BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKIVAGZ

FEB **2017**



Tantangan Cross-Border



MANAJEMEN PENGELOLAAN GARASI GABUNGAN

KAKI-KAKI KOKOH DAN AMAN

WHEEL BALANCING (KESEIMBANGAN RODA)

SOLUSI KESELAMATAN ANGKUTAN B3

PUBLISHED SOON

INDONESIA TRUCKING DIRECTORY INDONESIA LOGISTIC DIRECTORY

KUMPULAN DATA PENGUSAHA TRUK DAN LOGISTIK DI INDONESIA

Terdiri dari Land Transporter, Warehouse Service Provider, Air Cargo Service Provider, Shipping Liner, 3PL, Express Service Provider, Freight Forwarder, Terminal Operator, Asosiasi, dan Instansi Pemerintah.



PASTIKAN PERUSAHAAN ANDA TERCATAT

INFORMASI LEBIH LANJUT HUBUNGI TRUCKMAGZ

031-85581699

info@truckmagz.com



Untuk informasi lebih lanjut atau untuk menghubungi distributor kami:

• JAKARTA, BOGOR, BEKASI: PT. IndoOne Citra Abadi +62 (21) 294 96340 www.indoone.co.id • JAKARTA, JAWA BARAT: PT. Brenntag +62 (21) 837 90755
• BANTEN: PT. Sari Sarana Kimiatama +62 (21) 540 2211 www.ssktama.com • BALI, NUSA TENGGARA: PT. TAT Petroleum Indonesia +62 (361) 471 5232
www.tat.co.id • JAWA TENGAH: PT. Victori Sindo Utama +62 (24) 769 28336 www.victori.co.id/en • JAWA TIMUR: PT. Artha Permai Kencana +62 (31) 371 8489
www.apk.co.id • BATAM, SUMATERA: PT. Prima Karya Nusa +62 (778) 450 745 www.ptpkn.com • KALIMANTAN: PT. Artha Pusaka Mitra Sakti +62 (542) 770 788
www.ptapms.com • SULAWESI SELATAN, BARAT, TENGAH, TENGGARA: PT. Catur Putra Harmonis +62 (411) 512 265 www.catur-putraharmonis.com

- SULAWESI UTARA, TENGAH, GORONTALO : PT. Jaya Trade +62 (431) 813162 www.jayatradeindonesia.com

Untuk informasi lebih lengkap kunjungi www.mobildelvac.com



Transportasi Truk Antar-Negara ASEAN

Kawasan ASEAN bergerak menuju ke arah pasar tunggal. Dengan terbukanya pasar di ASEAN maka akan membuka peluana baru bagi perdagangan. Negaranegara ASEAN akan memiliki kesempatan untuk mengekspor produk-produknya di pasar ASEAN. Hal ini akan meningkatkan kegiatan ekonomi antar-negara ASEAN. Pertumbuhan layanan angkutan truk sebagai moda transportasi logistik di ASEAN akan terus meningkat seiring pertumbuhan ASEAN. ekonomi di wilayah Indonesia, Filipina, dan Myanmar dinilai sebagai negara yang sangat potensial mengingat peluang investasi yang sangat besar.

Permintaan akan lavanan truckina atau angkutan truk di kawasan ASEAN akan terus meningkat di negara-negara yang terhubung dalam satu daratan. Saat ini tren yang berlangsung terkait transportasi lintas batas di kawasan ASEAN seperti transportasi darat di jalur utama kawasan Greater Mekona Subregion Economic Corridors (GMS Economic Corridors) yang meningkat setiap tahunnya. Melalui perjanjian GMS Truck Exchange ini memungkinkan setiap truk dari tiap negara di ASEAN perbatasan, melintasi dengan catatan memiliki aturan yang sama seperti yang tercantum dalam kerja sama negara anggota GMS Economic Corridors.

Dimensi pada sistem logistik sebenarnya mencakup empat hal utama, yaitu dari sisi infrastruktur, penyedia layanan, pengirim/penerima barang, serta kerangka kelembagaan. Beberapa yang berkaitan dengan transportasi lintas batas atau lintas negara dalam sistem logistik ASEAN mencakup layanan perpindahan di perbatasan seperti loadingunloading barang, mengangkat/ menurunkan kontainer. dan pertukaran trailer.

Kerja sama dalam upaya menghubungkan seluruh angkutan barang di kawasan ASEAN mutlak diperlukan. Hal ini mengingat kawasan Asia Tenggara merupakan salah satu basis manufaktur global dengan kegiatan ekspor-impor yang bertumbuh sangat cepat. Karena itu, sangat dimungkinkan melakukan upava konektivitas dalam bisnis angkutan truk barang di kawasan ini. Alasan lain mengapa konektivitas angkutan barang sangat diperlukan, selain untuk memperkuat transportasi multimoda di seluruh negara anggota ASEAN, juga menunjang tren yang dilakukan para importir maupun eksportir yang mulai beralih dari moda angkutan udara atau pun laut ke transportasi jalan raya yang dianggap lebih fleksibel untuk menghubungkan seluruh lokasi tujuan akhir di kawasan ASEAN.

REDAKSI

Pemimpin Umum Ratna Hidayati

Penanggung Jawab /Pemimpin Redaksi Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan Felix Soesanto

Redaksi

Sigit Andriyono Citra D. Vresti Trisna Antonius Sulistyo

Fotografer Giovanni Versandi Pebri Santoso

Iklan Sefti Nur Isnaini

Administrasi Priscilia Christmassy

Sirkulasi Muhammad Abdurohman

Penasihat Hukum Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

TruckMagz

@TruckMagz

www.truckmagz.com

TRUCK MAG7



Cover

BISNIS TRUCKING ANTAR-NEGARA ASEAN / 32

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAG7 #32

Laporan Utama

Laporan Khusus

Dunia Ban

Info Produk

Mata Lensa

Tips & Trik

Komunitas

Event

Variasi

Leader Interview

Solusi Pengusaha

Woman in Logistic

Logistik & Rantai Pasok

- 06 TRANSPORTASI LINTAS BATAS ASEAN SIAPA PUNYA KESEMPATAN BESAR?
- 10 TANTANGAN TRUCKING DALAM CROSS-BORDER ASEAN
- 14 KONEKTIVITAS ANGKUTAN BARANG KAWASAN ASEAN PERKUAT TRANSPORTASI MULTIMODA
- 18 WUJUDKAN KONEKTIVITAS LOGISTIK DI ASEAN
- 22 EFISIENSI SISTEM LOGISTIK
- 26 ASEAN CONNECTIVITY INDONESIA TAK PERLU TAKUT
- 30 EMERGENCY RESPONSE DAN PELATIHAN PENGEMUDI
- 34 SUCOFINDO UPAYAKAN KIR BERBASIS BENGKEL TERLAKSANA
- 40 PENTINGNYA RENCANA KERJA & ANGGARAN BAGI PERUSAHAAN
- 44 WHEEL BALANCING (KESEIMBANGAN RODA)
- 50 VALERY MUYARD
- 56 PT. MILLENIUM TRANSPORT
- 60 DIANA LIM
- 66 GPS TRACKING MULTI-FUNGSI
- 70 PEMBERSIHAN TRUK DI PERUSAHAAN KAROSERI
- 74 KAKI-KAKI KOKOH DAN AMAN
- 78 APTB3
- 84 MANAJEMEN PENGELOLAAN GARASI GABUNGAN
- 88 PPLB DUKUNG INDONESIA JADI HUB INTERNASIONAL PADA 2018

Penerbit

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan

PT UNIGROW KREATIFINDO

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo

Tlp. 031-8077561



Transportasi Lintas Batas ASEAN

Siapa Punya Kesempatan Besar?



Cross-border transportation atau transportasi lintas batas di sektor logistik sebenarnya sudah ada sejak zaman dahulu. Salah satu contoh yang sangat terkenal hingga saat ini adalah Jalur Sutera, yang merupakan rute kafilah kuno menghubungkan Kota Xi'an di Cina tengah dengan kawasan Mediterania timur. Jalur Sutera pertama kali dibuka saat Dinasti Han berkuasa di Cina pada abad 130 SM. "Saat itu, keledai dan unta digunakan untuk mengangkut komoditas perdagangan di sepanjang Jalur Sutera. Dalam dunia modern sekarang ini, saya akan mendefinisikannya sebagai suatu jaringan transportasi, baik berupa satu daratan atau kombinasi antara daratan, laut, udara satu yang memfasilitasi arus perdagangan langsung ke negara lain. Atau terkadang perlu melakukan transship di beberapa negara untuk mencapai tujuan akhir," papar Anthony Tan dari Leep Thye Trading and Transport Sdn., Bhd. Malaysia.

Dalam konteks kerja sama transportasi barang melalui jalur lintas batas di kawasan ASEAN, sejatinya menjadi modal penting dalam mempercepat proses pendistribusian barang khususnya melalui jalur darat. "Ide transportasi lintas batas itu sendiri adalah konsep untuk mempercepat transportasi barang dan harga jual bisa tetap wajar bila dibandingkan dengan transportasi menggunakan moda angkutan daratudara-laut. Selain itu, transportasi lintas batas juga ditujukan untuk mengurangi biaya persediaan produk di gudang dengan menggunakan fasilitas logistik," jelas Yoo Chienyuenyongpong, Ketua ASEAN Trucking Federation (ATF).

President of Cambodia Freight Forwarder Association Sin Chanthy mengatakan, tidak hanya arus barang dalam konteks cross-border transportation ini. "Melainkan juga terkait dengan aliran perlintasan orang dengan perluasan pasar regional serta mobilitas skala besar terkait tenaga kerja. Konsekuensinya, infrastruktur juga harus ditingkatkan demi kelancaran pergerakan transportasi di negara mereka," ujarnya.

Saat ini tren yang berlangsung terkait transportasi lintas batas di kawasan ASEAN seperti transportasi



Yoo Chienyuenyongpong
Chairman ASEAN Trucking Federation.

darat di jalur utama kawasan Greater Mekong Subregion Economic Corridors (GMS Economic Corridors) yang meningkat setiap tahunnya. Melalui perjanjian GMS Truck Exchange ini memungkinkan setiap truk dari tiap negara di ASEAN melintasi perbatasan, dengan catatan memiliki aturan yang sama seperti yang tercantum dalam kerja sama negara anggota GMS Economic Corridors. "Untuk ke depannya, e-commerce sebagai fasilitas penyediaan atau pembelian barang akan terus meningkat karena pertumbuhan teknologi informasi di masingmasing negara, yang akan mengubah gaya transportasi jalan raya di ASEAN ke dalam sistem ekspres," tambah Yoo Chienyuenyongpong.

Sin Chanthy menambahkan, jika mengacu pada pasar ASEAN, tren yang stabil di mana rantai pasok dan permintaan terus menawarkan kemudahan yang lebih banyak untuk menciptakan dorongan positif pada pergerakan kargo, terlepas dari pasar ASEAN atau pun global, menjadi pemicu ide transportasi lintas batas ini.

"Kawasan ASEAN bergerak menuju ke arah single market. Dengan terbukanya pasar di ASEAN maka juga akan membuka peluang baru bagi perdagangan. Negara-negara ASEAN akan

Anggota GMS-CBTA harus memenuhi semua persyaratan dalam kerangka kerja ASEAN, apakah secara bersama menandatangani semua dokumen ASEAN termasuk protokolernya seperti perjanjian tentang tarif pajak, pembangunan infrastruktur, sumber daya manusia, dan teknologi.



memiliki kesempatan untuk mengekspor produk-produknya di pasar ASEAN. Hal ini akan meningkatkan kegiatan ekonomi antar-negara ASEAN. Dengan strategi Cina, satu sabuk satu jalan, hal itu pasti akan membuat banyak permintaan dalam hal transportasi lintas-perbatasan yang mencakup banyak negara lainnya di kawasan ini," kata Anthony Tan.

Sistem Logistik ASEAN

Deputy Secretary-General of ASEAN Trucking Federation (ATF) Pairoj Chaichiratikul menjelaskan, dimensi pada sistem logistik ASEAN sebenarnya mencakup empat hal utama, yaitu dari sisi infrastruktur, penyedia layanan, pengirim/penerima barang, serta kerangka kelembagaan. Beberapa hal yang berkaitan dengan transportasi lintas batas atau lintas negara dalam sistem logistik ASEAN mencakup layanan perpindahan di perbatasan seperti loading-unloading barang, mengangkat/menurunkan kontainer, dan pertukaran trailer. Kemudian transportasi antarnegara yang terkait dengan pertukaran truk, perjanjian bilateral, serta ASEAN Framework Agreement on the Facilitation of Inter-State Transport (AFAFIST). Ketiga adalah proses transit barang yang berkaitan dengan perjanjian tentang pengiriman barang, ASEAN Framework Agreement on the Facilitation of Goods in Transit (AFAGIT), GMS Cross-Border Transport Agreement (CBTA).

