomotif, jasa pergudangan, komoditas limbah, dan B3.

"Hal terpenting menjadikan teknologi informasi sebagai *enabler* bisnis Kalog. Pemenuhan sumber daya manusia, selain melalui *"promotion from within"* juga dilakukan dengan cara rekrutmen tenaga profesional dalam bidangnya," tambahnya.

Sementara terkait rencana investasi, ke depan Kalog memfokuskan diri pada investasi prasarana pendukung bisnis *existing*, pembukaan lokasi stasiun kereta api barang dan *outlet* ritel baru. Kalog juga memetakan rencana berinovasi untuk membuat sarana-sarana pengangkut komoditas-komoditas yang belum dilayani oleh kereta api. Kemudian Kalog akan memperkuat posisinya dalam menyediakan *total logistics solution* dengan semakin memperkuat layanan pra-purna termasuk *door-to-door service.*

KAPASITAS BARANG YANG SUDAH TERANGKUT

- **Angkutan peti kemas :** 63.084 TEU's*
- **Angkutan Semen :** 10.743.748 ton*
- **Angkutan Aqua :** 2.946.048 galon / 55.760 ton*
- **Kurir & kargo :** 41.458 ton*
- ***Loading & Unloading* batu bara (KA dan tongkang) :** 5.134.992 Ton*

** Data hingga Oktober 2017*

Ilustrasi (Giovanni)

Berebut Pasar dengan Perkuat Layanan Purnajual

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulistyo
Foto: Abdul Wachid, Giovanni Versandi

Pasar kendaraan komersial tahun 2018 dipastikan akan semakin ketat. Meski begitu, para pemain di bisnis otomotif pada segmen ini terutama pengusung merek non-Jepang dan Eropa, diyakini masih sangat potensial karena dampak pembangunan infrastruktur Pemerintah Indonesia yang masih berjalan serta membaiknya harga komoditas batu bara. Selama ini pasar truk di segmen ini diisi dua pemain besar, yaitu Tata Motors dan FAW, namun pada tahun 2017 mulai masuk satu *brand* lama asal Korea Selatan, yakni Hyundai Trucks yang sebelumnya pernah hadir di Indonesia dan terhenti selama beberapa tahun. Artinya, bisnis kendaraan komersial Indonesia masih sangat menjanjikan untuk digarap lebih serius.

Komitmen Hyundai Trucks untuk kembali menjajaki pasar kendaraan komersial cukup beralasan. "Banyaknya pembangunan juga sangat berpengaruh bagi Hyundai. Namun untuk penjualan Hyundai Trucks memang belum bisa dianalisa karena kami belum mulai jualan, tahun 2018 ini kami akan memulai penjualan kami. Dengan hasil tes yang lebih baik oleh para *driver* truk, kami makin yakin bahwa penjualan akan sangat baik bagi kami," ujar Ari Tristianto Wibowo, *Marketing Manager* PT Hyundai Oto Komersial Indonesia. Menurut Ari, segmen yang diharapkan Hyundai untuk berkontribusi besar terhadap penjualannya ada pada kategori truk ringan. "Sesuai dengan pasar yang ada, *light-duty* akan lebih besar. Saat ini kami tidak punya medium, namun truk *heavy* bagi kami sangatlah menarik. Untuk target penyerapan pasar *light-duty* tetap Pulau Jawa terbesar. Tetapi untuk *heavy-duty* di luar Jawa akan lebih baik karena memang permintaannya dari sana. Kami memprediksi konstruksi lebih kuat pada 2018, namun pada 2019 logistik akan mulai menyusul. Kalau perkebunan dan tambang pada tahun 2018 kami prediksi dua sektor ini masih stabil," papar Ari.

Hal senada juga dirasakan oleh FAW, *brand* kendaraan komersial asal Cina. Berdasarkan analisa pasar yang dilakukan PT Gaya Makmur Mobil selaku agen pemegang merek (APM) truk FAW di Indonesia, sambutan pasar Indonesia cukup baik terhadap produk FAW lantaran sudah terbukti keandalan dan kualitasnya. "Penjualan truk FAW tahun 2017 naik 100% dibandingkan dengan tahun 2016. Jika melihat tahun 2017, sektor infrastruktur lebih menonjol dari logistik. Selebihnya sektor tambang dan perkebunan," kata Robert Lie, Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil. FAW sendiri di Indonesia, menurut Robert Lie, memiliki model *range* mulai dari kategori *light-duty* hingga *heavy-duty.* "Untuk kelas *light-duty truck* FAW memiliki model *mini mixer truck.* Di kelas *medium truck*, FAW lebih banyak menjual ke sektor infrastruktur dan kelapa sawit (CPO). Untuk kelas *heavy-duty truck,* FAW lebih banyak menjual ke sektor tambang dan kayu. Penjualan terbesar ada di Kalimantan untuk sektor tambang dan di Sumatera untuk sektor kayu dan CPO," jelasnya. Saat ini FAW memiliki 26 varian produk untuk berbagai segmen industri mulai dari logistik, pertambangan, minyak dan gas, perkebunan, dan konstruksi. Beberapa di antaranya seperti tipe Tractor Head 4x2 dan 6x4 300-420 hp; Cargo Truck 6x2, 6x4, dan 8x4 280-360 hp; Dump Truck 6x4 dan 8x4 280-360 hp; Mixer Truck 4x2 dan 6x4 130-336 hp; serta Dump Truck dan Tractor Head 6x4 380 hp untuk aplikasi CNG dan LNG.

Ari Tristianto Wibowo. Marketing Manager PT Hyundai Oto Komersial Indonesia

Sementara PT Hyundai Oto Komersial Indonesia selaku distributor utama truk dan bus Hyundai di Indonesia yang resmi mendapatkan otorisasi penuh dari Hyundai Motor Company (HMC) sebagai prinsipalnya di Korea Selatan, telah melakukan kesepakatan distribusi pada Maret 2017 lalu untuk masuk kembali ke bisnis otomotif segmen kendaraan komersial di Indonesia. Untuk sementara ini truk Hyundai masih diimpor secara utuh atau *Completely Build Up* (CBU) dari Korea Selatan, seperti truk ringan Hyundai Mighty dan Hyundai Xcient di kelas *heavy-duty truck* yang resmi diperkenalkan pada *event* GIIAS 2017. Hyundai Trucks terus berkomitmen untuk memulihkan kembali bisnis kendaraan komersial Hyundai dan fokus pada konsumen, dengan menjalin hubungan kembali dengan para pemilik truk Hyundai yang sudah eksis selama ini di Indonesia, termasuk menawarkan paket spesial untuk suku cadang dan menghadirkan produk yang berfokus pada *efficiency, value, safety, reliability,* dan *performance*.

Menurut Ari, produk Hyundai Xcient yang dipasarkan di Indonesia baru tersedia dalam dua tipe dan mesin yang berbeda, yaitu model *tractor head* 6×4 dengan kapasitas mesin 12 liter Euro 2 dengan tenaga maksimum 410 tenaga kuda, serta model *dump truck* 6×4 untuk aplikasi di pertambangan maupun konstruksi yang dibekali mesin 9.960 cc Euro 2 dengan tenaga maksimum 380 tenaga kuda. "Apa pun produknya, Korea sudah sangat diterima bagi konsumen Indonesia. Karena sudah jelas berkualitas tinggi dan sangat sesuai dengan kondisi di sini. Apalagi merek Hyundai yang sudah jelas punya nama besar. Makanya Hyundai Motor Company merupakan perusahaan terbesar nomor dua di Korea Selatan," ujar Ari. Wilayah penjualan awal varian truk *heavy-duty* Hyundai di antaranya Jakarta, Jawa Barat, Sumatera Utara, Aceh, Kalimantan, dan Sulawesi.

Robert Lie. Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil

Sedangkan merek asal India, Tata Motors terus memperkuat traksinya pada 2018 untuk melakukan penetrasi pasar otomotif di segmen kendaraan komersial dengan menghadirkan varian terbarunya di kelas *heavy-duty truck*. "Seiring semakin membaiknya harga komoditas serta meningkatnya proyek infrastruktur di Indonesia, ini merupakan saat yang tepat bagi kami untuk memperkenalkan truk Tata Prima LX 2528.K," kata Biswadev Sengupta, Presiden Direktur PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI) selaku APM kendaraan Tata Motors di Tanah Air. Menurut Biswadev, produk terbaru di segmen *heavy-duty* ini telah dirancang khusus di medan *off-road* sehingga efektif digunakan di area pertambangan dan mendukung pembangunan infrastruktur di Indonesia. "Sistem penggerak pada produk terbaru ini dapat memastikan minimnya tenaga yang hilang dari mesin ke roda, sehingga tingkat efisiensi yang ditawarkan truk ini sangat tinggi. Selain itu, interval perawatan berkala yang lebih panjang serta harga komponen yang rendah dan terjangkau. Hal ini yang membuat Tata Prima LX 2528.K lebih ekonomis dan keuntungan yang didapat akan lebih tinggi," ujarnya. Saat ini Tata Motors memiliki lini produk kendaraan komersial seperti Tata Ace EX2, Tata Super Ace, Tata Xenon RX, Tata Xenon XT, Tata Ultra-Light truck, Tata LPT 913 Tipper, Tata LPT 713 (bus), serta Tata Prima 4928 6×4 *tractor head*.

TARGET 2018

Para pemain di segmen kendaraan komersial non-Jepang dan Eropa saling memantapkan targetnya pada tahun 2018 melalui serangkaian strategi. "Tahun 2018 seharusnya minimal sama dengan tahun 2017 atau bahkan bisa lebih baik, tergantung suhu politik dan kebijakan pemerintah. Soal strategi, kami pasti akan terus mengembangkan layanan purnajual dan melakukan *improvement* produk," kata Robert Lie, Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil, APM truk FAW di Indonesia.

Terkait layanan purnajual, PT Hyundai Oto Komersial Indonesia (HOKI) dan Hyundai Motor Company (HMC) akan menjamin ketersediaan suku cadang asli untuk varian truk Hyundai yang masih beredar maupun yang sudah tidak beredar di Indonesia. "Jadi strategi kami untuk tahun 2018 adalah konsisten dengan lebih dahulu memperkuat *aftersales*, serta menjaga kekuatan *brand* dan paket penjualan yang menarik," ujar Ari Tristianto Wibowo, *Marketing Manager* HOKI, APM truk Hyundai di Tanah Air. Sebagai langkah awal, pada semester pertama tahun 2018 HOKI akan membuka lima diler pertama yang dikelolanya di lima kota besar di Jawa dan luar Jawa dan sudah mengusung konsep layanan 3S (*sales, service, spare parts*). Diler pertama direncanakan akan beroperasi di Cakung, Jakarta Timur. Sejumlah strategi pernah diutarakan oleh Presiden Direktur HOKI, Iki Wibowo di hadapan jurnalis beberapa waktu lalu. "Kami sudah mulai memperkenalkan dua model truk Hyundai yakni Hyundai Xcient (*heavy-duty truck*) dan Hyundai All New Mighty (*light-duty truck*). Target kami pada 2018 dapat menjual di angka 1.000 unit dan mulai 2018 juga akan melakukan CKD (perakitan lokal) untuk truk Hyundai yang saat ini masih CBU. Namun kalau ada yang minta CBU akan kami usahakan," kata Iki.

Sedangkan PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI) selaku agen memegang merek (APM) kendaraan Tata Motors di Indonesia saat ini telah memiliki jaringan 119 *outlet* yang terdiri dari fasilitas 3S, 1S (*Sales*), dan 2S (*Service and Spare parts*) yang dinamakan Tata Certified Workshop (TCW) di wilayah Jawa, Sumatera, Bali, dan Sulawesi. Khusus untuk produk terbarunya Tata Prima LX 2528.K didukung layanan purnajual seperti program Peace of Mind. Program ini terdiri dari garansi terbaik di kelasnya, jaminan ketersediaan suku cadang dan jaminan 24 jam pengantaran pasti sampai atau gratis jika tidak sampai serta 24 jam x 7 hari *on road assistance*.

Dari Proyek Jalan Tol

Pada proyek pembangunan jalan tol di Nganjuk yang rencananya menghubungkan Kertosono – Jombang – Mojokerto – Surabaya, tiap hari lebih kurang 150 truk dump truk yang keluar-masuk ke proyek tersebut. Helper atau kernet adalah pembantu sopir truk untuk memandu pada waktu truk akan parkir atau jalan mundur. Truk yang akan masuk ke lokasi proyek diawasi oleh petugas *checker*, yaitu yang bertugas mengarahkan lokasi yang akan ditimbun tanah dan mendata truk yang keluar masuk proyek.

Presdir Hino Cemaco Teranggono Mulyono dan Kepala Cabang Hino Cemaco Tegal Johan Sutedjo bersama tim mekanik.