"Untuk membuat sistem logistik yang efisien dan sistem transportasi multimoda yang bisa menghubungkan seluruh daratan, laut, dan udara perlu membangun sistem transportasi yang efisien, efektif, terintegrasi, dan proses transit yang harmonis di ASEAN, termasuk memfasilitasi transportasi barang antarnegara, sinergi regulasi kepabeanan dan prosedur pengiriman barang antarnegara," urai Pairoj.

Menurut Yoo Chienyuenyongpong, kondisi yang melatarbelakangi munculnya ide kerja sama transportasi lintas batas di kawasan ASEAN adalah perbedaan regulasi di setiap negara dan belum ada standardisasi yang sama. "Ini cukup menjadi pengalaman baru bagi negara-negara anggota Masyarakat Ekonomi ASEAN, karena ini merupakan kali pertama kami harus beradaptasi dengan hukum dan peraturan di negara kita sendiri dengan regulasi di negara-negara ASEAN lainnya," kata Yoo.

Direktur Operasi dan Pengembangan PT Bhanda Ghara Reksa (BGR) Nofrisel pun sependapat. "Masalahnya sekarang, tiap-tiap negara di ASEAN belum mempunyai standar regulasinya karena di masing-masing negara memiliki aturan-aturan tersendiri. Mungkin sebagian ada yang belum *match* atau belum cukup diatur oleh pemerintah

negaranya tapi justru diatur oleh negara lain atau sebaliknya. Sehingga hal itu menimbulkan implikasi yang membuat kita secara tanda kutip tidak nyaman khususnya buat konsumen. Karena itu, konsepsi cross-border transportation terkait peran ATF adalah membuat atau merekonstruksi ketentuan-ketentuan regulasi yang berlainan antara satu negara dengan yang lain. Substansinya seperti itu," ujar Nofrisel.

Guna terciptanya sistem logistik yang baik di kawasan ASEAN, "Anggota GMS-CBTA (Cross-Border Transport Agreement) harus memenuhi semua persyaratan dalam kerangka kerja apakah ASEAN, secara bersama menandatangani semua dokumen **ASEAN** protokolernya termasuk seperti perjanjian tentang tarif pajak, pembangunan infrastruktur, sumber dava manusia, dan teknologi," ujar Sin Chanthy, President of Cambodia Freight Forwarder Association.

Hub-Connectivity

Hub-connectivity atau pusat kegiatan yang terkoneksi secara efektif sangat penting untuk manajemen transportasi yang efisien. "Sebuah hub terhubung dengan baik akan memacu pertumbuhan ekonomi. Karena itu, sebuah konsep berdasarkan hub termasuk aktivitas ekonomi akan terkonsentrasi di daerah yang juga membuat transportasi yang efisien. Hal ini juga berdampak pada pembangunan infrastruktur baru yang akan lebih murah dan mudah, karena sebagian besar kegiatan terkonsentrasi di satu daerah," ujar Anthony Tan.

Chairman ASEAN Trucking Federation (ATF) Yoo Chienyuenyongpong memaparkan perspektifnya terkait hub-connectivity. "Menurut saya, hub-connectivity harus berada di lokasi yang tepat dan berada di pusat sebuah daerah yang dapat menghubungkan banyak negara, namun tertutup untuk fasilitas laut atau didukung oleh strategi yang menarik dari pemerintah setempat. Tetapi jika kita fokus pada hub-connectivity ASEAN di sektor transportasi darat, saya akan mengatakan bahwa Thailand, Laos, dan Myanmar memiliki kesempatan yang baik sebagai kawasan hub-connectivity ASEAN ini," paparnya.

Thailand memiliki kesempatan yang baik menjadi *Greater Mekong Subregion (GMS) Economic Corridors* sebagai pusat perlintasan dengan Myanmar, Laos, dan Kamboja, dan juga terhubung dengan negara-negara yang memiliki kota pelabuhan seperti Malaysia dan Singapura. Laos juga terhubung dalam satu daratan dengan lima negara di GMS Economic Corridors seperti Thailand, Myanmar, Kamboja, Vietnam, dan Provinsi Yunnan di Republik Rakyat Cina. Selain itu, pemerintah Laos telah membuat kemajuan dalam mengubah negeri yang terkurung daratan ini melalui pembangunan jalur kereta api yang menghubungkan Cina dan India dengan kawasan ASEAN melalui Laos.

Sementara Myanmar juga memiliki banyak kemungkinan dijadikan hub logistik terutama di Kota Mandalay, baik untuk jalur udara, darat maupun jalur laut. "Jika Myanmar memutuskan untuk memilih Mandalay sebagai hub logistik jalur darat, ini akan membantu ASEAN terhubung dengan Cina melalui Ruili dan India melalui Tamu (kurang dari 500 km) yang akan menjangkau populasi lebih dari dua miliar orang. Selain itu Myanmar juga dapat terhubung dengan Thailand dengan jaringan kantor kepabeanan internasional di Chiangmai, Chiangrai, Maehongson, Provinsi Tak, dll. Jalur ini juga dapat dilalui untuk mencapai Malaysia dan Singapura dalam waktu yang sama. Sehingga bisa dikatakan, Myanmar memiliki lokasi dengan landskap yang sangat menarik di Asia Tenggara sebagai kawasan hub-connectivity," ungkap Yoo Chienyuenyongpong.



Tantangan Trucking Dalam Cross-Border ASEAN Perlu Penyesuaian Regulasi

Permintaan akan layanan trucking atau angkutan truk di kawasan ASEAN akan terus meningkat di negara-negara yang terhubung dalam satu daratan (landlocked).



Permintaan akan layanan trucking atau angkutan truk di kawasan ASEAN akan terus meningkat di negara-negara yang terhubung dalam satu daratan (landlocked). Beberapa tahun terakhir, Thailand baru saja memulai investasi pada sektor transportasi darat di daerah perbatasan dengan membangun jalur baru di jalan lintas perbatasan negaranya, guna memperluas jalur lamanya dari dua jalur menjadi empat dan enam jalur agar dapat mendukung bisnis lintas batas ketika terhubung dengan negara-negara lain, baik dari utara ke selatan maupun dari timur ke barat di wilayah Thailand. Kesepakatan di antara negaranegara anggota GMS Economic Corridors termasuk perjanjian GMS Truck Exchange (kecuali Myanmar) yang rencananya akan memulai proyek infrastruktur ini pada kuartal kedua tahun 2017, dipastikan akan meningkatkan transportasi logistik termasuk angkutan truk di **ASEAN** menggunakan standar berlaku di seluruh dunia. Sehingga berdampak pada kenyamanan dalam bisnis trucking bagi negara-negara tetangga yang berbagi perbatasan yang sama di kawasan ASEAN.

"Pertumbuhan layanan angkutan truk sebagai moda transportasilogistikdiASEANakan



KYATMAJA LOOKMAN Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Aptrindo.

terus meningkat seiring pertumbuhan ekonomi di wilayah ASEAN, dan masih potensial untuk menerima investor asing yang baru di masa depan terutama bagi Indonesia, Filipina, dan Myanmar yang akan memiliki banyak peluang investasi. Jadi menurut perspektif saya, ranah logistik di ASEAN sangat menarik dan masih memiliki banyak peluang dan kemungkinan untuk terus tumbuh," urai Yoo Chienyuenyongpong, Ketua ASEAN Trucking Federation (ATF).

Menurut Anthony Tan dari Leep Thye Trading and Transport-Malaysia, dengan populasi 676 juta jiwa di seluruh ASEAN, potensi angkutan lintas batas akan tumbuh sebagai faktor pemicu dalam pengembangan kawasan ekonomi ASEAN termasuk pengembangan infrastrukturnya. "Karena kurangnya konektivitas jalur kereta api antara negera-negara ASEAN, moda transportasi darat yang paling layak digunakan adalah angkutan truk. Negara seperti Laos akan sangat bergantung pada angkutan truk lintas perbatasan, karena mereka tidak memiliki batas negara berupa perairan," ungkap Anthony.

"Bisnis angkutan truk harus punya keterlibatan dengan skala lebih besar terkait isu *cross-border transportation*, di mana konsumen kami berusaha untuk memperluas investasinya dari satu wilayah ke wilayah lainnya. Infrastruktur juga akan lebih terhubung dari satu negara ke negara lain di kawasan ASEAN. Artinya, butuh kesiapan dalam bisnis angkutan truk untuk meningkatkan keterampilan pengemudi, kondisi truk, kondisi jalan, hukum termasuk keimigrasian dll.," sebut Sin Chanthy, Presiden Cambodia Freight Forwarder Association.

Tantangan dan Permasalahan

Para pelaku bisnis trucking di Indonesia tidak menampik bila jalan menuju konektivitas angkutan truk terkait cross-border transportation masih cukup jauh untuk diterapkan. "Untuk saat ini cross-border trucking di Indonesia masih belum banyak diterapkan atau mungkin saja tidak pernah terdeteksi. Kalau kita bicara ASEAN pastinya terkait dengan cross-border transportation termasuk di dalamnya ada sertifikasi sopir karena perlu ada ratifikasi sertifikasi itu. Karena mungkin saja sopir dari Malaysia tanpa pengetahuan soal rambu-rambu yang berlaku di Indonesia bisa langsung masuk, sebab salah satu persyaratan di dalam Masyarakat Ekonomi ASEAN adalah free for skilled labour (boleh masuk bagi tenaga kerja terampil). Maka sopir dari negara lain di ASEAN boleh masuk ke Indonesia harus sertifikasi dan sertifikasinya harus ada semacam RFID (Radio Frequency Identification)," beber Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Asosisasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo).

Kyatmaja mengatakan bahwa cross-border transportation

ini sangat perlu diterapkan meski kondisi geografis Indonesia sebagai negara maritim. Meski sebagai negara kepulauan, menurut Kyatmaja, moda angkutan laut butuh waktu lama dalam proses pendistribusian logistik sementara dengan moda darat seperti angkutan truk lebih concern pada speed dalam pengertian barang sampai ke tujuan/gudang akhir. "Sebab kalau bicara logistik itu tidak cuma bicara harga tapi juga kecepatan waktu sampai di tujuan akhir. Logistik tidak ada value added activity di dalam proses transportasinya. Kalau pemerintah kita mau menerapkan cross-border transportation ini, justru akan meningkatkan ekspor. Contohnya dari Batam ke Singapura pakai kapal ferry, kita buat perjanjian bilateral dengan pemerintah Singapura supaya truk Indonesia boleh masuk dan jualan barang dari Indonesia, begitupun sebaliknya. Padahal Singapura tidak punya hasil produk asli dari negaranya, hanya sebagai point of consumption, tapi mereka bisa menjadi salah satu hub di dunia," jelas Managing Director Lookman Djaja ini.

Menanggapi peran serta pemerintah Indonesia terkait isu cross-border transportation ini, Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional Kemenko Bidang Perekonomian RI Erwin Raza menyatakan bahwa dari sisi pemerintah tentu sangat terbuka untuk mengupayakan kondisi tersebut. Namun menurutnya, jika terkait dengan angkutan truk atau road transportation, di masingmasing negara ASEAN dengan kondisi geografis berupa landlocked countries atau negara yang terkurung atau dihubungkan dengan

daratan seperti Myanmar dengan Laos, Laos dengan Vietnam, Vietnam dengan Thailand, Thailand dengan Malaysia, atau pun Malaysia dengan Singapura itu tentunya sudah ada kerja samanya masing-masing.

"Memang Indonesia ini agak unik. Untuk lintas perbatasan yang terhubung langsung dengan satu daratan, kita hanya punya di Kalimantan (Entikong) dengan Malaysia, saya pikir itu sudah ada kerja samanya. Tetapi yang saya lihat di sini adalah, kalau terkait dengan angkutan truk lintas batas tentunya lebih banyak bicara soal regulasi. Kalau bicara secara regulasi, regulasi seperti apa? Karena masing-masing negara memiliki regulasi yang berbeda-Umpamanya beda. regulasi mengenai usia kendaraan atau mengenai berat kendaraan, itu sudah berbeda," ungkap Erwin Raza.



SIN CHANTHY Presiden Cambodia Freight Forwarder Association



Naskah : Antonius Sulistyo Foto : Pebri Santoso

Erwin menambahkan, bagaimana pun juga truk Indonesia harus bisa masuk ke dalam wilayah negara tetangga ASEAN seperti Malaysia, begitu pun sebaliknya. Menurutnya, ini perlu penyesuaian-penyesuaian regulasi tersendiri, dan banyak hal-hal teknis yang perlu dibahas di situ. Tetapi yang perlu Erwin sarankan, kalau kita melakukan harmonisasi regulasi umpamanya menyesuaikan regulasi kita dengan Malaysia, itu membutuhkan waktu yang lama. Tidak mungkin Malaysia mau mengubah regulasinya sesuai dengan regulasi Indonesia, begitu pun sebaliknya Indonesia juga tidak mau begitu saja mengubah regulasinya sesuai dengan regulasi Malaysia. Apalagi di antara negara-negara di ASEAN.