Hino Cemaco
Target *Absorption Ratio* 100 Persen

Teks: Ratna Hidayati | Foto: Dokumentasi Hino Cemaco

PT Cemaco Makmur Corporatama yang lebih dikenal dengan Hino Cemaco merupakan *authorized dealer* Hino di area Jawa Tengah. Hino Cemaco terus memperkuat jaringan penjualan dan layanan purnajual kepada konsumen Hino terutama wilayah Jawa Tengah serta konsumen Hino lintasan antar-provinsi. Kamis (7/12) Hino Cemaco Cabang Tegal diresmikan. Hino Cemaco Cabang Tegal merupakan pengembangan jaringan yang sebelumnya hanya penjualan atau 1S menjadi *showroom* dengan fasilitas *sales*, *service*, dan *sparepart* atau 3S. Lalu, seperti apa peta persaingan penjualan dan servis truk di Jawa Tengah? Bagaimana Hino Cemaco memosisikan dirinya? Berikut petikan wawancara TruckMagz dengan Presiden Direktur PT Cemaco Makmur Corporatama Teranggono Mulyono.

Bagaimana peta persaingan penjualan dan servis truk di Jawa Tengah?

Untuk peta persaingan, terdiri dari beberapa merek dan kategori truk (II dan III) yang mana Hino di Jawa Tengah menguasai 67% kategori III dengan produk Ranger dan 16% kategori II dengan produk Dutro.

Bagaimana Hino Cemaco memosisikan diri dalam peta persaingan tersebut?

Kami melihat dari sisi volume penjualan unit setiap daerah kabupaten di Jawa Tengah dan juga melihat potensi suatu wilayah, apakah menjadi suatu poros utama atau lintasan jalan nasional.

Seperti halnya di wilayah Tegal, sebelumnya kami sudah membuka cabang dengan layanan 1S sejak 2010. Dengan menimbang dua faktor tersebut, akhirnya saat ini kami membuka layanan 3S dengan fasilitas lengkap.

Kalau bicara tentang memosisikan diri dalam peta persaingan, posisi kami dalam tujuan memberikan pelayanan maksimal kepada pengguna merek Hino di wilayah Jawa Tengah dan juga pelanggan Hino di luar wilayah Jawa Tengah yang melintas di cabang terdekat kami.

Apa target utama baik itu jangka menengah dan jangka panjang Hino Cemaco?

Jangka menengah, kami ingin meningkatkan pangsa pasar kategori II di setiap wilayah Jawa Tengah dan memaksimalkan layanan purnajual berdasarkan database yang ada.

Jangka panjang, target *absorption ratio* 100% melalui kontribusi divisi *After Sales (Service dan Spare Parts)* untuk masing-masing cabang.

Berada di jalur perlintasan di Pulau Jawa, Hino Cemaco sepertinya berusaha mengambil titik-titik lokasi strategis untuk layanan servis truk. Bagaimana pendapat Bapak? Sejauh ini, bagaimana data layanan servis yang diberikan kepada non-pelanggan khususnya pembeli truk di Hino Cemaco?

Sebenarnya memperluas *coverage area* pelayanan adalah prioritas utama kami, dengan cabang yang ada sekarang ini kami merasa bisa meng-*cover* layanan di Jawa Tengah.

Area Pantura memang menjadi perhatian kami karena Pantura adalah jalur utama distribusi barang di Pulau Jawa. Posisi kami yang ada di bagian tengah Pulau Jawa sangat menguntungkan kami dalam hal pelayanan servis, khususnya konsumen yang berasal dari luar Jawa Tengah (non-Jateng).

Konsumen non-Jateng akan sangat mudah mengakses diler kami bila ada *problem/trouble* pada kendaraannya. Cabang kami di Pantura komposisi unit servis dari area non-Jateng mencapai 50%.

Secara tidak langsung kami mendapat bonus dari posisi diler Hino Cemaco, tentunya kami tidak lupa untuk membuat program *After Sales Service* yang menarik untuk konsumen-konsumen kami di area Jawa Tengah.

Seberapa besar target *revenue* dari servis dibandingkan margin penjualan truk?

After sales service mempunyai target membiayai seluruh biaya operasional perusahaan, saat ini sudah bisa meng-*cover* 50%. Tahun 2020 ditargetkan *revenue after sales service* bisa meng-*cover* 100%. Dalam istilah kami adalah *absorption ratio*.

Berapa jumlah diler Hino Cemaco di seluruh wilayah Jawa Tengah dan kebutuhan apa saja yang dilayani serta berapa besar kemampuan melayani Hino Cemaco?

Hino Cemaco mempunyai tujuh *outlet* yang tersebar di Jawa Tengah. Lima cabang dengan skala Big 3S Dealer, yaitu di Semarang Pudak Payung, Kaligawe Km.7 Genuk, Cilacap, Kudus, dan Tegal serta dua cabang Mini 3S Dealer, yaitu Batang dan Purwokerto.

Kebutuhan *customer* jelas tiga saja, pelayanan servis, penjualan *spareparts*, dan unit itu sendiri.

Mengenai kemampuan melayani, kami sesuaikan masing-masing daerah atau cabang antara potensi dan fasilitas bengkel, dalam hal ini kapasitas bengkel dalam menampung unit yang masuk.

Selain itu, kami mempunyai armada *Service Car* di masing-masing cabang untuk melakukan *stooring*/layanan panggil untuk konsumen di mana pun area di Jawa Tengah. Armada *Service Car* merupakan andalan untuk melayani pelanggan yang mengalami gangguan di jalan atau menghendaki servis di lokasi tertentu.

Varian apa yang paling diminati di Jawa Tengah? Bagaimana penjualan truk medium dan *heavy duty* dari sektor bisnis (logistik, konstruksi, dll.) di Jawa Tengah?

Varian produk yang dominan adalah produk untuk infrastruktur, general cargo, dan logistik. Di wilayah kami, kami hanya melayani truk kategori III medium dan kategori II *light*/ringan.

Seperti dijelaskan sebelumnya, pangsa pasar kami ytd 2017 adalah 67% kategori III dan 16% kategori II.

Bagaimana strategi Hino Cemaco dalam memperbesar pasar? Seberapa jauh *after sales service* menentukan loyalitas pelanggan dan pengembangan pasar baru bagi Hino Cemaco?

Hino Cemaco menggunakan strategi Hoyu Marketing atau pemanfaatan database konsumen dalam pengembangan pasar. Dengan Hoyu data, kami mempunyai list konsumen loyal serta konsumen yang tidak aktif ke bengkel. Data ini digunakan masing-masing cabang untuk memaksimalkan pasar yang ada di *coverage area*-nya.

Ke depan strategi apa yang diterapkan Hino Cemaco untuk memaksimalkan pasar di Jawa Tengah?

Untuk strategi penjualan, kami selalu melihat pangsa pasar tahun-tahun sebelumnya, dan terus melakukan analisa pasar ke depan.

Dari data tersebut, kami melakukan berbagai macam aktivitas *marketing* untuk menunjang penjualan unit.

Bagaimana evaluasi penjualan Hino Cemaco dalam setahun terakhir?

Setahun terakhir, tahun 2017 permintaan tiba-tiba melonjak dibanding tahun 2016 sekitar 40% untuk pasar kategori III, karena didorong sektor infrastruktur yang sedang digalakkan pemerintah. Kebutuhan pasar tidak dapat terpenuhi semua.

Bagaimana analisa potensi pasar truk di Jawa Tengah dalam lima tahun mendatang?

Potensi pasar truk adalah yang paling unik dan fluktuatif dibanding bisnis otomotif lainnya. Sangat tergantung oleh situasi ekonomi dan kebijakan pemerintah baik lokal maupun pusat.

Melihat lima tahun mendatang, potensi akan meningkat setelah seluruh proyek infrastruktur tol di Pulau Jawa tersambung. Untuk Jawa Tengah saja, apabila tol sudah tersambung sampai Semarang, distribusi barang akan semakin lancar dan akan tumbuh pusat-pusat industri baru di sekitarnya.

Keunggulan apa yang ditawarkan Hino Cemaco dibandingkan dealer lainnya?

Jaringan kami yang tersebar di Jawa Tengah sehingga memudahkan pelanggan untuk mendapatkan layanan servis dan *spare parts*.

Bagaimana Bapak mempertahankan performa penjualan selama ini?

Jangka pendek, kami terus fokus pada kebutuhan pasar yang dinamis. Dari tahun ke tahun pasar kendaraan niaga selalu berubah segmen yang bertumbuh, misal tahun 2017 dominan infrastruktur.

Jangka panjang melalui kerja sama dengan ATPM Hino, kami terus melakukan peningkatan kualitas SDM.

Harapan Bapak pada masa datang terkait industri ini?

Selama ini bisnis otomotif niaga sangat fluktuatif dipengaruhi faktor eksternal seperti pertumbuhan ekonomi dan kebijakan pemerintah baik pusat maupun lokal.

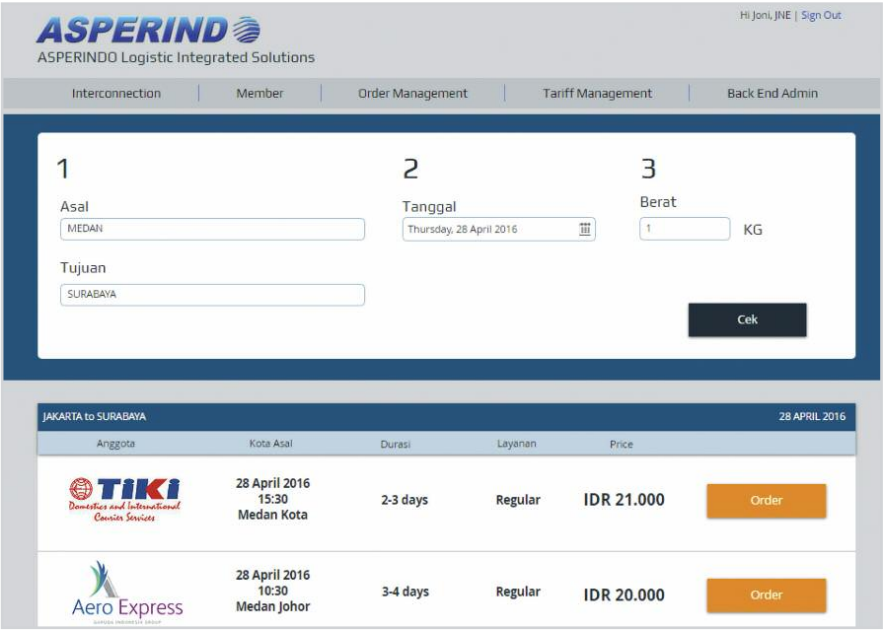
Bisnis kendaraan niaga melibatkan banyak pihak, dari diler, *customer*, karoseri dan pemerintah dalam hal ini Dinas Perhubungan dan Kepolisian/Samsat.

Harapan saya, lebih meningkatnya forum komunikasi antar-pemangku kepentingan. Sehingga apabila ada perubahan kebijakan apa pun dari pemerintah dapat berjalan dengan lancar atau bisa bersinergi dengan industri ini.

Asperindo Logistic Integration Solution

Ciptakan Ekosistem Berbasis Digital

Teks: Abdul Wachid I Foto: Abdul Wachid & Asperindo



Tampilan ALIS

ASPERINDO LOGISTIC INTEGRATED SOLUTION

12 April 2017 merupakan momentum penting bagi Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres, Pos, dan Logistik Indonesia (Asperindo) dalam menapaki ekosistem bisnis logistik yang serba-digital. Tepat bersamaan dengan hari jadi ke-31, asosiasi yang diketuai Mohamad Feriadi ini meluncurkan Asperindo Logistic Integration Solution (ALIS). Layanan berbasis *website* ini dapat digunakan oleh anggota Asperindo untuk melakukan transaksi atau menyediakan *forwarding* untuk sesama anggota.

Melalui sistem ALIS ini, nantinya akan terpampang anggota dari seluruh Indonesia. “Contoh, kalau perusahaan saya hanya mampu mengirim antar-kota saja, tetapi ada klien yang ingin mengirim di luar daerah. Entah itu antar-kota, provinsi, pulau bahkan negara. Maka saya tinggal mencari perusahaan kurir di daerah tujuan pengiriman lewat ALIS,” terang Boyke Priutama, Ketua Bidang Teknologi Informasi dan Media Komunikasi Asperindo.

Boyke Priutama

Ketua Bidang Teknologi Informasi dan Media Komunikasi Asperindo

Penandatangan kerjasama penggunaan ALIS oleh 20 anggota Asperindo

Sehingga manfaat yang didapat di antaranya memberikan akses kepada anggota untuk bisa mengembangkan bisnisnya yang selama ini melakukan pengiriman dalam kota atau *intra city*. Dengan sistem yang memungkinkan antar-anggota terkoneksi, maka memudahkan untuk melakukan pengiriman *intercity* atau domestik atau antar-kota.

Boyke mengatakan, ALIS menjadi bagian dari program kerja Asperindo periode kepengurusan DPP Asperindo 2016-2020. Misi dan visinya, agar setiap anggota yang tergabung merasakan benefit langsung ketika bergabung dengan Asperindo. Selain itu, agar semua anggota dalam segala operasional bisnisnya terbiasa menggunakan layanan berbasis digital.