"Masalah regulasi ini memang akan sangat berdampak pada biaya logistik, karena terkait soal kepastian hukum. Masuk ke negara lain di ASEAN dan tidak jelas tahu-tahu dihambat sehingga biaya logistik di situ muncul. Hal ini tentunya perlu masukan dari seluruh pelaku usaha dalam hal ini pengusaha angkutan truk. Sebetulnya dukungan yang diharapkan seperti apa? Sebab mereka yang lebih paham kondisi di lapangan seperti apa. Nanti baru dirumuskan oleh pemerintah, misalnya perlu berunding dengan Malaysia terkait dengan *cross-border transportation* ini," kata Erwin.

Konsep cross-border transportation yang saat ini sudah berjalan seperti Kamboja dengan Thailand, Malaysia dengan Thailand, Vietnam dengan Thailand, Laos dengan Thailand, serta Malaysia dengan Singapura, sebagai negara-negara dengan landlocked yang sama. Permasalahan yang terjadi saat ini, menurut Kyatmaja, di negara-negara ASEAN yang sudah menerapkan cross-border transportation seperti di Thailand dan Kamboja, truk asal Kamboja yang masih mengadopsi standar emisi Euro 2 tidak diperbolehkan memasuki

wilayah negara Thailand dengan dalih dianggap mengotori udara Thailand karena Negeri Gajah Putih itu telah mengantongi standar emisi Euro 4. Sementara truk asal Thailand masuk ke Kamboja dibolehkan, tapi dari Kamboja ke Thailand tidak boleh. "Jadi berlaku semacam tariff barrier di negara-negara tersebut. Kadang-kadang mereka juga tidak mengizinkan truk dari negara lain masuk ke negaranya dan sampai sekarang masih berlaku. Jadi barang itu datang di satu area steril di perbatasan, kemudian menukar angkutannya dengan truk lain supaya bisa masuk ke negara tujuan dan itu masih berlaku sampai sekarang," ungkapnya.



Kerja sama dalam upaya menghubungkan seluruh angkutan barang di kawasan ASEAN mutlak diperlukan. Hal ini mengingat kawasan Asia Tenggara merupakan salah satu basis manufaktur global dengan kegiatan ekspor-impor yang bertumbuh sangat cepat.

Karena itu, sangat dimungkinkan melakukan upaya konektivitas dalam bisnis angkutan truk barang di kawasan ini. Alasan lain mengapa konektivitas angkutan barang sangat diperlukan, selain untuk memperkuat transportasi multimoda di seluruh negara anggota ASEAN, juga untuk menunjang tren yang dilakukan para importir maupun eksportir yang mulai beralih dari moda angkutan udara atau pun laut ke transportasi jalan raya yang dianggap lebih fleksibel untuk menghubungkan seluruh lokasi tujuan akhir di kawasan ASEAN. Pembandingnya adalah, biaya transportasi jalan raya dalam hal ini truk angkutan barang lebih efektif daripada menggunakan angkutan udara, serta lebih cepat ketimbang angkutan laut dalam hal waktu pengiriman.

Konsep konektivitas angkutan truk barang di kawasan ASEAN semakin berkembang karena dilatarbelakangi beberapa isu sentral. Seperti isu konektivitas fisik yang mencakup kondisi jalan, jaringan jalan yang tidak lengkap, serta minimnya infrastruktur di daerah pedalaman masing-masing negara di ASEAN. "Dampaknya terhadap konektivitas seperti batas berat maksimum yang diizinkan akan berbeda di setiap negara yang berbeda, sehingga dibutuhkan berbagai jenis truk untuk melayani kebutuhan konsumen. Ditambah dengan rute transportasi darat yang tidak memadai dan kebutuhan bahan bakar di satu wilayah tertentu," urai Juthanuch Chummanon dari RTN Logistics Co., Ltd., Thailand.

Juthanuch menjelaskan, selain isu konektivitas fisik, juga terdapat isu lainnya yakni konektivitas antarlembaga. Pasalnya, prosedur kepabeanan belum ada penyatuan visi dan misi. Mulai dari proses customs itu sendiri, kelengkapan dokumen yang diperlukan, kode HS

PERBANDINGAN BATAS BERAT MAKSIMUM KAWASAN ASEAN

	Protocol 4	Cambodia	Indonesia	Lao PDR	Malaysia	Myanmar	Philippines	Singapore	Thailand
Width	2.5 m	NA	2.5 m	2.5 m	2.5 m	2.5 m	2.5 m	2.6 m	2.55m/ 2.6 m R
Height	4.2 m	?	4.2 m	4.2 m	4.2 m	3.66m/ 4.6 m	4.0 m	4.0 m	4.2 m
Length									
4 Axle R	12.2 m	12.2 m	12 m	12.2 m	12.2 m	12.2 m	14 m	12 m	12m
Weight									
3 Axle R	21t	25t	21t	24t	26t	21t	?	28t	25t
4 Axle R	25t	30t	29t	25.2t	33t	25t	?	34t	30t
4 Axle Art	32t	35t	34t	30t	37t	See Note 1	?	39t	35t
5 Axle Art	36t	40t	36t	37.4t	40t	See Note 1	?	46t	45t
6 Axle Art	38t	40t	39t	40t	44t	See Note 1	?	46t	50.5 t

Note 1 No specific limit but linked to container length

Sumber: Departemen Perhubungan Darat, Departemen Perhubungan, Thailand

(Harmonized System), kepastian hukum bea cukai dan regulasinya, termasuk lisensi khusus/izin yang diperlukan. "Dampaknya terhadap konektivitas, truk akan tertahan di setiap perbatasan, waktu pengiriman diperpaniang untuk konektivitas truk antarnegara, proses dokumentasi yang rumit menyebabkan biaya transportasi mahal, dan akan membatasi beberapa jenis kargo untuk melakukan transit," tambahnya. Meski begitu, la meyakini bahwa upaya menghubungkan seluruh pelaku bisnis trucking di ASEAN sangat mungkin dilakukan dan saat ini sedang berlangsung dan terus berproses ke arah yang lebih baik.

Peluang

Moda transportasi utama untuk kontainer di seluruh dunia sejauh ini memang masih didominasi angkutan laut. Contohnya, Selat Malaka dan Laut Cina Selatan merupakan jalur perdagangan penting antara Eropa, Timur Tengah, Asia Tengah, ASEAN, dan Asia Timur. Selat Malaka juga merupakan salah satu jalur perairan tersibuk di dunia yang menyumbang sepertiga dari lalu lintas pelayaran global. "Banyak komoditas penting seperti minyak mentah yang diangkut sepanjang rute laut ini ke negara ASEAN. Di ASEAN sendiri, Singapura merupakan salah satu pelabuhan tersibuk yang menangani 30.590.000 TEU's pada 2016. Karena lokasi geografis dan kemudahan konektivitas di sana maka banyak kapal transit di Pelabuhan Singapura untuk transshipment kontainer," ujar Anthony Tan dari Leep Thye Trading and Transport, Malaysia.

"Tentunya hal ini sangat positif karena Cina, Korea, Jepang dan negara besar lainnya seperti Uni Eropa dan Amerika Serikat, meningkatkan produksi dan konsumsi mereka di kawasan ASEAN, di mana anggota kami sebagai anggota ASEAN menjadi hub dan pusat produksi mereka," ujar Sin Chanthy, Presiden Cambodia Freight Forwarder Association.

Potensi ini tentu memberi peluang bagi bisnis angkutan truk di kawasan ASEAN. Terdapat dua pasar di kawasan ini, pasar pertama adalah negara-negara yang berbagi perbatasan yang sama dalam satu daratan. Seperti Thailand yang dapat terhubung langsung dengan enam negara anggota ASEAN lainnya, yaitu Myanmar, Malaysia, Singapura, Kamboja, Laos, dan Vietnam, dengan luas keseluruhan lebih dari 2.271.242 kilometer persegi (termasuk Thailand) dan jumlah

penduduknya lebih dari 270 juta orang, meniadikan Thailand sebagai penyedia transportasi angkutan jalan raya paling siap di ASEAN saat ini. ASEAN juga memiliki kerja sama yang sangat baik dengan Cina dan India.

"Dua negara ini, Cina dan India, memiliki jumlah penduduk lebih dari 2,6 miliar orang. Tentu ini menjadi potensi besar untuk logistik di ASEAN karena telah tersedia koridor utara-selatan sepanjang 1.800 km, yang merupakan jalan raya dari Cina (Kunming) menghubungkan Laos dan berakhir di Thailand (Bangkok). Jalan raya ini adalah jalur utama transportasi ke selatan Thailand menuju Malaysia dan Singapura," jelas Yoo Chienyuenyongpong, Chairman ASEAN Trucking Federation (ATF). Sementara koridor timur-barat, lanjutnya, berupa jalan raya dari Vietnam (Danang) ke Myanmar (Mawlamyine) sepanjang 1.450 km yang juga menghubungkan Thailand (Maesot) dan Laos (Savannakhet) melalui Danang dan aksesnya sudah terbuka selama bertahun-tahun.

Menurut Yoo Chienyuenyongpong, perbatasan sebelah barat Maesot yang terhubung dengan Mawlamyine di Myanmar juga terus dikembangkan supaya terhubung dengan Yangon dan Mandalay sebagai jalur transportasi yang menghubungkan ke utara-timur India. Myanmar menggunakan kesempatan ini untuk membangun banyak jembatan ke India sebelum era Masyarakat Ekonomi ASEAN. Koneksi ini juga akan membantu kawasan ASEAN yang memiliki populasi penduduk di semua negara anggotanya dari 636 triliun orang untuk terhubung dan memperluas bisnisnya ke India. "Jadi ini yang menjadi alasan saya percaya dalam bisnis transportasi darat di ASEAN akan tumbuh cepat dan berkembang dengan baik," katanya. Pasar kedua, menurut Yoo Chienyuenyongpong, adalah negara-negara kepulauan seperti Indonesia, Filipina, Brunei, dan beberapa bagian dari Malaysia. Jenis pertumbuhan ekonomi dan kekuatan masingmasing negara berbeda mengikuti kebijakan dari pemerintahnya terkait moda transportasi darat, jalur pantai hingga bentang daratannya.

Bagi pelaku bisnis trucking Indonesia, peluang

kerja sama dalam ATF sebenarnya menguntungkan dan diyakini akan memberi ruang gerak untuk mendapatkan peluang yang lebih besar. "Kalau dari sisi production base sebenarnya kita punya peluang untuk mengangkut barang-barang dari luar Indonesia khususnya di wilayah ASEAN, sebagai bagian dari produk raw material untuk menghasilkan produk yang memiliki value added tinggi di Indonesia. Sebaliknya kita juga sebagai market base, secara pasar kita juga sangat terbuka dan sangat luas. Kita juga berharap kerja sama dengan ATF ini dalam tanda kutip bisa melakukan penertiban terhadap cross-border melalui trucking yang liar atau illegal, seperti yang masih marak terjadi di lintas batas antara Thailand dan Malaysia. Itu yang kita harapkan," kata Nofrisel, Direktur Operasi dan Pengembangan PT Bhanda Ghara Reksa (BGR).

Sementara bagi Asosiasi Depot Kontainer Indonesia (Asdeki), peluang terkait konektivitas angkutan truk barang di kawasan ASEAN akan membawa keuntungan tersendiri. "Indonesia bisa punya satu jaringan. Pada satu titik tertentu, transportasi bisa mahal jika ditangani oleh satu badan. Misalnya jika saya tangani sendiri tanpa jaringan di luar negeri jatuhnya akan lebih mahal. Namun dengan transportasi lintas batas ini akan memberikan peluang di mana bisa membuka satu jaringan di luar negeri terutama di kawasan ASEAN," ujar Muslan, Ketua Asdeki. Saat ini, lanjutnya, pengangkutan lintas batas yang dilakukan anggota Asdeki memang berjalan namun belum ada program tertentu. "Semestinya asosiasi ini harus mulai berpikir untuk kerja sama dengan asosiasi di luar negeri. Sehingga ada patokan harga yang pasti di negara-negara ASEAN. Hal ini bisa saja diwujudkan, karena Indonesia butuh pihak luar begitupun sebaliknya pihak luar juga butuh kita. Pihak luar lebih punya keperluan di Indonesia karena potensi di sini sangat banyak," tambahnya.

Jika semua negara anggota ASEAN sudah terhubung dan sinkron dalam bisnis angkutan truk barang maka peluang akan tercipta pada bidang politik, ekonomi, sosial, budaya, teknologi, hukum



Muslan

Ketua Asosiasi

Depot Kontainer Indonesia.

dan lingkungan hidup. Peluang di bidang politik seperti dukungan dan kebijakan pemerintah, regulasi ekspor-impor, serta keberpihakan politik di tingkat lokal, regional maupun global. "Peluang di bidang hukum mengacu pada regulasi dan prosedur konektivitas, perjanjian pra-transpor yang mampu meningkatkan waktu pengiriman, menekan biaya, serta kualitas dan prosedur lintas perbatasan untuk transportasi jalan raya lebih terintegrasi," ujar Pairoj Chaichiratikul, Deputy Secretary General ATF.

Peluang di bidang ekonomi tentunya akan tercipta seperti pembangunan infrastruktur yang akan menggerakkan perekonomian, dan transportasi beserta fasilitas pendukung lainnya. Perdagangan antarnegara ASEAN juga akan lebih meningkat dengan model pengiriman barang menggunakan perusahaan angkutan berstandar internasional. Hal ini tentu perlu didukung dengan program-program pelatihan mauppun sertifikasi melalui ASEAN Transport Strategic Plan, serta konektivitas fisik dalam hal ini fasilitas di lintas perbatasan setiap negara di ASEAN. Tak ketinggalan aspek teknologi menjadi vital mengingat pergeseran tren perdagangan melalui *e-commerce*, penerapan National Single Windows atau pun ASEAN Custom Transit System (ACTS), serta teknologi GPS yang terus berkembang guna membantu memonitor posisi truk milik negara lain pada jalur transportasi lintas perbatasan.



WUJUDKAN KONEKTIVITAS LOGISTIK DI ASEAN



Citra D. Vresti Trisna, Sigit Andriyono, **Antonius Sulistyo**

Foto:

Pebri Santoso

Mewujudkan konektivitas trucking di ASEAN memerlukan persiapan dari suatu negara. Meskipun tinggal dalam wilayah geografis yang sama dengan negara Asia Tenggara yang lain, Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar di antara negara ASEAN lain.

Mewujudkan konektivitas trucking di ASEAN memerlukan persiapan dari suatu negara. Meskipun tinggal dalam wilayah geografis yang sama dengan negara Asia Tenggara yang lain, Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar di antara negara ASEAN lain. Dalam hal konektivitas, banyak titik yang harus diawasi dan dipantau dalam berhubungan dengan negara tetangga. Salah satunya adalah standar aturan. Untuk mewujudkan satu kesepahaman harus ada sistem yang berlaku untuk semua negara ASEAN. Mengacu pada kesepakatan ASEAN yang mulai mengembangkan ASEAN customs transit system (ACTS) yang bertujuan untuk memfasilitasi pergerakan barang melalui jalan darat sebagai upaya melakukan integrasi ekonomi di kawasan Asia Tenggara, pelaksanaannya diharapkan dapat mengurangi biaya transaksi, meningkatkan waktu pengiriman kargo, menyediakan pelacakan secara digital saat kargo transit, serta mempercepat proses kesepakatan terkait fasilitas transportasi ASEAN.

Direktur Jenderal Bea dan Cukai Kementerian Keuangan Heru Pambudi dalam paparannya dalam ASEAN Trucking Conference menyampaikan dukungannya dalam praktik penerapan authorized economic operator (AEO) di Indonesia terkait penerapan ACTS. Ia menjelaskan bahwa AEO terdiri dari pihak-pihak yang terlibat dalam pergerakan barang secara internasional dalam fungsi rantai pasok global. "AEO mendapat pengakuan oleh Direktorat Jenderal Bea dan Cukai sehingga mendapatkan perlakuan kepabeanan tertentu. Subjek yang terlibat adalah pihak manufaktur, importir, eksportir, customs broker, perusahaan pergudangan, perantara

jasa, otoritas pelabuhan, operator terintegrasi, distributor, dan pihak lain yang terkait dalam rantai pasok logistik tingkat global seperti konsolidator dan operator terminal," kata Heru.

Heru berharap dengan adanya operator ekonomi mampu menjaga keamanan dan keselamatan dalam sistem rantai pasok, termasuk praktik bisnis antar-negara bisa lebih efisien. Dengan adanya pihak yang mengatur hubungan bisnis, prosedur kepabeanan menjadi lebih simpel. "Keuntungannya akan kembali kepada pemegang AEO di Indonesia dalam bentuk penyederhanaan dokumen atau pemeriksaan fisik yang lebih sedikit, mendapatkan layanan khusus ketika situasi dalam kondisi tingkat ancaman tinggi/darurat, bisa digunakan sebagai sebagai jaminan perusahaan, layanan khusus untuk mengatasi kerugian truk, kemudahan pra-notifikasi, layanan penangguhan dalam pembayaran dan dalam kondisi tertentu, layanan dapat dilakukan di luar jam kerja," jelasnya.

Negara sudah memberikan fasilitas khusus kepada operator ekonomi pemegang AEO, sehingga pihak-pihak pihak yang terlibat dalam pergerakan barang secara internasional bisa lebih mudah dalam menjalankan bisnisnya. Tinggal pelaku bisnis menentukan pilihan untuk maju dan mengembangkan bisnis ke luar negeri.

BUDAYA DAN PENEGAKAN HUKUM

Dalam upaya mewujudkan konektivitas transportasi logistik di seluruh kawasan ASEAN, menurut Direktur Operasi dan Pengembangan PT Bhanda Ghara Reksa (BGR) Nofrisel, sebelum regulasinya matang ada baiknya meninjau kembali law enforcement (penegakan hukum) di negeri ini, budaya dan self confidence dari para pelaku bisnis trucking. "Soal budaya karena kita tidak terbiasa distandardisasi dan kita menganggap standardisasi itu berlebihan oleh sebagian orang sehingga terkesan mengungkung. Lalu sikap perusahaan atau orang-orang yang mengendalikan bisnis trucking selama ini merasa terganggu karena merasa tidak punya kapabilitas untuk distandardisasi. Mereka seperti terganggu dalam pengertian bahwa mereka tidak menganggap standardisasi itu penting, maka lambat laun otomatis mereka ikut tersingkirkan seperti seleksi alam. Proses seleksi alam itu mungkin harus kita bantu supaya lebih mengerti karena tujuan dari asosiasi adalah mendampingi dan memberikan vokasional terhadap hal-hal yang berkaitan dengan perubahan-perubahan di lingkungan usaha domestik maupun internasional," urai Nofrisel.

Nofrisel menambahkan, ia melihat standardisasi kualitas pelayanan di trucking itu suka tidak suka harus berbasis kepada international standard. Karena hal itu semakin membantu pengusaha untuk mendorong usaha dalam menstandardisasi pelayanan selaras dengan kebutuhan-kebutuhan di tingkat ASEAN. Peluang dalam konteks kerja sama dengan ASEAN Trucking Federation mungkin belum terlalu terasa karena Indonesia sibuk dengan transportasi dalam negeri. Tetapi yang harus diantisipasi adalah penerapan kesepakatan standardisasi baik tentang jenis truk, muatan,



HERU PAMBUDI Direktur Jenderal Bea dan Cukai Kementerian Keuangan RI



NOFRISEL

Direktur Operasi Dan

Pengembangan Pt Bhanda

Ghara Reksa

sertifikasi sopir atau lisensi dan sebagainya. "Di sisi lain, kita sendiri juga harus mempersiapkan diri karena begitu kita sepakat isi kesepakatannya nanti seperti standardisasi tentang kendaraan maupun sopir, lisensi, atau sertifikasi, itu semua harus kita penuhi. Tapi yang paling utama adalah kehadiran ASEAN Trucking Federation ini harus diintensifkan sosialisasinya oleh Aptrindo terutama kepada pemerintah. Dasar standarnya harus sama dan perjuangan menuju ke situ harus didukung semua pihak termasuk pemerintah, kalau kita tidak mencoba mendesain menuju ke arah standardisasi itu maka kita tidak akan sampai ke sana," jelas pria yang juga Wakil Ketua Umum Bidang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) ini.

Nofrisel menambahkan, masukan dari para pengusaha transportasi di level korporasi ditampung terlebih dahulu oleh asosiasi. Sementara dalam konteks negara, masyarakat harus melihat perspektif negara dalam implikasi keberadaan ASEAN Trucking Federation. "Nantinya pemerintah bisa merumuskan satu *policy*, apakah kebijakan kita mendukung penuh terhadap keberadaan mereka dengan semua regulasi-regulasi yang ada, atau mungkin kita menciptakan satu *barrier* (pembatas) atau *constraint* (paksaan) supaya nanti yang terjadi misalnya truk mereka saja yang ke sini atau truk kita tidak pernah ke sana," katanya.

Sementara menurut Ketua Asosiasi Depo Kontainer Indonesia (Asdeki) Muslan, diperlukan standar yang terintegerasi dalam satu sistem. "Sistem itu harus saling mengisi. Setelah sistem itu jadi, bandingkan dengan pelabuhan, baru menjadi sistem yang mempunyai keterkaitan di wilayah masing-masing,"

ujarnya. Sebagai asosiasi yang erat kaitannya dengan pelabuhan, lanjut Muslan, Asdeki sudah menyusun semacam standar aturan untuk anggotanya yang nantinya bisa mempermudah hubungan kerja sama dengan negara lain. "Misalnya, pelayanan menyangkut hubungan dengan stakeholder dalam hal ini pengambilan kontainer di depo. Kami menetapkan waktu 10 menit, dan pengembalian kontainer ke depo 15 menit. Karena ada proses cuci. Lalu berikutnya data-data kerusakan. Data yang sedang kami susun ini berdasar standar internasional. Standar ini baru kami susun, akan kami sosialisasikan segera ke anggota. Kami ambil mana yang paling efisien dari sisi biaya. Satu sisi juga harus terpenuhi standar internasional," ujarnya.

Muslan mengatakan, beberapa Asdeki melakukan waktu lalu kunjungan ke beberapa negara untuk studi banding. "Kami pergi ke Thailand, Singapura, Malaysia, dan juga Portland. Dalam hal proses kerja kami lebih bagus, tetapi dalam infrastruktur kami tertinggal. Banyak dari mereka tertarik dengan sistem kami. Saat ini kami sedang menggagas perihal depo kontainer di tingkat ASEAN. Secara proses, dibanding Singapura kaWmi tidak kalah, kita hanya kalah pada tarif yang terlalu tinggi dan sistem jaringan informasi misalnya internet sering gangguan. Selain itu, kami patut berbangga terhadap sistem administrasi yang sudah bagus," bebernya.

Terkait dengan tarif, Muslan menegaskan bahwa pemerintah perlu mendukung dan turun tangan mengatasi polemik ini. "Perusahaan asing banyak masuk ke sini karena dia punya modal. Berbicara bunga bebannya saja beda, bunga pinjaman di sini lebih tinggi daripada di luar negeri. Kedua, kadang pemerintah tidak akurat, dia bisa berikan aturan khusus di mana bea masuk bisa ditunda atau bisa *reject* untuk perusahaan asing. Sehingga orang kita tidak mungkin bisa bersaing. Kita tolak asing juga tidak mungkin karena sudah komitmen untuk terbuka. Pemerintah harus bisa menyikapi ini," katanya.

Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional Kemenko Bidang Perekonomian RI Erwin Raza mendukung pendapat Muslan, bahwasanya harus ada aturan yang sinergi. "Kalau dari pemikiran saya, sebaiknya dari pemerintah dulu, yaitu kerja sama regulasi yang dilakukan sesuai saran dari APEC adalah melakukan kerja sama regulasi antar-negara karena ada heterogenitas di sini. Setelah regulasi ada, lama kelamaan dengan adanya kerja sama itu tentu akan ada penyesuaian-penyesuaian terutama masalah berat kendaraan, usia kendaraan, masalah keahlian

sopirnya. Cara paling bijak adalah menanyakan langsung pelaku usaha untuk menentukan poin-poin apa saja yang dibutuhkan. mengusulkan kepada pemerintah di dalam satu forum antar-negara di ASEAN. Karena tidak mungkin masing-masing asosiasi mengadakan forum antar-negara. Nanti apakah dibahasnya melalui ASEAN Logistics and Transport Services Working Group atau bisa melalui Senior Transport Official Meeting (STOM) yang khusus di transpor skala ASEAN," papar Erwin.