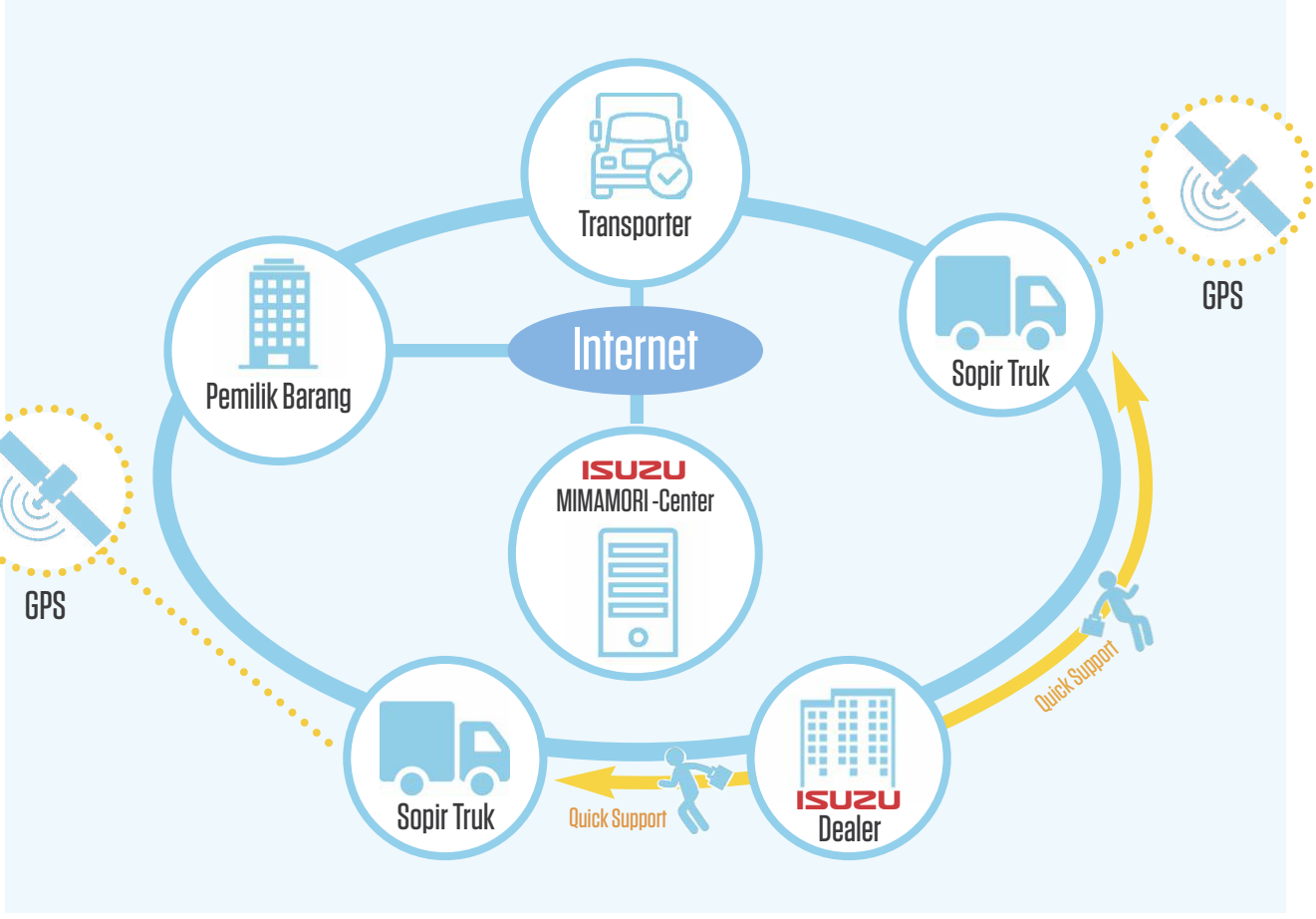
Diketahui Asperindo memiliki sekitar 200 anggota yang terdiri dari perusahaan kurir, ekspedisi, dan penyelenggara pos. Sayangnya, baru 30% dari seluruh anggota yang dianggap melek digital dalam menjalankan operasional bisnisnya. Angka tersebut kemungkinan masih lebih besar lagi karena jumlah perusahaan kurir yang mengantongi izin di Indonesia berjumlah 585 perusahaan.

"Paling sederhana dalam mengeluarkan resi pengiriman, banyak perusahaan kurir yang masih melakukannya secara manual. Kami menciptakan ALIS agar kegiatan operasional bisa dilakukan secara efisien," ujarnya. Sejauh ini telah ada 20 perusahaan yang secara aktif menggunakan ALIS. Asperindo menargetkan dalam kurun waktu tiga bulan ke depan semua anggota dapat menggunakannya.

Ia menambahkan, selain memberi manfaat bagi anggota Asperindo, ALIS diadakan sebagai upaya mendorong usaha para Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) semakin berkembang. Asperindo meyakini jumlah pelaku UMKM di Indonesia saat ini sudah cukup banyak. Tidak hanya pelakunya saja, jenis produk yang dihasilkan pun semakin beragam. Keberadaan ALIS nantinya bisa menguntungkan kedua belah pihak baik bagi UMKM maupun Asperindo.

"Kita tahu proses distribusi menjadi salah satu tantangan dalam memperluas area pemasaran. Sebagian besar UMKM memiliki pengetahun terbatas mengenai logistik. Makanya, kami membantu mereka dalam distribusi baik nasional maupun internasional," jelasnya. Dalam kurun waktu ke depan Asperindo tidak memiliki target khusus terkait volume barang yang ingin dicapai melalui ALIS. Dikarenakan misi utamanya ingin meyakinkan kepada publik bahwa semua anggota Asperindo telah siap bersaing dengan persaingan global.

"Lewat ALIS, setidaknya Asperindo telah menyiapkan ekosistem bisnis yang berdaya saing digital. Kami berharap, semua anggota yang menggunakan aplikasi ini akhirnya siap bersaing secara global. Kalau mereka bisa bersaing secara global, otomatis transaksi volume barang yang dilayani akan meningkat," tutup Boyke.



MIMAMORI

Teks : Sigit Andriyono
Foto : Dokumentasi Yohanes Wahyu S

Aplikasi Isuzu untuk Keselamatan Berkendara

Waktu operasional dan jarak tempuh truk secara signifikan berbeda dengan mobil. Selain itu, truk bertanggung jawab atas pengiriman barang dalam kondisi apa pun. Jika terjadi kecelakaan, ada bahaya dan risiko kerusakan besar akibat beban muatan dan bobot truk. Dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut perlu langkah pengamanan, dalam hal ini pengawasan kendaraan. Salah satu terobosan Isuzu untuk mengurangi kelelahan pengemudi dan meningkatkan keamanan berkendara serta bagian dari fitur pilihan varian Giga, pabrikan Jepang ini menghadirkan Mimamori.

Mimamori adalah sistem diagnostik kendaraan yang mengekstrak dan menganalisa data dari sensor *engine control module* (ECM) untuk diinformasikan kepada *fleet manager* berupa data olahan dan pengemudi berupa petunjuk berkendara berdasarkan kondisi aktual truk.

Yohanes Wahyu Suryawidayat *Sales Engineering* & Mimamori PT Isuzu Astra Motor Indonesia mengatakan, "Singkatnya, *fleet management system* ini mirip sekali dengan perangkat GPS yang didukung dengan *data analyzer*," katanya.

Keuntungan Mimamori

1. Penghematan bahan bakar

Perangkat akan mengarahkan dengan memberi petunjuk mengemudi yang mampu menghemat bahan bakar, karena gaya mengemudi menentukan konsumsi bahan bakar. Dapat diidentifikasi untuk setiap kendaraan dan setiap pengemudi.

2. Mengemudi lebih aman

Perusahaan logistik dapat mengidentifikasi area-area mana saja yang bisa dilalui truk untuk mendapatkan jalur yang lebih aman dan mendorong pengemudi lebih berhati-hati dalam melindungi muatan yang diangkut.

3. Penghematan biaya perawatan

Dengan menerapkan *eco driving* yang disarankan dari hasil laporan tersebut, pengemudi dapat mengurangi keausan dini pada kendaraan, membantu memperpanjang umur komponen kendaraan dan mengurangi biaya perbaikan yang besar.

Mimamori bekerja dengan memanfaatkan data yang diperoleh dari ECM yang tertanam di mesin diesel. Secara singkat Mimamori mengumpulkan informasi dari semacam *chip* yang mengendalikan mesin, transmisi, dan rem. Server Isuzu menganalisis dan memeriksa informasi data dari kendaraan. Berikut beberapa data yang diambil oleh Mimamori dari ECM:

Kecepatan menurut jenis jalan

Informasi berupa kecepatan rata-rata, kecepatan maksimum, dan konsumsi bahan bakar rata-rata saat berkendara di jalan kota dan jalan tol.

Perubahan berapa kali pedal diinjak

Mencatat berapa kali rata-rata akslerasi pedal gas membuka dan menutup pada *throttle valve* di jalan kota dan jalan tol.

Deselerasi rem

Mencatat frekuensi pedal rem diinjak

Idling time

Mengumpulkan informasi berapa waktu truk diam dalam keadaam mesin menyala yang mengindikasi adanya pemborosan BBM.

Frekuensi perpindahan gigi

Informasi berupa frekuensi penggunaan masing-masing roda gigi saat berkendara di jalan kota dan jalan tol.

Jumlah putaran mesin saat gigi atas

Informasi berupa jumlah rata-rata putaran mesin saat mesin dalam posisi gigi atas.

Dengan dukungan layanan *online* Mimamori, sistem ini akan menganalisis sejumlah besar data mengenai operasional kendaraan dan status pengemudi. "Mimamori memungkinkan *fleet manager* untuk mendapatkan laporan secara periodik seperti mingguan, bulanan, atau tahunan berupa analisa karakteristik seorang pengemudi dalam berkendara. Laporan ini bisa digunakan untuk menilai performa pengemudi," tambah Yasuhito Tahara *Sales Engineer Leader* PT Isuzu Astra Motor Indonesia.

Laporan ditunjukkan dalam grafis yang mudah dipahami dan terdapat saran pada akhir laporan tersebut untuk memperbaiki kebiasaan berkendara. "Misalnya laporan *fuel economy* berupa *scoring* dari angka 1-5. Lima berarti bagus, satu artinya buruk. Jika ada pengemudi yang bawa truk suka kebut-kebutan bisa dapat nilai satu atau dua. Jika ada pengemudi yang memperhatikan *safety driving*, pindah gigi juga kalem bisa dapat nilai lima. Saran berkendara yang aman akan disampaikan dalam bentuk perintah suara oleh perangkat. Misalnya saran untuk beristirahat setelah lama mengemudi, atau mengurangi kecepatan jika melaju terlalu cepat," kata Wahyu. Pengemudi yang mendapatkan nilai rendah perlu mendapat arahan dan pengemudi yang mendapatkan nilai bagus mungkin bisa diberikan insentif.

Mimamori menyediakan antarmuka dua arah, interaktif, *real-time* terhadap kendaraan. Dengan memanfaatkan fungsi pencarian lokasi melalui GPS dan teknologi telekomunikasi paket data, cukup gunakan *web browser*, maka informasi data kendaraan bisa dilihat secara *real-time* di mana pun di seluruh *coverage area*. "Untuk memantau truk, cukup buka *web* saja. Nanti akan muncul kendaraan di mana, sopir siapa, kecepatan berapa. Sampai penilaian untuk pengemudi pun bisa. Ini berguna untuk mengetahui atau memanajemen kendaraan. Ada banyak informasi yang bisa didapatkan dari Mimamori," terang Wahyu.

Mimamori didukung fitur untuk memantau konsumsi bahan bakar, tingkat emisi gas buang, lokasi kendaraan, dan gaya mengemudi seperti perpindahan gigi, akselerasi, dan kebiasaan mengerem. Semua data dikumpulkan dan dianalisis untuk pengelolaan sistem yang dikerjakan langsung server di Jepang. "Data rekap akan dikirim secara periodik ke *fleet manager*. Misal laporan untuk pengemudi, ada poin *overspeed*, rem mendadak dan menginjak gas terlalu cepat. *Fleet manager* juga bisa mengatur batas kecepatan maksimal armadanya. Untuk perusahaan *trucking* sangat bermanfaat sekali lagi dengan harapan ada nilai efisiensi. Konsumsi BBM setiap pengemudi juga ada laporannya. Dengan mengikuti saran yang muncul pada Mimamori, pengemudi bawa kendaraan jadi lebih irit, kecelakaan bisa dikurangi dan operasional bisa dihemat. Mimamori dapat mengetahui

kondisi kendaraan secara akurat yang bisa merekomendasikan waktu penggantian oli mesin berdasarkan kondisi beban kerja mesin," papar Wahyu.