PT.GAYA MAKMUR MOBIL

JI. Lingkar Lingkar Barat No. 9 Rawa Buaya Cengkareng Jakarta - Barat 11740 Tlp. +62 21 - 5830 0788

Fax. +62 21 - 5830 0127 Website: www.gmmobil.com

Email: info@gmmobil.com

One Stop Solution

QUALITY, TECHNOLOGY, INNOVATION













EFISIENSI SISTEM LOGISTIK

Transportasi Lintas Negara

Naskah: Antonius Sulistyo | Foto: Pebri Santoso

ASEAN Transport Facilitation Agreements yang di dalamnya mencakup ASEAN Framework Agreement on Facilitation of Goods in Transit, ASEAN Framework Agreement on the Facilitation of Inter-State Transport, ASEAN Framework Agreement on Multimodal Transport sejatinya memiliki misi utama untuk menyiapkan diri menghadapi era transportasi internasional khususnya untuk jalur yang melintasi negara-negara anggota ASEAN. Kerangka perjanjian tersebut bertujuan untuk menyederhanakan dan menyelaraskan perdagangan atau prosedur transportasi termasuk dokumentasi, serta merumuskan pedoman dan persyaratan dalam operasionalisasi transportasi termasuk proses transit dan pendaftaran operator transportasi multimoda. Selain itu juga untuk mempromosikan aplikasi berbasis komputerisasi khususnya untuk transportasi kargo secara seamless. Solusi ASEAN untuk memfasilitasi transportasi internasional ini tentunya ditujukan untuk mendorong pergerakan barang dan logistik agar lebih cepat dan efisien di seluruh wilayah ASEAN, terutama menyederhanakan prosedur perdagangan, transportasi barang, dan dokumentasi. Masyarakat Ekonomi ASEAN yang sudah berjalan lebih dari satu tahun ini sejatinya memiliki cita-cita yang belum terealisasi sepenuhnya, meskipun targetnya di tahun 2015 lalu dapat menerapkan liberalisasi jasa transportasi angkutan jalan skala internasional.

Efisiensi Sistem Logistik

Fasilitasi transportasi dalam rangka menciptakan efisiensi sistem logistik terkait transportasi lintas negara di ASEAN maupun internasional, menjadi pokok permasalahan yang sangat luas dan perlu pembahasan secara komprehensif antar negara-negara anggota ASEAN. Mengingat ASEAN merupakan wilayah dengan keberagaman suku, agama, bahasa, dan ras, yang membentang sekitar 4.402.980 kilometer persegi dengan jumlah populasi lebih dari 626 juta jiwa. Kondisi ini menjadi tantangan besar bagi setiap negara anggota ASEAN.

Menurut Anthony Tan dari Leep Thye Trading and Transport, Malaysia, ada tiga *platform* utama terkait efisiensi sistem logistik di kawasan ASEAN. "Pertama adalah *platform* jaringan yang efektif. Agar efektif, bahasa Inggris akan menjadi bahasa yang penting untuk berkomunikasi. Pengangkutan moda darat harus menciptakan sebuah *platform* jejaring antar-negara sehingga operator kecil dan menengah akan mendapatkan dan berbagi manfaat dari transportasi lintas-perbatasan ini. Hal ini sangat penting untuk memperkuat jaringan, seperti transporter UKM ketika menghadapi keterbatasan sumber daya dan kemampuan untuk melakukan transportasi lintas-perbatasan," kata Anthony.

Kedua, lanjut Anthony, adalah platform fasilitasi transportasi yang idealnya didukung dengan platform information technology untuk membantu para transporter dalam berkomunikasi dan berkolaborasi pada bisnis lintas batas ini. "Hal ini juga dapat menjadi alat yang efektif untuk memaksimalkan kapasitas perjalanan balik dengan muatan. Misalnya, truk A dapat mengirimkan barang dari Bangkok ke Singapura. Jika truk A harus kembali ke Bangkok dengan muatan kosong, maka itu akan membuat biaya lebih mahal bagi perusahaan truk. Dengan memfasilitasi transportasi yang didukung teknologi informasi maka truk A mungkin dapat merencanakan perjalanan balik ke Bangkok dengan muatan penuh yang otomatis akan meningkatkan utilitas truk itu sendiri," jelasnya. Platform terakhir, menurut Anthony, agensi pemerintah di setiap negara ASEAN. Karena peran pemerintah sangat penting untuk memastikan setiap warga negaranya bebas dari masalah terkait transportasi lintas perbatasan ini. Ada banyak lembaga pengendali dalam suatu negara. Tapi saya hanya akan mengaitkannya dengan instansi bea cukai. Setiap negara akan memiliki regulasi kepabeanan yang berbeda. Ini membuat sangat sulit bagi transporter lintas negara untuk menyeberang dengan mudah di perbatasan. Hal ini sangat menantang bagi perusahaan truk

asing untuk memahami dan mempersiapkan form bea cukai, supaya patuh pada aturan di setiap negara yang dilaluinya. Ini juga akan bermanfaat bagi lembaga customs ASEAN untuk bekerja sama, sehingga sebagian besar prosedur bea cukai punya standardisasi di seluruh negara anggota ASEAN.

Sin Chanthy juga merespons secara antusias. "Ini akan berpotensi dalam bisnis angkutan truk di kawasan ASEAN karena dapat memperpendek jarak



Anthony Tan Leep Thye Trading and Transport-Malavsia

dan sistem customs clearance agar dapat lebih efektif dengan menerapkan sistem ASEAN Single Window di kawasan ASEAN," ujar Presiden Cambodia Freight Forwarder Association ini.

Sementara menurut Chairman ASEAN Trucking Federation Yoo Chienyuenyongpong, kecenderungan fasilitasi transportasi saat ini adalah sistem teknologi untuk menghubungkan data dan informasi dari semua organisasi pengusaha trucking di seluruh negara anggota ASEAN. "Sebab ini yang akan membuat sistem logistik di ASEAN menjadi efisien dengan mengumpulkan data khusus dari masing-masing negara untuk mendukung ekspor lokal dan internasional. Selain itu, jika kita bisa mengumpulkan semua informasi penting dan data lain bersama-sama, tidak hanya waktu yang dihabiskan dengan cepat ketika kita menempuh jalur lintas-perbatasan namun juga dapat mengurangi biaya di bisnis logistik," ujar Yoo.

Wakil Ketua Umum Bidang Distribusi dan Logistik Asosisasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) Kyatmaja Lookman berpendapat, bahwasanya proses customs declaration di Indonesia tergolong agak rumit untuk bisa diimplementassikan dalam crossborder logitics. "Angkutan truk ini agak lebih rumit dibanding angkutan kapal laut. Karena barang yang ada di kapal kalau mau dioplos kan setengah mati, tidak bisa dipindahkan dengan mudah. Sedangkan di truk bisa dengan mudah menukar barang yang berbeda dan suratnya bisa pakai PT yang sudah masuk jalur hijau. Saya tidak tahu pemerintah mau menerapkan sistem kepabeanan di cross-border logistics ini seperti apa. Kalau di negara-negara Eropa, truk itu bisa langsung lewat di perbatasan kalau suratsuratnya lengkap. Mereka pakai sistem gate yang sudah ada RFID (Radio Frequency Identification) yang akan menyala lampu hijau kalau semua dokumen pendukung perjalanan termasuk dokumen barang dan kendaraannya lengkap. Tapi kalau nggak lengkap suratnya atau tidak punya surat, saat melintas di gate RFID tadi lampunya akan nyala merah dan harus minggir untuk dicek. Sementara kita masih harus diinspeksi yang akan menimbulkan antrian panjang di perbatasan kalau menerapkan sistem crossborder logistics ini," beber Kyatmaja.

"Memang banyak komponen yang harus dibicarakan termasuk kita tidak mau ada ribuan antrean truk di pelabuhan, harus ada sesuatu yang diurus dulu. Seperti masalah berat yang diizinkan, standar emisi yang tidak seragam, tapi kita bisa sesuaikan.

Contoh, Batam ke Singapura naik kapal RoRo, truknya turun di dermaga sana langsung kirim karena sudah pakai truk Euro 6. Kita sebagai pengusaha selama bisnisnya visible saya rasa temanteman transporter mau investasi truk Euro 6, asalkan pemerintah bisa sediakan lokasi yang ada Pertadex di Singapura, karena truk di Singapura sudah pakai Pertadex," tambah Kyatmaja.

"Ada banyak elemen yang dapat memengaruhi bisnis angkutan truk di ASEAN. Tapi saya rasa yang paling penting adalah faktor ekonomi ASEAN dan dunia termasuk fasilitasi dari pemerintah setiap negara di ASEAN terhadap konsep truk lintas batas ini. Karena hal ini akan menciptakan ekonomi berkelanjutan dan perlu sekali inisiatif dari pemerintah setempat untuk membuat kebijakan yang positif untuk mendorong dan meningkatkan efisiensi dan efektivitas transportasi lintas-perbatasan," pungkas Anthony.

"Jika bicara di ranah hukum lalu lintas di kawasan ASEAN memang masih menjadi masalah besar. Karena aturan lalu lintas di setiap negara anggota ASEAN masih belum ada regulasi yang sama. Untuk mengatasi masalah ini, pengemudi truk harus belajar atau mendapat pendidikan tentang peraturan lalu lintas yang berlaku di semua negara anggota ASEAN. Kami ingin mendukung pertukaran pendidikan di masing-masing negara ASEAN, menggunakan truk pengangkut di negara mereka sendiri yang memiliki perbedaan posisi mengemudi, karena poin ini merupakan alasan utama terjadinya kecelakaan ketika truk melintasi perbatasan," tutup Yoo Chienyuenyongpong.



125HP LIGHT TRUCK ● FULL AIR BRAKE ● LEBAR 2,2 METER ● PANJANG BAK 6 METER & 4,3 METER

JAKARTA: Jawa Indie Motor, Jakarta Pusat, Tel. 021-3192 6429/30; Surya Tata Mobilindo, Cikarang Barat, Bekasi, Tel. 021-8910 5051; Abadi Jaya Mitra, Serpong, Tel. 021-5422 0555. CIANJUR: Cahaya Abadi Mobilindo, Tel. 0263-263 758. PURWOKERTO: Djoko Motor, Tel. 0281-643 559. SOLO: Tata Mandiri Sentosa, Tel. 0271-725 606. SURABAYA: Hanata Auto, Tel. 031-592 4333. MALANG: Promotor Aga Perdana, Tel. 0341-410 000. BANYUWANGI: Dinamika Sukses Milenium, Tel. 0333-414 777. TULUNG AGUNG: Terang Utama Abadi, Tel. 0355-33 77 89. JOMBANG: Terang Utama Abadi, Tel. 0355-33 77 89. JOMBANG: Terang Utama Abadi, Tel. 0321 87 8282. DENPASAR-BALI: Bali Bima Sakti Motor, Tel. 0361-84 666 34/35. PEKANBARU: Eka Oto Sejahtera, Tel. 0761-44 957. LAMPUNG: Simpur Mobil Lampung, Tel. 0828 8059 8282. MEDAN: Trans Niaga Perdana, Tel. 0822 7373 7755. CIREBON: PT Pratama Transindo, Tel. 0221-88 00 798/99. BANDUNG: PT Pratama Transindo, Tel. 022-600 2916. JAMBI: PT Selaras Anugerah Indah, Tel. 0741 65780. MAKASSAR: PT Celebes Prima Sejahtera, Tel. 0411-4672 888/777. SEMARANG: PT Mulia Tata Lestari, Tel. 024-831 8160/844 0518/831 3452.

0-800-1-828200

PI AV STRONG



*Syarat dan ketentuan berlaku. Mana yang tercapai terlebih dahulu

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



@TataMotorsID





ASEAN Connectivity Indonesia Tak Perlu Takut

Naskah: Antonius Sulistvo | Foto: Pebri Santoso

Pasar ASEAN merupakan wilayah ekonomi yang sangat kompetitif dan sejauh ini masih sangat memikat bagi para investor asing.

Pasar ASEAN merupakan wilayah ekonomi yang sangat kompetitif dan sejauh ini masih sangat memikat bagi para investor asing. ASEAN memiliki gabungan produk domestik bruto (PDB) sebesar US\$ 2,6 triliun pada tahun 2014, dan menjadi kawasan ekonomi terbesar ke-7 di dunia dan terbesar ke-3 di Asia. Populasi ASEAN pada tahun 2014 merupakan pasar terbesar ke-3 di dunia dengan 622 juta orang, setelah Cina dan India. Perdagangan di kawasan ASEAN pun secara terintegrasi meningkat hampir US\$ 1 triliun sejak 2007 hingga 2014, baik melalui perdagangan di antara sesama anggota ASEAN maupun dengan mitra bisnis di luar ASEAN. Daya tarik ASEAN bagi para investor di seluruh dunia juga tercermin melalui indeks Foreign Direct Investment (FDI). Berdasarkan data AFFA, FDI di kawasan ini mencapai US\$ 136 miliar pada tahun 2014 dengan komposisi 11% berasal dari investasi asing secara global yang mengalami peningkatan dari 5% pada tahun 2007. Wilayah ASEAN yang saling terkoneksi satu dengan lainnya juga berkontribusi meningkatkan kunjungan wisatawan secara signifikan. Tercatat pada 2007 tingkat kedatangan wisatawan tahunan masih di angka 62 juta dan di 2014 naik menjadi 105 juta, hampir setengahnya.

Potensi yang sangat besar di kawasan Asia Tenggara ini disikapi melalui rencana besar bertajuk ASEAN Connectivity 2025. "Kenapa mereka membuat rencananya di tahun 2025? Karena memang memerlukan ratifikasi dari setiap negara anggota ASEAN, dan ini menjadi PR yang tidak kecil menurut saya tapi perlu melalui proses," buka Yukki Nugrahawan Hanafi.