Layanan *online* Mimamori memanfaatkan paket data GSM yang langsung terhubung dengan server. Dengan cakupan wilayah operator seluler lokal di seluruh Indonesia, otomatis kendaraan bisa dipantau kapan pun dan di mana pun. "Selama dalam jangkauan sinyal, laporan bisa terus *update*. Jadi kendaraan ke mana saja bisa terpantau. Jika truk melewati area yang minim atau tidak ada sinyal seluler, data akan disimpan dalam memori perangkat. Setelah Mimamori kembali mendapat sinyal, data akan segera diunggah. Jadi cuma *delay upload* saja. Normalnya Mimamori *upload* data setiap tiga menit," imbuh Wahyu.

Salah satu fitur yang cukup melindungi adalah anti-pencurian kendaraan. "Setiap akan menghidupkan kendaraan, pengemudi harus memasukkan kata sandinya ke perangkat Mimamori. Setiap sopir memiliki *password* masing-masing. Jika fitur ini diaktifkan, truk tidak bisa dihidupkan tanpa *password* yang benar. Kesalahan memasukkan *password*, *fleet manager* akan menerima laporan jika truk dalam ancaman pencurian," tambah Wahyu.

Berikut adalah poin penting untuk perusahaan *trucking* yang bisa didapatkan dari jika produk Giga series-nya terpasang Mimamori:

Yosuhito Tahara
Sales Engineer Leader
PT ISUZU Motor Indonesia

Efisiensi Bahan Bakar

Pola dan perilaku pengemudi sangat memengaruhi konsumsi bahan bakar. Kebiasaan mengemudi bisa diperbaiki. Sangat efektif untuk truk dengan jarak tempuh yang tinggi, karena penghematan bahan bakar akan ikut mendukung penghematan biaya operasional.

Gaya Mengemudi yang Aman

Karakteristik mengemudi seperti percepatan dan frekuensi perpindahan gigi atau rem yang mendadak, memungkinkan Mimamori mengidentifikasi apa yang harus diperbaiki untuk mewujudkan keselamatan berkendara. Ini penting untuk mengatasi kargo yang rentan terhadap guncangan. Dengan data evaluasi, pemilik kendaraan bisa menerapkan pembelajaran terhadap pengemudi yang memiliki kemampuan mengemudi yang kurang.

Laporan Konsumsi BBM

Dua jenis laporan yang bisa didapatkan adalah kendaraan dan pengemudi. Laporan kendaraan lengkap dengan detail biaya yang dikeluarkan untuk BBM, konsumsi bahan bakar, waktu dan jarak tempuh serta data emisi seperti jumlah CO2, NOx, dan kandungan lain dalam gas buang.

Laporan untuk pengemudi seperti kebiasaan perpindahan gigi, percepatan, pengereman dan disertai saran bagaimana memperbaiki kekurangan pengemudi tersebut.

Pemeriksaan Rutin Truk Eropa

Salah satu kunci keberhasilan perusahaan transportasi adalah perawatan rutin untuk kendaraan seperti pemeriksaan dan perbaikan sehingga kerusakan dini bisa dicegah agar tidak menyebabkan kerusakan yang lebih besar dan terpenting komponen lebih awet. Pemilik kendaraan perlu menginstruksikan pemeriksaan rutin kepada pengemudi dan mekanik kerena memberikan pengaruh positif pada biaya operasional.

"Perawatan bisa dilakukan sebelum masalah muncul. Pemeriksaan rutin bisa dilakukan baik oleh pengemudi dan mekanik perusahaan. Inspeksi tersebut biasanya dilakukan sebelum servis rutin ke bengkel resmi," kata Aris Setiawan *Workshop Manager* PT Hartono Raya Motor Diler Resmi Mercedes-Benz di Surabaya. Tujuan inspeksi adalah memastikan kendaraan dalam keadaan prima sebelum digunakan.

Hampir sama perawatan antara truk Eropa dan truk Jepang, pada beberapa bagian saja perlu mendapatkan perhatian. "Kami sarankan, sebelum waktunya servis rutin di bengkel diawali dengan servis di perusahaan masing-masing. Kami memahami, penggunaan truk setiap *customer* satu dengan *customer* yang lain kan berbeda-beda. Tergantung pada muatannya. Jadi beda sekali antara *dump truck* dan *head tractor* yang *on road* dengan muatan kontainer. Jika bisa disempitkan lagi, pemeriksaan rutin berdasar pada medan jalan truk yang dilalui. Jika jalan berdebu seharusnya lebih sering. Seminggu sekali filter udara diperiksa. Sembari memeriksa juga lebih baik membersihkan bagian yang kotor," terangnya.

Beberapa poin yang perlu diperhatikan dalam pemeriksaan rutin

Periksa saringan udara secara rutin minimal setiap bulan untuk melihat apakah saringannya kotor dan perlu penggantian. Udara yang kotor bisa memengaruhi pembakaran dan merusak mesin. Filter udara yang kotor menghambat aliran udara. Apabila banyak kotoran yang menumpuk dan tidak dibersihkan akan membawa pengaruh buruk pada komponen lain. "*Dump truck* kan sering sekali lewat jalan berdebu, sehingga ini harus lebih sering diperiksa filter udaranya. Dump dan truk mixer harus lebih sering diperiksa filter udaranya," kata Triono Mekanik PT Hartono Raya Motor Surabaya.

Brake Lock dan Pipeline sistem rem belakang

Pemeriksaan rutin umumnya setiap 10.000 km. "Periksa filter BBM sebelum jatuh tempo servis rutin, kira-kira di 5.000 km. Biasanya tergantung daerahnya, karena ada hubungan dengan kualitas BBM di SPBU tersebut," kata Aris.

Periksa separator air dan BBM juga penting. "Ini adalah perangkat pemisah air dan BBM. Jika dilihat dari sini, air pasti di bawah karena berat jenisnya. Sekali setahun separator harus diganti. Jika separator masih baru, tidak masalah cukup dibersihkan saja. Tetapi jika sudah lama, kemampuan untuk memisahkan air dari BBM jelas berkurang, sebaiknya ganti baru," ucap Triono.

Oli mesin juga harus diganti terjadwal. Endapan dalam oli menimbulkan beban tersendiri bagi kinerja mesin. Dari rentang waktu umur oli, ketika mencapai setengahnya periksa bagian yang berkenaan dengan oli. Cek filternya secara berkala.

Untuk musim hujan sebaiknya periksa *wiper blade*. Kaca bening yang sempurna akan mendukung visual yang baik. Pada tangki *resevoir* cairan kaca bisa menambahkan pembersih *concentrate wiper fluid*.

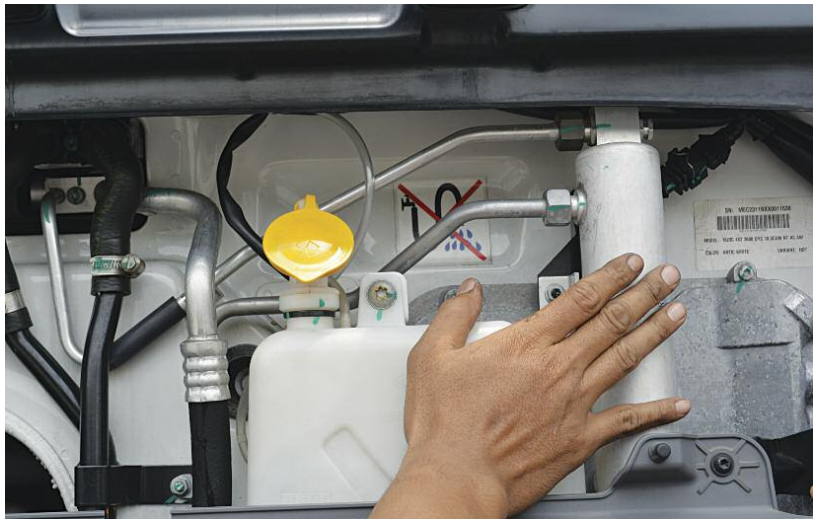
Aris Setiawan
Workshop Manager
PT Hartono Raya Motor
Surabaya

Sistem pengereman juga terpengaruh ketika musim hujan. "Gejala rem kotor ini biasanya akan terdengar bunyi. Melewati atau parkir di area genangan air bisa menyebabkan rem kotor. Rem kotor otomatis akan menambah jarak pengereman, ini berbahaya sekali. Salah satu sebab kenapa rem cepat kotor adalah membuka *cover* rem. Jika *cover* dibuka, kotoran akan mudah masuk. Jika kotor, kampas rem bisa licin. Selama tutupnya tidak dibuka pasti rem akan awet pakem. Memang beberapa orang melepaskan tutup rem ini agar mudah dibersihkan. Tetapi jika tidak dipasang lagi, kotoran akan menempel ke kampas dan membuatnya keras. Akibatnya rem jadi kurang pakem," tambah Triono.

Berhubungan dengan sistem pengereman, perhatikan juga tekanan tabung penyimpanan udara. "Ketika mesin dihidupkan tunggu dulu beberapa saat hingga tabung udara penuh atau menunjukkan angka 10 bar. Misalnya pada produk Mercy Axor, salah satu keunggulannya adalah jika tekanan udara dalam tabung kurang roda akan terkunci," jelas Aris. Beberapa pengemudi kadang kurang paham sistem ini. Begitu mesin dihidupkan, truk dianggap sudah bisa jalan. "Kadang pengemudi ini terburu-buru. Tunggu sampai kira-kira enam bar baru bisa jalan karena jika kurang dari angka itu roda masih *lock*. Sehingga tidak ada fakta ditemukan pada kendaraan kami, truk menggelinding ke belakang karena tidak kuat menanjak. Dengan sistem rem seperti ini, jika kurang tekanan udara dalam tabung. Rem akan aktif lalu mengunci roda," kata Triono.

Semua petunjuk aktual truk, ada di dashboard

Ketika sistem pengeremen terdapat masalah kebocoran, perhatikan pada indikator tekanan udara di *dashboard*. "Ada dua jenis kebocoran. Bocor halus bisa dilihat dari indikator tekanan udara di *dashboard*. Jika tekanan sudah penuh lalu mesin dimatikan, berangsur-angsur tekanan akan turun. Beda dengan kebocoran yang lebih besar, akan terdengar bunyi mendesis. Segera cari sumber bunyi mendesis di sambungan atau konektor pembagi *pipeline*. Bocor halus lebih rumit pemecahannya karena harus memeriksa lebih rinci lagi *pipeline*," terang Triono.


Komponen AC dan tangki coolant radiator

Cover rem di setiap roda yang melindungi dari kotoran

Untuk keperluan modifikasi pemilik kendaraan harus memperhatikan perangkat yang terpasang pada kendaraan. "Beberapa sopir ingin menambahkan klakson modifikasi pada kendaraannya. Untuk pengambilan angin perlu memperhatikan buku manual yang sudah disertakan. Jangan asal memotong lalu membuat percabangan pada jalur selang utama. Perhatikan bahwa truk memiliki tabung udara khusus yang sudah disediakan untuk keperluan lain. Pengemudi bisa memanfaatkan tabung itu untuk keperluan modifikasi," ucap Aris.

Untuk modifikasi elektrik yang memerlukan daya dari aki, perlu memperhatikan jalur kelistrikan pada kotak sekring. "Jangan ambil arus tanpa perhitungan beban penggunaannya, apalagi tidak ditambah dengan pengaman. Jadi jangan langsung sambungkan kabel yang sudah digunakan. Karena penambahan perangkat pada jalur utama berarti beban arus akan beda, lebih baik menambah kabel sendiri dari terminal. Lalu menghitung beban arus sehingga didapatkan berapa besaran sekring yang dibutuhkan untuk dipasang pada kotak sekring. Sebaiknya perangkat elektrik tambahan tidak menganggu arus listik yang sudah ada," pesan Aris.

Triono

Mekanik PT Hartono Raya Motor Surabaya

Pengemudi perlu memahami indikator pada *dashboard*. "Pada *dashboard* hampir semua kondisi truk bisa diakses dari situ. Ada kode atau arti nyala lampu indikator yang menunjukkan kondisi bagian-bagian truk, misalkan temperatur mesin hingga isi tabung sistem pengereman. Indikator pada *dashboard* membantu pengemudi dalam memahami kondisi aktual kendaraan. Jika ada nyala lampu atau notifikasi tertentu perlu segera mendapat respons pengemudi," terang Triono.

PERAWATAN TRUK TANGKI

Teks : **Sigit Andriyono**
Foto : **Giovanni Versandi**

Salah satu jenis karoseri yang harus rutin diperiksa adalah tangki. Perawatan tangki baik itu trailer maupun truk trailer sangat penting untuk operasional perusahaan. Selain membahayakan pengguna jalan, truk tangki yang tanpa perawatan akan merugikan konsumen karena bisa memengaruhi kualitas material yang dibawanya. Setidaknya truk tangki harus menjalani pemeriksaan rutin setiap 60 hari.