Kedudukan AFFA sendiri sejak awal berdirinya selalu seiring sejalan bersama Sekretariat ASEAN. "Tentunya kalau di Indonesia kita berkoordinasi berkomunikasi dan dengan Kementerian Perekonomian. Proses ini (ASEAN Connectivity 2025) sudah direncanakan dan disepakati di antara kepala pemerintahan negara anggota ASEAN. Lebih kurang ada sembilan hal yang harus diratifikasi dan salah satunya berkaitan dengan cross-border di antara negara ASEAN itu sendiri, juga dikaitkan dengan sistem perdagangan yang berlaku di ASEAN. Dalam konteks ini AFFA posisinya mendukung dan tentunya kita seiring sejalan dan bekerja sama dengan pemerintah di 10 negara ASEAN tersebut," kata Yukki.

Yukki menjelaskan seputar perbedaan-perbedaan yang pastinya menjadi kendala. Semisal bottleneck (kemacetan) di masingmasing negara berbeda, exchange domestic growth juga berbeda, serta create the regional footprint masingmasing negara. "Ini kan mesti menjadi satu kesatuan dan yang namanya menyatukan perbedaan itu tidak mudah. Apalagi secara geografis ada satu daerah yang merupakan satu kesatuan seperti Malaysia, Thailand, Kamboja, Vietnam, Laos, Myanmar, mereka punya transportasi yang bisa terhubung dengan kereta api, truk, laut, dan udara. Tapi ada juga daerah yang terpisah seperti Indonesia dan wilayah yang menyatu dengan satu daratan cuma ada di Entikong (Kalimantan), sementara daerah lainnya di Indonesia sangat terpisah dan pilihannya hanya ada moda laut atau udara," ujar pria yang juga Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) ini.

Pasar Tunggal ASEAN

Pemerintah Indonesia sejatinya tidak tutup mata pada perkembangan yang terjadi di kawasan ASEAN terkait rencana kerja ASEAN Connectivity di tahun 2025 mendatang. "Integrasi dalam MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN) kita harus support. Sebetulnya kita tidak usah terlalu takut, karena selama ini pelaku usaha terlalu takut kalau ada orang asing masuk ke negara kita, tapi tidak pernah berpikir bagaimana kita yang masuk ke negara lain untuk berusaha mendapatkan peluang yang lebih banyak lagi. Kita ekspansi, kita menyerang, harusnya begitu. Kalau kita menyerang berarti kita juga menyiapkan pertahanan. Kalau kita bertahan terus dan digedor terus, ya kelamaan kalahlah kita," ujar Erwin Raza, Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional Kemenko Bidang Perekonomian RI.

Menurut Muslan, pengusaha khawatir dengan kerja sama ini lantaran dipicu rasa nasionalisme yang begitu besar tertanam dalam diri individunya. "Tapi ini kan dalam bidang bisnis saja, yang menurut saya tidak ada hubungannya dengan nasionalisme. Pemerintah sudah memberikan payung hukumnya juga tentunya. Dengan proteksi dari pemerintah saya rasa sudah cukup dan kenapa harus takut? Nasionalisme akan hilang jika sudah main politik, tapi dalam konteks ini (ASEAN Connectivity) justru akan muncul mutual benefit di antara negara anggota ASEAN," ujar Ketua Asosiasi Depot Kontainer Indonesia (Asdeki) ini.

Erwin sependapat dan menegaskan bahwa perspektif ini yang benarbenar harus diubah saat ini. "Memang ini lebih ke masalah wawasan. Paling tidak orang asing yang datang ke Indonesia itu pasti mengajak kerja sama perusahaan lokal, tidak mungkin orang Thailand paham kawasan Lampung dan pastinya akan mengajak pihak lokal yang tahu medan di negaranya sendiri. Kita mau tidak mau, siap tidak siap, kita harus siap. Karena ini sudah menjadi komitmen pemerintah dan negara yang harus dijalankan, mengingat keterbukaan itu sudah menjadi keharusan. Kita sebenarnya tidak terlalu ketinggalan dalam hal kerja sama lintas batas di ASEAN, karena memang pasar dalam negeri Indonesia sangatlah besar dan belum semuanya tergarap maksimal," katanya.

Terkait dengan ASEAN Logistics and Transport Services Working Group yang pernah dilakukan Kemenko Bidang Perekonomian pada pertengahan 2016 lalu, menurut Erwin, bertujuan membahas bagaimana mempercepat integrasi jasa logistik dan transportasi ASEAN. Tujuannya adalah secara global untuk mewujudkan pasar tunggal ASEAN pada tahun 2015, dan sebetulnya sampai tahun 2016 juga belum terbentuk juga. Jadi kita ingin memperkuat integrasi ekonomi ASEAN melalui integrasi jasa logistik ini. Upaya yang sudah dilakukan sesuai dengan blueprint ASEAN Economic Community (MEA), yaitu langkah liberalisasi dan fasilitasi di bidang jasa logistik dan transportasi, serta peningkatan daya saing basis produksi ASEAN melalui penciptaan ruang lingkup logistik ASEAN terpadu. Hal ini sudah mulai dilakukan sejak ditetapkannya Roadmap for the Integration



of Logistics Services, yang disepakati pada pertemuan ASEAN Economic Minister tahun 2007 di Makata City, Filipina.

Kesepakatan yang dihasilkan adalah melakukan integrasi jasa logistik dan transportasi di ASEAN secara progresif melalui langkah-langkah berupa liberalisasi jasa logistik secara substansial, meningkatkan daya saing layanan penyedia logistik ASEAN melalui trade and customs facilitation dan logistics facilitation, memperluas kemampuan pelayanan penyedia jasa logistik ASEAN, pengembangan sumber daya manusia, dan meningkatkan infrastruktur dan investasi transportasi multimoda. Cakupan jasa logistik ASEAN meliputi 10 jenis, yaitu maritime cargo handling services, storage and warehousing services, freight transport agency services, other auxiliary services (bill auditing, freight brokerage services, freight inspection, weighing and sampling services, freight receiving and acceptance services, transportation document preparation services), courier services termasuk express delivery services, packaging services, custom clearance services, international freight transportation tidak termasuk cabotage, international rail freight transport services, dan international road freight transport services.

"Liberalisasi jasa logistik itu sendiri secara substansial tercakup dalam ASEAN Framework Agreements on Services, yang menyatakan bahwa liberalisasi dilakukan secara progresif mulai tahun 2007 itu umpamanya bagi pihak asing untuk pendirian perusahaan boleh masuk dengan foreign equity participation-nya sebesar 49% dan kerja sama joint venture dengan pihak lokal. Meningkat lagi menjadi 51% pada tahun 2013, dan sekarang ini harus 70% porsi asingnya. Tetapi sampai sekarang perkembangannya tidak mudah. Contoh di perusahaan courier services Indonesia yang masih menerapkan 49% sesuai dengan UU pos kita dan itu tidak bisa meningkat lagi

kecuali UU-nya diubah. Jadi tidak semudah itu untuk integrasi jasa-jasa di ASEAN, inilah permasalahannya di samping banyak lagi permasalahan lainnya. Itu kalau kita mau memahami integrasi jasa logistik ASEAN itu seperti itu," urai Erwin.

Sementara terkait **ASEAN** Single Window (ASW) yang dirancang untuk menghubungkan dan mengintegrasikan National Single Window (NSW) dari negaranegara anggota ASEAN guna mempercepat pertukaran data secara elektronik agar dapat digunakan untuk kebutuhan pihak bea cukai, aspek perizinan dokumentasi pendukung lain dalam perdagangan di pasar ASEAN, memiliki tantangan tersendiri. Dalam pemaparannya Yukki menyebutkan bahwa tantangan yang dihadapi dalam penerapan ASW seperti masing-masing negara ASEAN kecil kemungkinannya untuk bersedia berbagi informasi terkait NSW mereka. Setiap negara di ASEAN iuga memiliki warisan sistem tersendiri, implementasi cenderung lambat, format dokumen dari pemerintah tiap negara sangat bervariasi, lembaga pemerintah terkait tidak mampu mengotentikasi transaksi, praktik duplikasi data di setiap pos pemeriksaan di perbatasan, masih sulit dalam menegakkan hukum dalam perdagangan, kemacetan mengular di pos pemeriksaan akibat proses validasi kargo dan kepemilikan, tingginya biaya untuk melakukan bisnis antarnegara, serta meningkatnya risiko keamanan negara.

"Indonesia memang secara integrasi melalui ASEAN Single Windows sudah sangat siap, karena kita memang sudah lebih unggul daripada negara-negara lain di ASEAN. Sejauh yang saya ketahui, kita sudah melakukan pertukaran form D dengan Malaysia dan itu sudah berjalan dan kita sudah sangat siap dan tidak ada masalah. Hal itu yang kita harapkan. Hanya saja masih ada hal-hal tertentu yang mungkin bagi negara-negara lain di ASEAN, seperti Singapura, masih enggan untuk benar-benar terintegrasi dengan ASEAN Single Windows," kata Erwin.



EMERGENCY RESPONSE

dan Pelatihan Pengemudi jadi Solusi Keselamatan Angkutan B3



Upava realisasi dan sosialisasi SK Dirjen Perhubungan No. 725 Tahun 2004 tentang Penyelenggaraan **Angkutan** Berbahaya dan Beracun di Jalan masih terus berlangsung. Perusahaan Transportasi Bahan Berbahaya dan Beracun (APTB3) selaku pihak yang bertanggung jawab terhadap pengamalan tujuh kode responsible care, terutama distribution code, berkomitmen untuk segera merealisasikan code tersebut menjadi pedoman pengangkutan B3. Komitmen disambut APTB3 tersebut baik oleh Komisi Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT) dan menilai komitmen tersebut sebagai langkah yang baik dalam meminimalisasi dampak dan kecelakaan kendaraan pengangkut B3.

Distribution merupakan salah satu kaidah angkutan B3 yang diambil dari responsible care, di mana di dalam distribution code tersebut terdapat beberapa hal penting yang harus diperhatikan pengusah<u>a</u> angkutan B3. Beberapa kaidah tersebut, yaitu kemampuan operasional, kompetensi manajerial, pengendalian risiko, landasan hukum, dan tanggap darurat. Lima hal tersebut menjadi kaidah yang wajib dilakukan dengan patuh oleh semua pelaku usaha angkutan B3, terutama anggota APTB3.

Respons positif KNKT terhadap upaya APTB3 membangun emergency response dan peningkatan kemampuan pengemudi angkutan B3 disampaikan di momentum Silaturahmi Perdana APTB3 di Dafam Hotel, Jakarta (12/1). Ketua KNKT Soerjanto Tjahjono mengatakan, pengusaha transportasi B3 harus melakukan pembenahan di berbagai hal, terutama dalam membuat sistem tanggap darurat yang dapat meminimalisasi dampak ketika terjadi kecelakaan di jalan. Kemudian yang tidak kalah penting ditingkatkan, kata Soerjanto, adalah kompetensi sopir dalam mengemudikan kendaraan pengangkut B3 di jalan.

Menurut Soerjanto, pengangkutan bahan B3 sesuai kaidah, baik dalam proses pengemasan sampai pengangkutan, akan membuat semua pihak ketika terjadi kecelakaan di jalan tidak langsung melimpahkan semua kesalahan pada sopir. "Menyalahkan sopir saja ketika truk pengangkut B3 terguling itu tidak fair. Kecelakaan itu memang tidak bisa dihindarkan karena itu takdir. Tapi, kalau kita tahu kecelakaan itu terjadi karena kendaraan tidak memenuhi syarat, itu bukan lagi takdir, melainkan karena kegagalan kita bersama," kata kata Soerjanto.

Selain mendukung upaya APTB3 dalam membuat respons tanggap darurat, Soerjanto mengimbau agar pengusaha transportasi B3 tidak memberikan keterampilan dalam mengemudi saja, melainkan juga kemampuan melakukan pencegahan awal ketika terjadi kecelakaan di jalan. Karena, menurut dia, kedua keterampilan tersebut merupakan satu kesatuan yang tidak bisa dipisahkan. "Yang harus dipertanyakan adalah apakah sopir paham dengan apa yang mereka angkut? Apakah mereka paham apa yang harus mereka lakukan ketika kecelakaan? Apakah alat di dalam kendaraan memadai untuk menangani masalah kecelakaan?" tanya Soerjanto di depan pengusaha angkutan.

Terkait mengenai peralatan yang harus dibawa di dalam kendaraan pengangkut B3, di antaranya adalah alat komunikasi antara pengemudi dengan pusat pengendali operasi dan/atau sebaliknya. Kemudian lampu tanda bahaya berwarna kuning yang ditempatkan di atas atap ruang kemudi. Pedoman pengoperasian kendaraan yang baik untuk keadaan normal dan darurat juga harus disertakan. Selain itu, kendaraan juga harus dilengkapi dengan ganjal roda yang cukup kuat dan diletakkan di tempat yang mudah dijangkau oleh pembantu pengemudi. Serta peralatan lain seperti rambu portabel, kerucut pengaman, segitiga pengaman, dongkrak, pita pembatas, serbuk gergaji, lampu senter, sekop, dan juga warna kendaraan khusus.

PENINGKATAN KETERAMPILAN PENGEMUDI

Berdasarkan SK Dirjen Perhubungan Darat No. 725, pengemudi kendaraan pengangkut B3 wajib memenuhi persyaratan umum dan khusus, di antaranya Surat Izin Mengemudi (SIM) sesuai dengan golongan kendaraan yang dikemudikan. Sopir juga dituntut untuk memiliki pengetahuan mengenai jaringan jalan dan kelas jalan, kelayakan kendaraan bermotor, dan tata cara mengangkut barang. Sedangkan persyaratan khusus, sebagai berikut.

- Memiliki pengetahuan mengenai bahan berbahaya yang diangkutnya, seperti klasifikasi, sifat, dan karakteristik bahan berbahaya;
- Memiliki pengetahuan mengenai bagaimana mengatasi keadaan jika terjadi suatu kondisi darurat, seperti cara menanggulangi kecelakaan;
- 3. Memiliki pengetahuan dan keterampilan mengenai tata cara pengangkutan bahan berbahaya, seperti pengemudian secara aman, pemeriksaan kesiapan kendaraan, hubungan muatan dengan pengendalian kendaraan, persepsi keadaan bahaya/darurat;
- 4. Memiliki pengetahuan mengenai ketentuan pengangkutan bahan berbahaya, seperti penggunaan plakat, label, dan simbol bahan berbahaya;

- 5. Memiliki kemampuan psikologi yang lebih tinggi daripada pengangkut bahan/komoditi yang tidak berbahaya, seperti tidak mudah panik, sabar, bertanggung jawab, tidak mudah jenuh menghadapi pekerjaan dan situasi yang monoton;
- 6. Memiliki fisik yang sehat dan tangguh.

Persyaratan-persyaratan tersebut harus dapat dibuktikan dengan adanya sertifikat yang diberikan oleh Direktorat Jendral Perhubungan Darat. Kemudian. untuk mendapatkan sertifikat tersebut, pengemudi dituntut harus mengikuti pelatihan mengenai tata pengangkutan, pemuatan, pembongkaran alat-alat K3, dan penanggulangan dalam keadaan darurat. Sedangkan prasyarat kesehatan dapat dibuktikan dengan adanya surat dokter.

Hal senada juga disampaikan Wakil Ketua APTB3 Lilik N. Sankrib sewaktu dalam sambutannya di acara Launching Responsible Care Distribution Code. Menurutnya, sebagian besar pengemudi angkutan ВЗ tidak mampu melakukan penanganan yang tepat ketika kendaraan yang dia kemudikan mengalami kecelakaan. Padahal, kata Sankrib, tanggung jawab pengemudi angkutan B3 lebih besar dibandingkan dengan pengemudi angkutan barang umum. Selain itu, Sankrib juga setuju bila, selain peningkatan kemampuan pengemudi, pendirian pusat tanggap darurat merupakan salah satu solusi untuk meminimalisasi dampak kecelakaan transportasi B3.

"Kesalahan mendasar penyedia angkutan B3 adalah ketika mereka tidak memberikan penjelasan kepada sopir mengenai bahaya muatan yang diangkut. Biasanya rasa enggan memberitahu sopir adalah karena penyedia jasa takut sopir mereka tidak mau mengangkut bila dibayar dengan harga biasa." kata Sankrib.

Sankrib menuturkan, penyedia angkutan B3 dapat dikatakan ilegal apabila menyimpan borok K3, menjadikan karyawan sebagai mesin uang, acuh kepada keluhan karyawan, tidak mau berbagi pengalaman dengan industri lain, dan tetap mencari keuntungan meski melanggar hukum. Begitu juga sebaliknya, perusahaan angkutan yang baik adalah yang menjadikan karyawan sebagai mitra, terbuka kepada masyarakat, dan sopir tentang bahaya B3, serta peduli dan tanggung jawab terhadap K3.

Terkait penanganan ketika terjadi masalah di jalan, Soerjanto menyarankan agar pemerintah melakukan pemisahan terhadap pemahaman terhadap materi di dalam pelatihan pengemudi. Karena, menurut dia, di dalam B3 terdapat beberapa jenis, seperti bahan yang mudah meledak atau terbakar, bahan beracun, sangat beracun dan limbah. Menurutnya, sopir truk B3 tidak mungkin harus memahami semua sekaligus. "Kalau pilot saja yang pendidikannya tinggi juga dituntut untuk paham terkait masalah B3 tapi tidak sebanyak sopir truk. Kalau tidak ada pemfokusan dalam keterampilan di masing-masing perusahaan, tidak akan membawa banyak perubahan," katanya.

Regulasi Tanggap Darurat masih Rancu

Meski pihak APTB3 berkomitmen terhadap pembangunan emergency response, namun menurut Soerjanto masih ada beberapa regulasi yang rancu pada masing-masing pihak berwenang. Pihak-pihak berwenang tersebut antara lain Kementerian Ketenagakerjaan, Kementerian Lingkungan Hidup, Kementerian Perindustrian, Kementerian ESDM dan Ditjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan. Soerjanto mencontohkan, salah satu kejanggalan dari regulasi keharusan pengadaan emergency response pada jalur lintasan kendaraan B3. Di sisi lain, peraturan mengenai emergency response





Truk bermuatan bahan B3 sedang melintas di jalan Pantura Indramayu, Jawa Barat.

Soerjanto Tjahjono, Ketua KNKT

tersebut tidak dijelaskan pihak yang diwajibkan menjadi penyedia.

"Kalau misalnva KLH mempersyaratkan harus ada tanggap darurat di jalur lintasan, maka siapa yang harus melakukan. Tidak mungkin pengusaha yang melakukan. Dia harus mengirim barang dari Anyer sampai Flores, tidak mungkin pengusaha membuat tanggap darurat sepanjang jalan itu. Ini harusnya tugas negara. Ini aneh karena mempersyaratkan hal yang tidak mungkin dilakukan," katanya.

Soerjanto menyayangkan bila sampai hari ini belum ada emergency response untuk angkutan B3. Ia mengaku tidak mengharapkan bila masyarakat akan menjadi korban dari kecelakaan truk pengangkut B3, terlebih lagi bila muatan yang dibawa sangat berbahaya. Menurutnya, untuk mengatasi persoalan emergency response tidak dapat dilakukan sendiri-sendiri, melainkan perlu kerja sama semua pihak untuk merealisasikannya. "Kalau mau dilakukan sendiri-sendiri, berapa ongkos yang akan dikeluarkan membuat emergency response di tiap tempat," tegasnya.

Selain itu, Soerjanto juga menyayangkan bila masih banyak celah-celah yang memungkinkan kecelakaan kendaraan pengangkut B3. Menurut Soerjanto, sampai hari ini masih belum ada fasilitas pengujian tangki B3 di truk saat KIR. "Tempat istirahat di *rest area* saja tempatnya disatukan dengan truk lain. Kalau sopir B3 tidak merokok, maka sopir lain merokok. Saya

ada buktinya itu dan pengelola jalan tol tidak memikirkan hal itu. Selain itu pengawasan pada penerapan peraturan rest journey sopir kendaraan B3 juga tidak jelas. Siapa yang bisa mengawasi apakah sopir setiap empat jam sekali bisa istirahat?" paparnya.

Soerjanto berharap persoalan kelayakan dan rancunya peraturan bisa segera diselesaikan dan segera diwujudkan. Sehingga, kata dia, hubungan antara semua pihak, terutama APTB3, harus dibicarakan dengan pemerintah. Dia mengaku bila pihaknya siap memfasilitasi APTB3 untuk berdialog dengan pemerintah atau bahkan ketika ingin melakukan studi banding ke luar negeri mengenai emergency response.



Sucofindo Upayakan KIR Berbasis Bengkel Terlaksana

Teks: Citra D. Vresti Trisna Foto: Pebri Santoso

Kebijakan pemerintah yang dituangkan dalam Surat Keputusan Bersama (SKB) antara Kementerian Perindustrian dan Perdagangan tahun 1999 dan 2001, dalam rangka meningkatkan kualitas bengkel kendaraan bermotor sebagai tempat untuk uji berkala, hingga kini belum terealisasi. Hal ini membuat konsep KIR yang berbasis bengkel belum direalisasikan. dapat dalam UU Nomor 22 Tahun 2009 dan Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan, memperbolehkan pihak swasta atau pun bengkel melakukan uji berkala kendaraan.

Berdasarkan PP Nomor 55
Tahun 2012, pihak-pihak yang dapat melakukan uji berkala, di antaranya unit pelaksana pengujian milik pemerintah kabupaten atau kota. Kemudian unit pelaksana agen tunggal pemegang merek yang mendapat izin dari menteri yang bertanggung jawab di bidang sarana dan prasarana lalu lintas dan angkutan jalan. Serta unit pelaksana pengujian swasta yang mendapat izin dari menteri yang bertanggung jawab

di bidang sarana dan prasarana lalu lintas dan angkutan jalan.

"Penyelenggara berkala itu bisa dilakukan oleh swasta apa saja, seperti Agen Pemegang Merk (APM), bengkel umum, atau bengkel yang dibuat pemerintah tapi dikelola swasta. Tapi, juklaknya sampai sekarang belum muncul. Sucofindo dan PT Sawu Indonesia ditunjuk untuk melakukan sertifikasi bengkel. Sucofindo juga ditunjuk sebagai pihak yang melakukan klasifikasi tipe bengkel. Meski ditunjuk tapi belum ada yang menjalankan atau tidak ada kewaiiban untuk mendaftar ke Sucofindo untuk disertifikasi. Sedangkan sertifikasi bengkel yang ada saat ini hanya terkait dengan persyaratan importir built up dan proses pengklasifikasian bengkel," kata Rija Amperianto, Marketing & Business Development Sucofindo.

Di sisi lain, penyelenggara uji berkala, yang dalam hal ini unit pelaksana pengujian milik kabupaten atau kota saat ini dianggap *over* kapasitas karena jumlah kendaraan meningkat setiap tahun. Meski demikian, peningkatan jumlah kendaraan yang meningkat tersebut tidak berbanding lurus dengan jumlah kendaraan yang melakukan KIR. Berdasarkan data Aptrindo, sampai hari ini di wilayah DKI, lebih dari 44% kendaraan yang belum diuji KIR. "Apakah satu tempat uji bisa menilai 70 unit per hari? Dalam delapan jam, sudah berapa yang masuk, lalu mana bisa mereka menilai suspensi, emisi, rem dan aspek lainnya dengan teliti? Prosedur memang dilakukan tapi kualitasnya masih tanda tanya," ujarnya.

Keterbatasan berkala kendaraan saat ini mendorong Sucofindo menawarkan kembali konsep menjadikan bengkel sebagai tempat uji berkala sebagaimana SKB tahun 1999 dan 2001 dan Sucofindo memosisikan diri sebagai badan atau pihak yang melakukan sertifikasi pada bengkel yang mengajukan diri menjadi tempat uji berkala. Menurut Riza, proses sertifikasi bengkel harus dilakukan oleh pihak yang independen. Karena, menurut dia, pihak bengkel yang diuji dari bermacam-macam merek sehingga tidak boleh memihak atau independen.



Penyelenggara uji berkala itu bisa dilakukan oleh swasta apa saja, seperti Agen Pemegang Merk (APM), bengkel umum, atau bengkel yang dibuat pemerintah tapi dikelola swasta.

Rija mengaku, meski Sucofindo adalah BUMN, namun sampai hari ini telah banyak diminta pihak ketiga untuk melakukan sertifikasi. Menurutnya, sebelum ada PP Nomor 55 Tahun 2012, Sucofindo telah diminta membuat roadmap sertifikasi bengkel dan proses klasifikasi bengkel. Selain itu, menurutnya, tiadanya bengkel KIR di Indonesia sebagai sebuah persoalan yang harus diselesaikan. Karena, angkutan umum masuk dalam kriteria wajib dan banyak berkontribusi menimbulkan kecelakaan. Di negara lain, kata Rija, sudah menerapkan uji berkala pada kendaraan pribadi.

Selain itu, menurut Rija, yang menjadi tujuan dari Sucofindo terkait realisasi sertifikasi bengkel sebagaimana terdapat dalam SKB Kementerian Perindustrian dan Perdagangan adalah melakukan sosialisasi pentingnya perawatan kendaraan bermotor dan penggunaan komponen standar. Kemudian memacu pelaksanaan sertifikasi dan pengujian komponen dan memacu perkembangan standar komponen serta menigkatkan pendapatan dan membantu program daerah.