Hasyim Sulaiman, Kepala Mekanik Bengkel Tangki Padat Kemala Jaya Kalimas menuturkan bahwa tangki yang membawa bahan korosif memerlukan perawatan yang lebih intensif dibanding tangki biasa. Sebelum memulai pemeriksaan pastikan tangki diparkir di tempat yang aman.

1. Lakukan pemeriksaan keliling kendaraan untuk memeriksa kondisi umum truk tangki.
2. Pasang rem parkir dan periksa semua kondisi rem belakang. Dengan rem diaplikasikan, periksa kebocoran ban yang mungkin terdengar.
3. Ukur dan catat ketebalan kanpas rem di semua roda.
4. Periksa drum rem.
5. Periksa ring S - Cam.
6. Periksa baut penyesuaian rem.
7. Ukur dan catat kedalaman tapak setiap ban.
8. Ukur dan catat tekanan masing-masing ban.
9. *Review* pemakaian ban yang cocok dan kondisi trayek truk tangki.
10. Periksa kondisi semua selang rem, katup udara, tabung udara, dan valve selang udara.
11. Periksa *seal* pada sambungan selang dan perangkat pendukung, ganti jika sudah aus.
12. Periksa *subframes* dan *cross-members* dari retak dan korosi.
13. Periksa kondisi semua komponen suspensi, termasuk

bearing, equalizer, dan balok suspensi. Periksa *equalizer, leaf* dan *U-Bolt* dari aus dan retak.

14. Periksa kondisi kelonggaran *leaf spring* dan *U-bolt*.

15. Periksa *shockbreaker* dan perangkat kontrol level *axle* dari aus dan kebocoran udara di dalamnya.

16. Periksa kotak kompartemen peralatan dari retak dan aus.

17. Naikkan masing-masing *jack* roda dan periksalah putaran *bearing* roda yang berlebihan.

18. Periksa komponen yang memerlukan *grease* dan cek tanda-tanda kontaminasi pada lubang *grease*.

19. Periksa *seal* yang bocor dan kondisi rem.

20. Periksa ban yang retak, longgar dan semua perangkat yang terhubung pada roda.

21. Periksa kekencangan pada semua baut roda.

22. Periksa *landing gear trailer jack* pada posisi gigi tinggi dan rendah. Periksa kondisi *docking gear* dari retakan dan kerusakan struktural.

23. Ukur ulang dimensi kuncian dengan *kingpin plate*.

24. Periksa kekencangan kuncian dan *kingpin plate*. Caranya dengan mengetuk kuncian dengan palu. Jika kuncian longgar atau *mounting* yang kurang kencang akan keluar bunyi nyaring.

25. Periksa juga dudukan tangki dari retak, penyok, korosi, dan cek kondisi penguatnya.

26. Periksa pelindung tangki dari baut yang longgar dan korosi.

27. Periksa kondisi tangga, jalan alur, gasket *manhole*, ventilasi, tutup tangki, dan alat pengukur tekanan.

28. Periksa kondisi tangki dari kebocoran lewat tekanan yang terukur.

29. Periksa angka yang muncul pada termometer tangki.

30. Periksa saluran uap dan saluran udara dari kebocoran dan aus.

31. Oleskan *grease* ke semua komponen yang membutuhkan pelumasan di trailer tangki.

32. Periksa semua kondisi lampu dan kabel dari pengelupasan dan korosi.

33. Cek fungsi *anti-lock braking system* (ABS) dan pengoperasiannya jika trailer mengaplikasikan itu.

34. Periksa pompa hidrolik, *pipeline, plug fusible*, dan kontaminasi oli hidrolik.

PEMERIKSAAN KATUP INTERNAL DAN EKSTERNAL

Hasyim memberikan tips bagaimana memeriksa katup internal dan eksternal tangki. Mulailah dengan membuka katup internal dan menutup katup eksternal. Lakukan uji *bypass* ke pipa *outlet*, putar pompa vakum, dan biarkan mencapai mencapai tekanan 20 inci merkuri (Hg). Matikan pompa vakum dan perhatikan alat ukurnya. Jika vakum menegang, katup eksternal dalam kondisi baik. Jika tidak, perbaiki katup luar. Selanjutnya, tutup katup internal dan buka katup luar. Putar pompa vakum dan biarkan mencapai 20 inci merkuri (Hg). Jika vakum menegang, maka katup internal dalam kondisi baik, jika tidak, lakukan perbaikan.

Berikut item-item yang harus diperiksa tahunan. Karena usia pemakaian komponen sangat rentan terhadap trayek dan muatan, lakukan pemeriksaan lebih sering jika dalam kondisi ekstrim.

1. Periksa bagian depan dan belakang tangki dari tanda kerusakan seperti penyok, berlubang, dan goresan pelindung tangki.

2. Periksa kuncian dan *kingpin plate* pada tangki trailer dari kerusakan yang dapat menyebabkan selang *hose* bocor.

3. Periksa *pipeline* dari kerusakan atau tanda-tanda kebocoran.

4. Periksa katup internal, pastikan kondisinya utuh.

5. Periksa perlengkapan utama truk, yaitu peralatan khusus yang dipasang di trailer seperti kapak dan pemadam kebakaran.

6. Periksa gasket *manhole* dari kerusakan, tanda-tanda retak dan korosi.

7. Periksa perangkat *controller* kabin. Perangkat ini mengatur tekanan hidrolik yang membuat katup internal pegas terbuka jika diaktifkan. Biasanya terletak di depan trailer atau belakang kabin pengemudi. Internal *valve* pada trailer berada di bagian belakang *head tractor*. Jika terjadi keadaan darurat, perangkat *controller* dapat dipatahkan dengan palu atau benda lain. Tindakan darurat tadi memungkinkan tekanan hidrolik terlepas, dan memaksa katup internal menutup. Katup *controller* juga dilengkapi steker *fusible*. Jika suhu tiba-tiba naik, steker *fusible* akan mencair, lalu akan membuat tekanan hidrolik terlepas dan menutup katup internal.

8. Periksa sambungan *valve* dan selang. Pastikan baut dikencangkan dan gasket tidak bocor.

9. Periksa tahanan *valve fusible* untuk memastikan kondisinya utuh dan tidak terdorong keluar dari ujungnya.

10. Periksa *seal lading* dan baut pengencangnya. *Seal lading* adalah komponen untuk memastikan bahwa tutup pengisian atau lubang tidak dapat dibuka atau dilepaskan setelah produk masuk dalam tangki ini memastikan bahwa produk tidak dapat dirusak kecuali ada pengurasan dari operator.

11. Periksa ventilasi vakum dan ukurannya sesuai dengan spesifikasi tangki. Periksa bahwa tidak ada ditemukan rembesan atau bekas rembesan dan pipa saluran pembuangan di bagian bawah juga dalam kondisi baik.

INSPEKSI VISUAL INTERNAL TANGKI

Periksa seluruh permukaan dalam tangki dari tanda-tanda korosi, abrasi, penyok, dan goresan. Ketika memeriksa, perhatikan pada area ujung tangki dan area di atas kuncian trailer.

- Gunakan alat ukur untuk memeriksa keselarasan vertikal badan tangki.
- Periksa area sekitar pipa dan *valve* dari benda asing yang dapat menganggu fungsi katup.
- Periksa area *heat* transfer panel dari distorsi, retak, atau goresan.
- Periksa *port valve* dan *manhole* dari retak atau cacat fisik lain.
- Periksa area sekitar pipa, dan katup dari benda asing yang dapat mencegah fungsi katup.

TANGKI CURAH KERING

Ada dua spesifikasi dasar untuk tangki curah kering, tipe tangki umum yang biasa berbentuk silinder dan tipe *hopper* yang berbentuk seperti contong. Tipe silinder mampu menggabungkan struktur tangki untuk meregangkan spesifikasinya sehingga mampu mendistribusikan beban ke lima titik pusat beban. Seperti halnya dalam tangki lain, pasti bagian dalam terdapat kompartemen yang tergantung pada spek tangki. Tipe *hopper* menggunakan *frame* yang menempel pada bagian dasar *body*, sehingga pada saat bongkar muat pasti menggunakan bagian tengah tersebut yang menjorok ke bawah. Dari kedua jenis tangki curah, semuanya menggunakan *pressure pump*. Sehingga istilah pneumatik cukup sering diterapkan pada tangki curah. Beberapa tipe tangki curah memiliki sistem vakum untuk *loading* dengan mengisap material yang berbentuk bubuk. Contohnya adalah semen, garam, kapur, pupuk, plastik, serbuk deterjen, gipsum, ammonium nitrat, suplemen pakan, tepung, gula, dan produk serbuk lainnya.

Periksa visual keliling kendaraan untuk melihat adanya rembesan

PERAWATAN UMUM TANGKI CURAH KERING

Masalah umum untuk tangki curah kering adalah sistem pembuangan yang terpasang dengan produk. Setiap karoseri tangki pasti memberikan instruksi untuk mengoperasikan *pressure pump* yang membuat gaya dorong dari dalam pada *manifold*. "Jika ingin mengeluarkan muatan, tinggal membalik aliran udara dan material akan kembali ke dalam tangki. Ini dilakukan dengan membuka dan menutup katup dalam tangki, dengan bantuan *blower* semua material akan keluar dari tangki. Spek *pressure pump* tertentu disesuaikan dengan jenis muatan tangki curah. Sistem tangki curah kering menggunakan aplikasi tekanan berulang. Sehingga bisa menyebabkan kebocoran tekanan yang semakin lama akan membesar, jika tidak dirawat. Sumber kebocoran biasanya sama dengan tangki untuk cairan, yaitu *manhole* dan *valve*. Sumber kebocoran lain adalah sambungan pipa dari *blower*, gasket pada bagian bawah dan retakan pada *body* tangki. Frekuensi pemeriksaan ini bisa tergantung pada aturan perusahaan, namun intinya adalah perlu ada pemeriksaan rutin berjangka. Jika ingin lebih awet bisa melakukan inspeksi rutin tahunan yang lebih rinci, sehingga bisa menemukan gejala masalah sebelum kecelakaan serius terjadi akibat kurang perawatan," tutur Hasyim.

INSPEKSI EKSTERNAL TANGKI CURAH KERING

Beberapa hal berikut untuk memastikan kondisi tangki curah dalam keadaan baik.

1. Periksa semua struktur tangki dari korosi atau abrasi, penyok, indikasi retak, cacat fisik dan cacat lainnya yang terlihat dari inspeksi visual.
2. Periksa pipa, katup, adapter, dan sambungan selang dari cacat dan indikasi kebocoran.
3. Periksa *blower, pump*, atau *compressor*. Perhatikan kebocoran oli, *drive belt, bearing*, dan titik pelumasan *grease.*
4. Periksa semua komponen yang berkaitan dengan *manhole* dan gasket. Periksa dari retak dan cacat fisik di sekitar area tutup tangki.
5. Lakukan pemeriksaan fungsi sistem secara lengkap mulai dari tangki bertekanan hingga control *valve.*
6. Lepas, bersihkan dan kembalikan semua komponen pendukung *pressure pump*.
7. Setelah memastikan *valve* tekanan terbuka pada angka yang benar, pasang kembali tangki dan *pressure pump.*
8. Ganti semua komponen yang aus dan kencangkan semua baut.
9. Lakukan pemeriksaan pada kuncian trailer bagian atas, sistem suspensi, *landing gear trailer jack*, tangga, dan lantai alur.
10. Periksa semua fitur kendaraan yang berhubungan dengan keamanan seperti lampu, ban, rem, dan suspensi.

Indonesia Transportation and Logistics Outlook 2018

Tahun 2018 Menjanjikan

Jelang tutup tahun 2017 *TruckMagz* mengadakan *power lunch* bertajuk "Indonesia Transportation and Logistics Outlook 2018" di Klub Kelapa Gading, Jakarta (29/11). Diskusi ini menghadirkan pembicara Kepala Subbidang Analisis Kebijakan Pembiayaan Infrastruktur Kemenko Bidang Perekonomian Djoko Wibowo, Wakil Ketua Kompartemen Tetap Perhubungan Darat Ateng Ariyono, Ketua Komite Tetap Bidang Logistik, Supply Chain, dan SDM Nofrisel yang juga Wakil Ketua Umum Bidang Keanggotaan dan Pengembangan Usaha Aptrindo, Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwader Indonesia Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia Zaldy Ilham Masita, dan Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres Indonesia Mohamad Feriadi.

Djoko Wibowo

Liana Trisnawati

Ateng Ariyono

Beragam isu yang dibahas dalam diskusi terutama terkait proyeksi pertumbuhan bisnis logistik pada tahun 2018. Ateng Ariyono menjelaskan, bisnis logistik ke depan akan semakin bergairah sebab pada tahun ini terlihat beberapa industri manufaktur meningkatkan kapasitas produksinya. Secara makro pertumbuhan ekonomi juga mendukung walaupun sebenarnya sedikit meleset.

"Pembangunan infrastruktur yang tengah gencar dilakukan pemerintah dapat menghidupkan banyak industri yang sangat bergantung pada infrastruktur khususnya di bidang logistik. Pada lima tahun terakhir bisnis transportasi secara umum mengalami peningkatan yang luar biasa, pertumbuhannya rata-rata lebih tinggi ketimbang industri konsumsi. Kadin menganggap semua indikator tersebut menunjukkan pada tahun 2018 menjanjikan," tambah Ateng.

Seperti diketahui berdasarkan data Komite Percepatan Penyediaan Infrastruktur Prioritas (KPPIP), dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional 2015-2019 pemerintah telah menetapkan sejumlah target pembangunan infrastruktur logistik. Terdapat empat proyek prioritas yang berkaitan langsung dengan sektor logistik. Pertama, guna mewujudkan realisasi Tol Laut pemerintah merencanakan pembangunan 24 pelabuhan laut baru dan membangun 60 pelabuhan penyeberangan. Terkait moda angkutannya, pemerintah akan meningkatkan jumlah kapal, seperti *pioneer cargo, transport vessels, pioneer crossing vessels*.

Selanjutnya, pemerintah berupaya memperkuat konektivitas melalui pembangunan infrastruktur udara dengan membangun 15 pelabuhan udara baru, pembangunan fasilitas *air cargo* di enam lokasi, dan menambah jumlah pelabuhan udara perintis.

Terkait infrastruktur darat, pemerintah akan melakukan revitalisasi efisiensi jalan dengan pembangunan dan pebaikan jalan. Caranya dengan pembangunan 2.650 km jalan baru, pembangunan 1.000 km jalan tol baru, dan rehabilitasi 46.770 km jalan *existing*. Selain itu, pemerintah akan mengurangi biaya logistik melalui infrastruktur kereta api dengan membangun jalur baru di Jawa, Sumatera, Sulawesi, dan Kalimantan. Jumlahnya 2.159 km kereta antarkota dan 1.099 km kereta dalam kota.

Peserta saat Absen

Dari Kiri : Ariel Wibisono, Ratna Hidayati, Mohammad Feriadi, Ateng Ariyono, Zaldy Ilham Masita, Liana Trisnawati, Nofrisel, Gemilang Tarigan, Amir Syarifuddin

Muhammad Feriadi

Yukki Nugrahawan Hanafi

Nofrisel

Zaldy Ilham Masita

Amir Syarifuddin

Tren Pertumbuhan sampai 2030

Zaldy Iham Masita sependapat, infrastruktur akan berperan signifikan dalam mendorong pertumbuhan logistik. Versi Asosiasi Logistik Indonesia, bisnis logistik dan angkutan barang diprediksi bakal tumbuh sekitar 12% sampai 14% pada tahun 2018. Prediksi tersebut diperkuat dengan data pertumbuhan logistik ALFI yang menyebutkan tiga tahun terakhir *contract logistic* naik rata-rata 12,1% per tahun, *air and sea freight forwading* 11,8% per tahun dan *express and small parcel* 21,7% per tahun.

"Dari angka-angka tersebut tren pertumbuhan logistik ke depan masih bagus. Apalagi didukung sejumlah 15 Paket Kebijakan Ekonomi yang telah dikeluarkan pemerintah terdapat lima paket kebijakan yang terkait logistik," terang Yukki Nugrahawan Hanafi. Secara jangka panjang pertumbuhan logistik memang menjanjikan, sebab World Economic Forum meyebutkan pada tahun 2030 diprediksi konsumsi domestik dalam negeri akan mencapai 5,4 triliun dolar AS.

Termasuk pada bisnis kurir diprediksi akan terus bertumbuh seiring pertumbuhan *e-commerce* yang naik rata-rata 30% per tahunnya. "Ini tak lain karena perilaku berbelanja masyarakat sudah banyak beralih ke *online*. Apalagi masalah kemacetan di kota-kota besar membuat masyarakat malas keluar rumah, akhirnya lebih memilih menggunakan kurir," kata Mohamad Feriadi.

Berbeda dengan beberapa pembicara sebelumnya yang lebih banyak menyoroti proyeksi pertumbuhan logistic, Nofrisel justru memiliki beberapa catatan kritis tentang kebijakan pemerintah terkait logistik. "Kami memberi apresiasi pemerintah terhadap paket lima kebijakan ekonomi terkait logistik yang sudah terbit. Hanya saja dari sisi eksekusi masih lemah, penyebabnya tak lain karena pendekatan parsial oleh pemerintah," terangnya.

Ia pun menambahkan, arah pengembangan sektor logistik nasional dari sisi makro terkesan masih pada tataran normatif sehingga tidak memiliki ukuran keberhasilan yang jelas. Padahal pembicaraan tentang biaya logistik nasional telah ada hampir 10 tahun terakhir dan belum ada kemajuan. Termasuk pembahasan tentang logistik berbasis maritim melalui Sistem Logistik Nasional yang dirintis sejak tahun 2012.

Meski begitu, Nofrisel tetap mengapresiasi kemajuan perusahaan-perusahaan logistik nasional yang secara korporasi dapat bertumbuh dengan baik dan signifikan, baik BUMN maupun swasta. "Kadin mengajak semua komunitas logistik nasional agar saling bahu-membahu dan membangun sinergi nasional untuk menciptakan daya saing yang kuat terhadap pemain logistik asing. Kami juga mengimbau kepada pemerintah untuk lebih meningkatkan perhatian pada tataran eksekusi, terutama koordinasi lintas kementerian dan lembaga," tutupnya.

AFFA 27TH ANNUAL GENERAL MEETING DAN RAPIM PUSAT ALFI/ILFA 2017

ALFI Tekankan Pentingnya Kolaborasi

Teks: Abdul Wachid I Foto: Giovanni Versandi

Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarders Indonesia (ALFI), Yukki Nugrahawan Hanafi yang menekankan pentingnya kolaborasi antarinstansi untuk mendukung program pemerintah menuju 'Konektivitas ASEAN 2025.'

"Konektivitas logistik di kawasan ASEAN hanya dapat terwujud bila kita menjalin sinergi strategis antara perusahaan logistik BUMN dan swasta. Akan jauh panggang dari api jika pelaku industri logistik saling mengedepankan ego dan mengesampingkan semangat kolaborasi," ujar Yukki yang juga merupakan *Chairman* AFFA (*ASEAN Federation of Forwarders Associations*) saat memberikan sambutan pada Rapat Tahunan AFFA ke-27 di Bali (25/11).

Pembukaan Rapat Tahunan AFFA dan Rapimnas ALFI

Mengingat logistik merupakan bidang yang bersifat multisektoral, diperlukan kerja sama seluruh pihak terkait dalam mendorong daya saing industri logistik dalam negeri termasuk para pelaku logistik dan penyedia jasa logistik yang terdiri atas perusahaan swasta dan BUMN.

ALFI sebagai bagian dari AFFA memiliki peran penting dalam meningkatkan utilisasi aset, optimalisasi rencana investasi (pengembangan fasilitas), dan meningkatkan integrasi pelayanan salah satunya melalui *platform* "The Hive".

"ALFI sebagai bagian dari AFFA telah mengadopsi dan sepakat untuk bersama-sama membangun dan mengembangkan *platform e-connectivity* dengan meluncurkan *The Hive* bersama pelaku logistik di negara-negara ASEAN," papar Yukki.

Menteri Perhubungan RI, yang diwakili Kepala Badan Pengelola Transportasi Jabodetabek (BPTJ) Bambang Prihantono mengatakan ASEAN telah menjadi pasar ekonomi terbuka dan terpadu, di mana perdagangan antarnegara ASEAN mewakili 24 persen dari total perdagangan negara-negara ASEAN. Dalam situasi ini AFFA merupakan aktor penting dalam membuat konektivitas menjadi sukses. "AFFA harus mempromosikan dan membangun kerja sama yang kuat antaranggota dan membantu pemerintah untuk mewujudkan program konektivitas logistik di kawasan ASEAN," ujar Bambang.

Sementara itu, Wakil Gubernur Bali Ketut Sudikerta menyampaikan, “Bali tidak saja sebagai daerah tujuan pariwisata dunia, tetapi Bali sesungguhnya telah menjadi *market point* bagi pemasaran berbagai produk, khususnya produk kerajinan dari seluruh Indonesia yang didistribusikan ke seluruh dunia,” kata Sudikerta.

Dia mengatakan, saat ini Bali terhubung dengan provinsi lainnya di Indonesia dan kota-kota lainnya di seluruh dunia melalui lima pintu masuk dan keluar, yaitu Bandar Udara I Gusti Ngurah Rai, Pelabuhan Laut Padang Bay, Pelabuhan Laut Benoa, Pelabuhan Laut Gilimanuk, dan Pelabuhan Laut Celukan Bawang. Namun, tempat-tempat tersebut masih perlu mendapat peningkatan baik dari segi kapasitas maupun kualitas pelayanannya.

“Dalam era perdagangan bebas, persaingan antarnegara semakin tinggi, tidak saja menyangkut produk barang dan jasa, persaingan juga menyangkut jaringan logistik dan rantai pasok. Untuk itu, perlu pembangunan dan perbaikan jaringan distribusi, jaringan transportasi, jaringan informasi, dan jaringan keuangan untuk membangun sistem logistik yang andal,” ujar Sudikerta.

Rapimnas ALFI yang bertajuk “Revolusi Sinergitas Usaha Logistik Nasional antara BUMS - BUMN Guna Membangkitkan Perekonomian yang Berkeadilan dan Berkelanjutan", diikuti oleh anggota ALFI seluruh Indonesia juga anggota AFFA.

Yukki Nugrahawan Hanafi saat pembukaan

Diskusi para peserta rapat tahunan AFFA

Gemilang Tarigan dan peserta dari negara lain

Paparan dan diskusi logistik dalam Rapimnas ALFI

Ariyanti Adisoediro pada acara rapat tahunan AFFA

Diskusi dalam rapat tahunan AFFA

TELESCOPIC AERIAL PLATFORM TRUCK

APT paling Praktis dan Simpel

Teks : Sigit Andriyono I Foto : Giovanni Versandi

Bekerja di ketinggian bisa menjadi pekerjaan yang menantang bagi beberapa orang. Apabila tanpa didukung peralatan dan perlengkapan keamanan baik akan sangat berisiko. Salah satu kendaraan pendukung pekerjaan di sektor ini adalah Aerial Platform Truck (APT). APT paling umum ada dua jenis telescopic platform dan articulated platform. Pada edisi kali kami akan mengulas mengenai *telescopic platform* dari Karoseri Antika Raya.

APT jenis teleskopik ini mudah digunakan dan sangat cocok digunakan tanpa operator pendukung. Di samping perawatan yang mudah, ukuran base truk bisa disesuaikan untuk mendukung jangkauan kerja.

Fajar Irokhman *Engineering Supervisor* PT Antika Raya mengatakan, "Perangkat kami ini memiliki jangkauan kerja lima meter dengan daya angkut 100 kg; 100 kg jika dirinci, bobot orang 60 kg dan peralatan pendukung kira-kira 40 kg. Spesifikasi truk tergantung permintaan *customer*. Tetapi jenis ini untuk jangkauan kerja maksimal lima meter," kata Fajar.

Fajar menjelaskan fitur dan bagian-bagian kendaraan. Dua bagian besar dari kendaraan ini adalah mobil dan perangkat teleskopik.

Landing Jack menahan 4 sudut kendaraan

KONTROL HIDROLIS

Untuk teleskopik, kontrol bisa dilakukan di dua tempat. "Di bagian bawah pada tiang teleskopik dan kontrol kedua pada basket. Di bawah ada *switch* pemindah kontrol, jika ingin operator di basket yang mengontrol sendiri pergerakannya, posisikan arah kunci ke atas. Jika arah *switch* ke bawah berarti semua kontrol di basket tidak akan berfungsi dan semua pergerakan teleskopik dari bawah," tambah Fajar.

STORAGE BOX

Tepat di belakang kabin terdapat dua kotak penyimpanan. Sebelah kiri berisi aki tambahan dan kanan bisa digunakan untuk keperluan lain *customer.* "Kotak kiri kami gunakan untuk menaruh aki tambahan. Kenapa perlu aki? Mobil AP ini termasuk kendaraan kecil tidak punya cukup sumber daya seperti halnya *light truck* yang terdapat PTO. Maka dari itu memerlukan aki tambahan yang diparalel dengan aki mobil. Daya dari aki diperlukan untuk menggerakkan *powerpack. Powerpack* diperlukan untuk menggerakkan perangkat hidrolis yang ada pada APT ini. Jadi semua sistem hidrolis ini menggunakan *powerpack*, aki tambahan untuk menghasilkan *power* yang lebih kuat," ucapnya.

EXTRA LEAF SPRING

Untuk mendukung kapasitas muat dan kestabilan ketika bekerja diperlukan kekuatan pada roda belakang. "Saya tambahkan dua per daun di nomor dua pada kendaraan agar tidak terlalu condong ke belakang karena mobil ini menanggung beban dengan AP teleskopik," imbuh Fajar.

LANDING JACK

Untuk kontrol kaki bisa dilakukan dari sebelah kiri belakang kendaraan. "Terdapat *single handle*, untuk keempat kaki. Kontrol semua kaki dari sini. Kami buat simpel dengan satu tuas saja. Biasa kami gunakan empat kaki dengan empat *handle*. Tetapi kami *update* lagi dengan *ball valve high pressure*. Dengan *valve* tersebut kaki mana yang ingin dijalankan dulu depan atau dua belakang, maka salah satu *valve* ini dibuka. Ini menjadi lebih efisien. Fungsi tambahannya sebagai pengunci," kata Fajar.

Cara kerjanya adalah setelah *valve* dibuka, tuas ditarik, oli akan mengerakkan kaki untuk turun. Setelah selesai ditutup kembali. Proses bisa dilanjutkan dengan membuka *valve* yang lain untuk menurunkan sisa kaki. Keunggulan *ball valve high pressure* adalah mengunci oli hidrolis jika terjadi kebocoran. "Jika ada oli hidolis bocor, oli tidak bisa turun karena *valve* pada posisi menutup. Sehingga jika ada sambungan bocor pun oli juga tidak bisa menetes. Sistem ini lebih aman dibanding menggunakan empat *handle valve*," terangnya.

Posisi maksimal jangkauan kerja telescopic

POWER PACK

Seluruh pergerakan dari APT dikendalikan dari kontrol yang mendapatkan tenaga dari *powerpack*. *Powerpack* terdiri dari tangki, oli hidrolis, motor, dan *valve*. *Powerpack* menyalurkan oli ke semua selang-selang hidrolis. Pergerakan oli akan berjalan dan terus bersirkulasi melalui seluruh selang yang terpasang.

Penahan telescopic sekaligus mekanisme pergerakan rotasi body dan boom

PLATFORM BASKET

Basket terbuat dari bahan fiber sehingga aman untuk operator yang bekerja di ketinggian yang mungkin berkenaan dengan jaringan kabel listrik. "Bahan fiber bukan penghantar listrik. Cukup aman dan tebal. Bagi *customer* yang memiliki garasi, tentu *basket* akan lebih awet. Tetapi jika dibiarkan terpapar panas dalam waktu lama akan cepat rapuh, pemilik kendaraan bisa menutup *basket* dengan semacam material kain mirip terpal agar lebih awet," sarannya.

Fajar mengingatkan, sebaiknya menyalakan mesin ketika menggunakan AP, jika mesin mobil mati aki tidak mengisi. Jika digunakan terus-menerus seperti itu aki akan tekor. Untuk *emergency* saja tanpa mesin nyala bisa, tetapi segera perbaiki mesin mobil jika ada masalah. Jika pekerjaan dengan APT memerlukan waktu lama di posisi atas, sebaiknya matikan mesin. Untuk turun, *powerpack* bisa memanfaatkan gravitasi saja.

BODY MOUNTING

AP dan body kendaraan dirakit dengan kuat beserta bak. "Sasis body dibaut bersama dengan bak perangkat AP di antaranya kami tempatkan bantalan untuk meredam pertemuan kedua body. Selain itu, sasis bawah bak ini kami sesuaikan dengan bentuk sasis kendaraan. Sehingga kami samasekali tidak mengubah sasis kendaraan," kata Fajar.

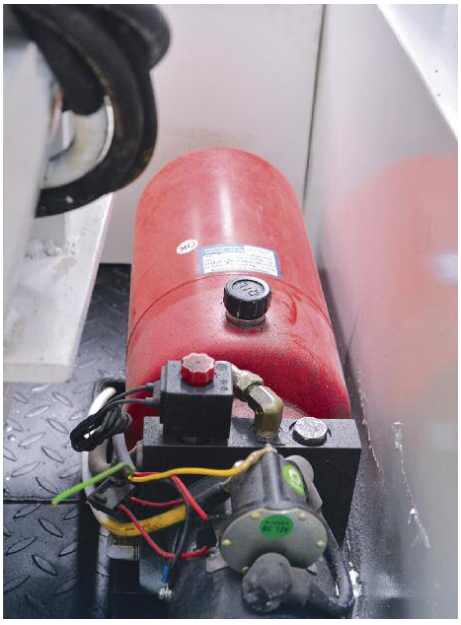
MAINTENANCE

Perawatan dari APT, selain menjalankan perawatan kendaaraan melalui servis rutin, terutama pada mesin mobil, karena kinerja APT juga tergantung kinerja mesin. "Jika mesin mobil bermasalah atau mesin tidak fungsi, pengisian aki akan terpengaruh. Periksa berkala aki untuk mengetahui fungsi pengisian aki dari mobil. Periksa juga kebocoran dari selang dan *rubber*-nya. Setiap akan beraktivitas periksa apakah ada rembesan oli. Lakukan inspeksi visual. Terpenting perhatikan *grease*-nya. Lakukan perawatan rutin untuk *grease*-nya terutama daerah pergesekan logam dengan logam. Pastikan *nipple grease* tidak kering. Jika penggunaan kendaraan sesuai dengan standar yang karoseri berikan, maka tidak ada kendala besar, kendaraan akan aman dan awet," jelas Fajar.

Untuk pengecekan oli hidrolis bisa melalui tutup tangki. Terdapat semacam *stick* dengan level ketinggian oli. "Dari sini oli hidorlis bisa diperiksa menggunakan *stick*. Jika ketinggian oli menurun tambahkan. Jangan sampai kekurangan oli hidrolis. Jika terlalu banyak air yang masuk segera kuras," katanya.

Tuas control dan tombol switch telescopic

Bantalan untuk body karoseri dan sasis kendaraan



Powerpack yang menggunakan sumber daya aki

MENGURAS OLI HIDROLIS

1. Pengurasan dilakukan untuk memastikan setiap selang terisi dengan oli hidrolis.
2. Siapkan oli baru dan ekstra oli jika untuk persediaan jika kurang.
3. Buka baut *drain* oli dan biarkan semua oli keluar sendiri.
4. Tunggu beberapa saat untuk memastikan semua oli keluar. Biasanya oli yang tercampur air akan berwarna putih.
5. Pasang kembali baut drain. Masukkan oli baru.
6. Hidupkan *powerpack* hingga mendorong oli ke seluruh bagian selang hidrolis.
7. Periksa tangki oli, jika oli berkurang tambahkan.
8. Trus hidupkan *powerpack* untuk mendorong oli ke seluruh selang perangkat hidrolis
9. Biasanya ada udara yang terjebak didalam selang. *Powerpack* akan berbunyi nyaring pertanda sedang proses mendorong oli.
10. Oli dalam selang akan bersirkulasi. Periksa kembali tangki, tambahkan jika oli berkurang.
11. Tahap final dari pengurasan adalah membuang sedikit oli lewat baut *drain*. Ini dilakukan untuk mengeluarkan oli lama yang masih terjebak didalam. Setelah baut drain ditutup, tambahkan oli baru melalui tangki.

PENGGANTIAN PART

Pada bagian *boom* ada lapisan teflon yang membantu meredam gesekan antara logam. "Pada perangkat *telescopic* ada dua *boom*. *Boom* pertama yang besar dan *boom* kedua yang bergerak, ukurannya lebih kecil daripada *boom* pertama. Untuk meredam gesekan *metal to metal*, kami pasang teflon. Jadi nanti yang bergesekan adalah *boom* pertama dan lapisan teflon pada *boom* kedua. Asalkan *maintenance grease* ini benar dilakukan, kira-kira satu tahun perlu cek dulu teflonnya. Jika kendaraan sering digunakan, tiga bulan cek dulu. Logam gesekan dengan logam, harus ada yang dibuat aus, yaitu teflon tadi. Penggantian teflon cukup bawa kendaraan ke kami. Lalu akan dipasang teflon baru. Perlu diperhatikan, saat teflon aus maka gerakan *boom* kedua akan goyang. Goyang ini bisa membuat gerakan besar pada ketinggian jangkauan kerja di lima meter, sangat berisiko sekali," katanya.

Bekerja di ketinggian perlu sekali memperhatikan faktor keselamatan dan keamanan. Didukung dengan APT yang selalu menjaga perawatan rutin. Pekerjaan pada jangkauan tertentu pun akan terjamin keselamatan dengan tetap mengikuti prosedur keamanan.

Acara Gathering Indonesian Logistic Community (ILC) di Jakarta Utara.

Indonesian Logistics Community

Sinergikan Semua Pihak untuk Turunkan Biaya Logistik

Teks: Citra

Indonesia merupakan salah satu negara kepulauan yang menjadi ladang bisnis yang menjanjikan di Asia karena memiliki kondisi geografis yang strategis. Namun, kondisi Indonesia sebagai negara kepulauan juga sekaligus menjadi tantangan bagi sektor logistik untuk memperlancar arus barang dan menurunkan biaya logistik. Tantangan inilah yang ingin dijawab oleh *Indonesian Logistics Community* (ILC) dan sekaligus menjadi dasar pendirian organisasi yang bakal dirilis pada Mei 2018. Selain itu, pendirian ILC juga dimaksudkan agar Indonesia menjadi tuan rumah di negeri sendiri, terutama dalam bidang logistik.

”Logistik di negara lain itu bisa berhasil karena pengiriman barang di sana itu hanya dari satu titik ke titik lain di satu daratan. Berbeda dengan Indonesia yang kompleks dan butuh angkutan darat, laut, dan udara. Untuk memperbaiki logistik di Indonesia, semua perusahaan logistik harus bersinergi agar tidak dikuasai oleh pihak asing. Itulah mengapa ILC dibuka untuk semua pihak yang berkepentingan di logistik untuk bergabung dengan harapan semua pemangku kepentingan di bidang logistik bisa sinergi,” kata Teguh Siswanto, *Founder* ILC.

Pendirian ILC diinisiasi oleh Teguh Siswanto dan Pradika Galih Saputro. ILC terbentuk dari pembicaraan nonformal seputar kondisi logistik di Indonesia di sebuah grup WhatsApp. Karena permasalahan logistik juga menjadi keresahan beberapa pihak maka pada akhirnya grup ini berkembang cukup pesat dan mengundang beberapa pelaku logistik lainnya.

”Pada awalnya kami berkumpul di WhatsApp *group* dan dalam waktu satu minggu kami sudah tidak bisa menampung dan kemudian berpindah ke Telegram. Dalam waktu satu bulan, anggota kami sudah mencapai 400 anggota. Organisasi ini baru berjalan dua bulan dan baru diurus legalitasnya tapi organisasi ini sudah punya 750 anggota dari dalam dan luar negeri yang terdiri dari semua unsur logistik, yakni transportasi darat, laut, udara, pergudangan, kurir, *ecommerce*, beberapa platform logistik, ekspor-impor, dan *project cargo*. Komunitas ini dikukuhkan pada 20 September 2017 di Warung Teko Sunter, Jakarta Utara,” tuturnya.

Terkait jumlah anggota yang berkembang dengan pesat dalam waktu dua bulan, Teguh mengaku bila banyak anggota organsasi merasa bisnis mereka terbantu dalam hal berjejaring dan mengembangkan bisnis. Karena, menurutnya, anggota yang ada di ILC tidak hanya pengusaha angkutan, melainkan pekerja di bagian logistik, mahasiswa logistik dan bahkan pengguna jasa logistik atau pemilik barang. Jenis perusahaan yang tergabung di dalam ILC antara lain *logistics service provider*, manufaktur, *oil and gas*, telekomunikasi, ritel, dan farmasi.

Meski pada awalnya anggota ILC mencemaskan keberadaan pemilik barang dalam organisasi mereka, namun pada akhirnya para pelaku logistik dapat menerima. Karena menurutnya, pada umumnya asosiasi logistik saat ini masih tabu bila dalam lingkaran mereka terdapat pemilik barang. Para pemilik barang tersebut, kata Teguh, dapat mengancam pelaku usaha logistik dalam hal harga. Diterimanya pemilik barang di ILC dikarenakan pelaku usaha logistik telah sadar bila pada akhirnya pemilik barang akan tahu harga angkutan. Selain itu, ia juga menganggap pemilik barang juga harus mengerti kondisi perusahaan logistik di Indonesia agar mereka tidak semena-mena dalam hal menentukan harga. Namun, tujuan utama dari adanya pemilik barang adalah untuk mempertemukan pemilik barang dengan pelaku usaha logistik dan memutus mata rantai yang terlalu panjang sehingga menaikkan biaya logistik.

"Selain menurunkan biaya logistik, tujuan kami melibatkan berbagai elemen di logistik sesuai dengan visi ILC untuk menjadi jembatan komunikasi para pemangku kepentingan di bidang logistik, baik pengguna jasa logistik, pengusaha dan pekerja bidang logistik, akademisi, pemerhati, dan pembuat regulasi yang berhubungan dengan dunia logistik," jelasnya.

Selain adanya pemilik barang, ILC juga menerima perusahaan asing untuk bergabung sebagai anggota. Prasyarat yang harus dipenuhi perusahaan asing yang ingin bergabung di ILC adalah mengikuti aturan main yang ada dan tidak diperbolehkan melakukan monopoli. Karena, menurut Teguh, Indonesia punya semua pemain logistik di darat, laut, udara, gudang, retail dan juga barang yang akan diangkut. Namun, Teguh menyayangkan pihak yang yang menjadi *control tower* atas logistik di Indonesia adalah pihak asing. Sehingga dengan adanya ILC ia berharap agar semua *stakeholder* logistik dapat menjalankan Sislognas dengan baik dan Indonesia menjadi tuan rumah di negara sendiri.

Teguh menambahkan, persyaratan untuk menjadi anggota ILC adalah memiliki KTP yang masih aktif dan berasal dari perusahaan yang punya kejelasan legalitas. Persyaratan tersebut diperlukan untuk mendapatkan nomor anggota ILC. Sedangkan keanggotaan ILC terdiri dari tiga ketegori, yakni *silver*, *gold* dan *platinum*. "Kalau hanya memasukkan KTP dan dari perusahaan yang jelas, mereka hanya anggota *silver*. Kalau validitas sudah lengkap, mereka jadi anggota di kategori *gold*, kalau sudah beberapa kali terjadi transaksi dan sudah dipercaya dan sudah ada testimoni dari anggota, mereka akan menjadi anggota *platinum*," jelasnya.

Fokus Validasi Anggota

Sebagai organisasi baru, ILC dituntut aktif menjalankan kegiatan pertemuan sekaligus membangun budaya organisasi dan juga rutin berkomunikasi di sosial media. Untuk merealisasikannya, terhitung sejak dua bulan terbentuk, ILC telah menyelenggarakan dua kali pertemuan anggota yang di selenggarakan di Jakarta Utara pada September 2017 dan di Trawas, Jawa Timur pada awal Desember 2017.

Teguh menuturkan, untuk membentuk budaya organisasi dan iklim yang kekeluargaan, ILC selalu mengusung jargon ”Secangkir Kopi Sejuta Relasi” di setiap pertemuan yang ada. Hal ini juga dilakukan untuk menghilangkan suasana formal dan menghapus sekat-sekat yang ada. ”Di ILC tidak ada yang hebat, semua punya status yang sama. Jadi semua anggota bisa berbaur untuk saling berbagi pengalaman di bisnis logistik dan juga menjalin relasi atau kerja sama bisnis antar-masing-masing anggota,” ujarnya.

Sedangkan untuk menampung komunikasi antar-anggota, ILC telah meresmikan aplikasi *chat* yang diberi nama ILChat dan dapat diunduh di Playstore. Tujuan dari pembuatan aplikasi ini adalah agar terjadi *sharing* ilmu logistik dan saling berbagi pengalaman di bidang logistik. Kemudian aplikasi ini juga memungkinkan untuk memberikan dukungan antar-pelaku usaha logistik serta kerja sama dan menjaga persaingan bisnis yang sehat antar-pelaku usaha. Selain itu, aplikasi ini juga memungkinkan untuk mensinergikan permintaan kebutuhan jasa logistik para produsen atau distributor pemilik barang dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dalam keanggotaan ILC.

"Peluncuran aplikasi ini sekaligus digunakan untuk memetakan anggota ILC agar tidak ada anggota yang abal-abal atau mengaku-ngaku sebagai pemain logistik. Dengan kami melakukan seleksi, secara otomatis akan terbentuk sebuah lingkungan di mana di dalamnya hanya ada orang-orang yang berkompeten dan benar-benar pelaku di dunia logistik," katanya.

Terkait peningkatan SDM anggota, Teguh menuturkan bila pihaknya akan menggandeng para ahli dan akademisi di bidang logistik dalam rangka meningkatkan kemampuan SDM anggota di bidang logistik. Pelibatan mahasiswa atau generasi muda di ILC, kata Teguh, merupakan jalan untuk membangun generasi muda yang andal dan siap berkarya di bidang logistik. Beberapa bidang yang akan ditingkatkan kualitasnya meliputi moda transportasi darat dan

Pertemuan ke dua Indonesian Logistics Community (ILC) di Jawa Timur.

Teguh Siswanto, Founder ILC

perkeretaapian, moda transportasi udara, moda transportasi laut, *over-dimensional heavy lift and out of gauge cargo,* pergudangan, *e-commerce*, teknologi informasi, dan ekspor-impor.

”Nantinya akan ada ahli di bidang pendidikan dan pelatihan yang memberi pelajaran kepada generasi muda berikutnya. Itulah mengapa kami libatkan mahasiswa dan perusahaan yang membutuhkan bimbingan. Kalau ada yang membutuhkan pelajaran, tinggal menghubungi sekretariat, kami akan memberikan pengajaran baik dari bidang teori dan praktik,” jelasnya.

Selain meningkatkan SDM, pendirian ILC juga bertujuan untuk membantu mensukseskan program program pemerintah yang berkaitan dengan logistik. Untuk mencapai tujuan tersebut, kata Teguh, pihaknya mengupayakan sebisa mungkin untuk terlebih dahulu mensinergikan berbagai bidang yang ada di wilayah internal organisasi.

Teguh menuturkan bila di setiap acara, pihaknya selalu melakukan transformasi pemahaman mengenai tujuan organisasi. Hal ini dilakukan agar tujuan ILC dapat dipahami dan diterapkan oleh semua anggota. Upaya tersebut juga dilakukan untuk untuk mempersiapkan internal organisasi yang kuat dan tidak melenceng dari tujuan ILC. Sambil membangun di wilayah internal, pihaknya juga akan menjalin hubungan yang baik dengan asosiasi dan organisasi yang berkaitan dengan logistik lainnya. Ia berharap berbagai upaya tersebut dapat menjadikan ILC menjadi organisasi logistik terbesar di seluruh Indonesia.

"Asosiasi ini nantinya akan bersinergi dengan asosiasi logistik yang sudah ada. Kami butuh untuk bersinergi dengan beberapa asosiasi lainnya, selain itu kami juga butuh dukungan dari teman-teman asosiasi lain karena di dalam logistik itu kami tidak dapat berdiri sendiri. Karena tidak ada perusahaan logistik atau asosiasi yang bisa berdiri sendiri dan mengatasi semua permasalahan yang ada di bidang logistik," ujarnya.

MASYARAKAT TRANSPORTASI INDONESIA
Jalan Cikini Raya No.1-5-4, RT.14/RW.5, Cikini, Jakarta,

ASOSIASI BADAN USAHA PELABUHAN INDONESIA
Grand Wijaya Center G-16 Jl. Wijaya II – Kebay-oranBaru
Telp. : (021) 7206902

INSA
Wisma BSG 3A Floor, Jl. Abdul Muis No.40, Petojo Selatan, Gambir, Jakarta
(021) 3514348

ASOSIASI LOGISTIK INDONESIA
Kementerian Perdagangan RI Lantai 7, Jalan M.I. Ridwan Rais No. 5, Gambir, Jakarta
Telp. 021-386 3936

ASPERINDO
Ruko Grand Bintaro Blok A5, Jalan Bintaro Permai Raya, Bintaro, Jakarta
(021) 7351627

BADAN PUSAT STATISTIK
Jl. Dr. Sutomo 6-8 Jakarta 10710 Indonesia
Telp. 021- 3841195

SUPPLY CHAIN INDONESIA
Komplek Taman Melati B1/22
Pasir Impun, Bandung 40194
T : (022) 7205375
E : sekretariat@supplychainindonesia.com

KADIN
Kompleks Perkantoran Majapahit Permai Blok B 21-23, Jl. Majapahit No. 18-20 10160, ,Gambir, Central Jakarta
(021) 3808091

KERETA API LOGISTIK
Jl. KH. Wahid Hasyim No. 11 A, Jakarta Pusat 10340
Telp. 021 - 3192.2299

PT KERETA API INDONESIA
Jalan Perintis Kemerdekaan No. 1 Bandung 40117
Telp.022-4230031

ORGANDA
Wisma PMI, Jl. Wijaya 1 No. 63, KebayoranBaru, ,Petogogan, Jakarta Selatan
Telp. (021) 72793530

PT. HINO MOTORS SALES INDONESIA
Wisma Indomobil
Jl. Letjen Haryono MT. Kav. 9, Jakarta
021 – 856 4570
PT Isuzu Astra Motro Indonesia
Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara Telp. 021 – 650 1000

PT PUTRA RAJAWALI KENCANA
Jln. Letjend Sutoyo Waru
Ruko Niaga Sentosa
Waru, Indonesia
T : (031) 3537939 F : (031) 3537531

RAJAWALI INTI
Jl. Brantas Km 1
Probolinggo, Jawa Timur
T : (0335) 423259

PT SINERGI INFORMATIKA SEMEN INDONESIA
Grahalrama lt. 6 suite A - B Jl. H. R. Rasuna Said No.1-2 Kuningan Timur, Jakarta Selatan
Telp. (021) 5213711

ILC (INDONESIA LOGISTICS COMMUNITY)
Kompleks Kebayoran Centre Blok A6-A7
Jl. Kebayoran Baru Jakarta Selatan Indonesia
Tel: 0818216118

PT ASTRA INTERNATIONAL – ISUZU
Jl. Mayjen HR. Muh. No.360, PutatGede, SukoMa-nunggal, Kota SBY, JawaTimur
Telepon:(031) 7341000

PT HARTONO RAYA MOTOR
Jl. Demak 166 - 170, Surabaya 60172
Phone (031) 532 1481, Fax (031) 531 5566
(031) 532 1385, Email: hrmsby@indo.net.id

ALFI
Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/8, Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok
Jakarta Utara, Jakarta 14320 – Indonesia
Telpon : +62 21 4391 2283/84
Fax : +62 21 4391 2285, Website : ilfa.or.id

PT. ANTIKA RAYA
JL DEMAK NO 153, SURABAYA 6017
TELP. (031) 5322662 FAX. (031) 5312088

DPP APTRINDO
Jln. Yos Sudarso No.1 perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B.3 Tanjung Priok – Jakarta 14320
Email : dppaptrindo@gmail.com
Telpon : +6221.439 00464
FAX : +6221.439 00465

PT CHAKRA JAWARA
Gedung TMT 1, 3rd Floor Suite 301,
Jalan Cilandak KKO No. 1, Jakarta 12560 – Indonesia
Telpon : +62 21 2997 6849
Email : info@chakrajawara.co.id
Website : www.chakrajawara.co.id

PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA
Jln. Letjend Sutoyo 110-112
Waru, Sidoarjo, Jawa Timur
Telp : 031-8531668

KEMENTRIAN KOORDINATOR BIDANG PEREKONOMIAN
Gedung Ali Wardhana
Jl. Lapangan Banteng Timur No.2-4,
Jakarta Pusat 10710
Telpon : (021) 3521835
Fax : (021)3511643, Email : humas@ekon.go.id

BUS TRUCK INDONESIA
FORMERLY IIBT

The 9th Indonesia International Bus, Truck & Component Exhibition 2018

www.iibt-exhibition.net

Sub Event:

TRANSPORT & LOGISTICS INDONESIA — The Indonesia International Transport, Logistics, Equipment and Services Exhibition 2018

Be Part of INDONESIA's Largest International Trade Show for Bus, Truck & Component

ENDORSED BY:

Association of Indonesian Carosserie Industries (ASKARINDO)

Indonesian Trucking Association (APTRINDO)

22-24 March 2018

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia

Held in Conjunction :

INAPA 2018 — The 10th Indonesia International Trade Show for Automotive Industry 2018

Tyre & Rubber INDONESIA 2018 — The 7th Indonesia International Tyre, Rubber and Wheel Industry Exhibition 2018

CON-MINE — The 8th Indonesia International Construction, Infrastructure and Mining Exhibition 2018

LUBE INDONESIA 2018 — The Indonesia International Lubricants, Grease, Maintenance & Technology Exhibition 2018

Organized by:

GEM INDONESIA
Subsidiary of GEMISEN GROUP

+62 21 54358118 (Hunting),
+62 21 54358169 / 70 / 90

+62 21 54358119

info@gem-indonesia.net

www.gem-indonesia.net

GAIKINDO INDONESIA INTERNATIONAL COMMERCIAL VEHICLE EXPO

The Best Business Opportunity Through
Indonesia's Comprehensive Commercial Vehicle Exhibition

1-4 March 2018

JAKARTA CONVENTION CENTER

A PLATFORM TO SOURCE NEW PRODUCTS FROM TRUCK, BUS, COACH, DOUBLE CABIN, PICK UP, CARROSERRIE, INNOVATIVE PRODUCTS AND OTHER SUPPORTING INDUSTRIES

www.commercialautoexpo.com

For stand and sponsorship inquiries at GIICOMVEC, please contact us:

SEVEN EVENTS
Tel. +62 21 2918 2970

Anita
E. anita@seven-event.com

Host: GAIKINDO

Organizer: seven beyond events

Media Partner: TRUCKMAGZ