"Dengan konsep Sucofindo untuk mensertifikasi bengkel kendaraan menjadi tempat uji berkala, saya pikir dapat menyelesaikan masalah. Tidak hanya truk nantinya yang dapat disertifikasi. Kendaraan pribadi dites saja kami sudah siap. Kami butuh waktu persiapan setting cukup enam bulan dan kualitasnya saya jamin," ujarnya.

Klasifikasi Bengkel

Menurut Rija, hal terpenting yang harus diperhatikan dalam sertifikasi bengkel sebagai tempat uji berkala adalah melihat kemampuan bengkel. Karena, menurutnya, sehebat apa pun bengkel umum dan bengkel APM belum tentu memiliki peralatan yang lengkap yang sesuai untuk kaidah uji berkala. Sehingga proses klasifikasi bengkel agar dapat dikembangkan menjadi tempat uji berkala kendaraan bermotor menjadi sangat penting, serta perlu untuk melakukan evaluasi kualitas bengkel yang ada. Meski demikian, sampai hari ini bengkel-bengkel yang ada, terutama bengkel APM hanya berorientasi kepada after sales service.

Bila mengacu kepada SKB Kementerian Perindustrian dan Perdagangan Nomor 191/MPP/Kep/6/2001 tentang Perubahan Atas Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 551/MPP/Kep/10/1999 Tentang Bengkel Umum Kendaraan Bermotor, klasifikasi bengkel terdiri atas tiga tipe kelas, yaitu bengkel kelas I tipe A, B dan C, bengkel kelas II tipe A, B dan C, dan kelas III tipe A, B dan C. Kriteria bengkel untuk kelas I, II dan III dapat dilihat sebagai berikut:

No	Persayaratan Sistem Mutu	Kelas I	Kelas II	Kelas III
1.	Persayaratan Umum			
2.	Pedoman bengkel: a. Tanggung jawab manajemen b. Perencanaan sistem mutu c. Prosedur mutu - Proses penerimaan order - Proses pengerjaan perawatan & perbaikan Proses inspeksi / pemeriksaan dan pengendalian hasil perawatan / perbaikan Proses penyerahan Suku cadang - Standar biaya / standar jam kerja Keselamatan kerja - Pelatihan - Penanganan limbah.	Mencapai nilai >80 dalam sistem penilaian	Mencapai nilai 60- 80 dalam sistem penilaian	Mencapai nilai <60 dalam sistem penilaian
3.	Pengendalian atas peralatan bengkel			
4.	Personil bengkel kendaraan bermotor.			
5.	Identifikasi dan mampu telusur hasil perawatan dan perbaikan.			

Sumber: Sucofindo

Sedangkan untuk tipe bengkel, proses membedakannya didasarkan atas jenis pekerjaan yang mampu dilakukan. Bengkel tipe A adalah bengkel yang mampu melakukan jenis pekerjaan perawatan berkala, perbaikan kecil, perbaikan besar, perbaikan chassis dan body. Sedangkan bengkel tipe B merupakan bengkel yang mampu melakukan jenis pekerjaan perawatan berkala, perbaikan kecil dan perbaikan besar, atau jenis pekerjaan perawatan berkala, perbaikan kecil serta perbaikan chassis dan body. Kemudian untuk bengkel tipe C merupakan bengkel yang mampu melakukan jenis pekerjaan perawatan berkala, dan perbaikan kecil.



RIJA AMPERIANTO Marketing & Business Development Sucofindo

Bengkel kendaraan bermotor untuk berbagai kelas, baik untuk roda dua dan empat, diharapkan memiliki fasilitas umum, fasilitas keselamatan dan penampungan limbah. Untuk bengkel tipe A, diharapkan memiliki stall pemeriksaan atau diagnosa, stall perbaikan dan perawatan, stall perbaikan chassis dan body, stall pengecatan, stall pencucian kendaraan, stall pelumasan, jalur

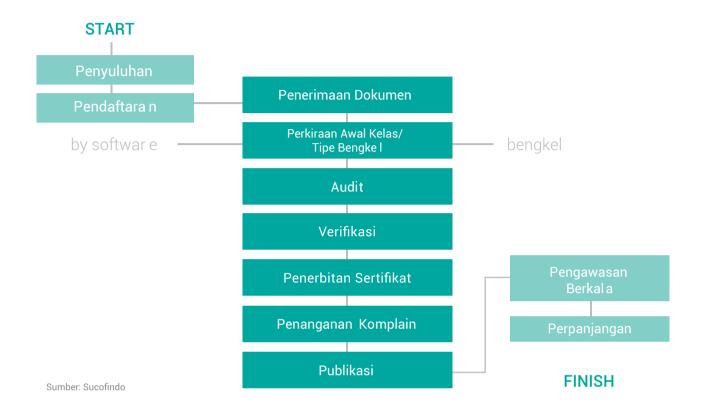
keluar-masuk kendaraan pada area stall dan juga ruang perbaikan motor penggerak. Sedangkan untuk bengkel tipe B, diharapkan memiliki stall pemeriksaan atau diagnosa, stall perbaikan dan perawatan, stall perbaikan chassis dan body, stall pengecatan, stall pencucian kendaraan, dan stall pelumasan.

Untuk bengkel tipe B2, diharapkan dapat memiliki stall pemeriksaan/diagnosa, stall perbaikan dan perawatan, stall perbaikan chassis dan body, stall pengecatan, stall pencucian kendaraan, stall pelumasan dan juga alur keluar-masuk kendaraan pada area stall. Sedangkan untuk tipe C, diharapkan memiliki stall perbaikan dan perawatan, stall pelumasan dan juga alur keluar-masuk kendaraan pada area stall.

Terkait proses klasifikasi, beberapa hal yang menjadi acuan penilaian Sucofindo dalam melakukan klasifikasi bengkel sebagai berikut.

Penilaian Sistem Mutu Penentuan Kelas ACUAN PENILAIAN Penilaian F asilitas dan Peralatan Penentuan Kelas ACUAN PENILAIAN Penilaian Mekanik Penentuan Kelas ACUAN PENILAIAN Penilaian Mekanik Penentuan Kelas ACUAN PENILAIAN Penilaian Manajemen Informasi Penentuan Kelas

Sedangkan untuk prosedur yang harus dilakukan bengkel kendaraan bermotor untuk dapat disertifikasi oleh Sucofindo dalam rangka proses klasifikasi, sebagai berikut.



Rija mengatakan, konsep yang dimiliki Sucofindo dalam pengujian kendaraan bermotor sudah menggunakan sistem IT dan konsep pembayaran dan reservasi berbasis online untuk meminimalisasi suap. Setelah bengkel tersebut telah dinilai kualitasnya dan dinyatakan lulus, maka bengkel tersebut dapat digunakan pemilik kendaraan sebagai tempat service kendaraan dan tempat uii KIR. Kalau ini berhasil, kata Riza. maka hasilnya akan jelas dan dapat diketahui berapa berapa kendaraan yang masuk, berapa yang proses, berapa yang lulus.

"Jika konsep Sucofindo ini diterapkan untuk kendaraan prbadi, nantinya bisa ada 500 bengkel yang

disesuaikan sistem yang terjaga dan terpantau. Dengan uji berkala akhirnya akan terbatasi secara alami kendaraan yang boleh lewat. Jangan ada pembatasan seperti konsep sekarang. Memang kita paham kalau Indonesia kan kelas masyarakatnya seperti itu. Semestinya pemerintah memberikan kenyamanan untuk masyarakat yang bawa motor. Bukan dibatasi. Jangan Jakarta jadi tempat orang kaya saja. Jika seperti itu kapitalis murni namanya. Sepertinya yang boleh lewat orang punya duit," jelasnya.

Meski Sucofindo ingin membuat uji KIR berbasis bengkel yang lebih rasional, namun untuk tahapan uji KIR yang dilakukan tidak akan berbeda dengan yang dilakukan pemerintah. Namun, yang membedakan adalah konsep yang dilakukan mengingat adanya keterbatasan lahan. "Ketika Sucofindo mendalami model bisnis seperti ini, ada transparansi. Jaringan bengkel itu kan masuk ke sistem. Karena truk itu besar, bengkel ini kan kecil-kecil. Yang truk sekian ton ke atas kami arahkan ke sini, jadi bisa fokus melayani uji berkala truk besar. Truk kecil masuk ke bengkel lain sehingga tidak ribet jauh-jauh. Kami bisa kelola orang masuk mau KIR. Manajemen ini online semua. Konsep kami bisa dikaji secara nalar, scientific semuanya," pungkasnya.







LOGISTICS FORUM SERIES

STRATEGI DAN KESIAPAN IMPLEMENTASI TRANSPORTASI INTERMODA DI PULAU JAWA

29 Maret 2017, Surabaya, Indonesia Hotel Bumi Surabaya*

KEYNOTE SPEAKER



Menteri Perhubungan



Ir. Budi Karya Sumadi Ir. Rizkan Chandra, M.Sc Direktur Utama PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk*



Dr. Eng. Ir. Ahmad Rusdiansyah, M.Eng

PANELIS



Yusren Plt Direktur Utama



Kyatmaja Lookman



Prasetyadi

DAFTARKAN

Nama

Perusahaan:

Jabatan Alamat

Nomor HP Email



Kirim ke: tekniklogistik@uisi.ac.id Subjek : Logistics Forum Series

*) Masih dalam tahap konfirmasi



Siti: +62 856 3413457, Artya: +62 822 30268000

m tekniklogistik@uisi.ac.id

@ @tekloq_uisi

m tekniklogistik.uisi.ac.id

Logistics Engineering UISI

Diselenggarakan oleh:



Bekerjasama dengan:



Logistics and Supply Chain Management Laboratory Institut Teknologi Sepuluh Nopember





Didukung oleh:



Media Partner:





Bagaimana agar perusahaan bisa berjalan dengan baik? Langkah apa yang perlu dilakukan? Apa perusahaan perlu memiliki Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan? Pertanyaan itu sering muncul dari perusahaan yang ingin perusahaannya berjalan dengan baik atau bahkan pertanyaan tersebut muncul dari perusahaan yang sedang mengalami masalah dalam perusahaannya.

Awal tahun biasanya menjadikan momen yang sangat penting untuk mengetahui dan memperkirakan bagaimana kondisi perusahaan di tahun ini. Tapi apakah perusahaan bisa berjalan dengan baik tanpa ada rencana? Permasalahan terhadap tidak adanya rencana akan terkait dengan keuangan perusahaan dan pencapaian target perusahaan. Biasanya perusahaan yang tidak menggunakan rencana pada bisnisnya, mereka tidak punya target, atau targetnya sederhana saja, tahun ini target perusahaan adalah perusahaan bisa berjalan terus dan untung atau memperoleh laba. Untungnya seberapa tidak ada ukurannya, yang terpenting adalah operasional tetap jalan, karyawan bisa dibayar dan tetap bekerja serta supplier/vendor tetap bisa dibayar.

Bagaimana jika perusahaan mengalami masalah operasional dan atau keuangan? Langkah penyelesaiannya adalah dengan sistem pemadam kebakaran sehingga permasalahan yang sama akan selalu muncul kembali, karena

penyelesaiannya tidak terstruktur ke inti penyebabnya dan rantai permasalahan yang mengikutinya. Kondisi tersebut sangat banyak terjadi sehingga banyak perusahaan tidak memiliki rencana ke depannya dan selalu bingung dalam menghadapi masalah. Apakah perusahaan tersebut bisa bertahan lama? Bisa saja, tetapi bertahannya perusahaan tersebut ada faktor lain yang memengaruhi dan tidak terduga atau diperkirakan sampai kapan sehingga masa depannya belum dapat diprediksikan dengan jelas.

Beberapa hal yang menjadi pertimbangan bagi perusahaan yang tidak membuat rencana kerja dan anggaran, adalah:

- Adanya anggapan bahwa dengan cara yang sudah dilakukan sampai saat ini (tanpa ada rencana kerja dan anggaran) perusahaan tetap bisa berjalan, bisa bertahan dan masih mendapatkan laba.
- Belum memahami fungsi dan manfaat dari penyusunan rencana kerja dan anggaran perusahaan.
- Belum memahami langkahlangkah menyusun rencana kerja dan anggaran perusahaan yang sesuai.

Dengan hal tersebut, maka perusahaan tidak membuat rencana kerja dan anggaran perusahaan.

Seharusnya sebuah perusahaan memiliki rencana keria dan anggaran perusahaan untuk dalam kurun waktu tertentu. Mengapa? Sebagai ilustrasi awal adalah sebuah keluarga, di mana dalam sebuah keluarga agar keluarga tersebut dapat menjalani kehidupan dengan baik yang tentunya didukung dengan adanya keuangan yang cukup untuk menjalani kehidupan. Dengan demikian keluarga tersebut harus mengetahui berapa dana yang dibutuhkan untuk menjalani kehidupan dalam kurun waktu tertentu dan bagaimana cara yang harus dilakukan untuk memperoleh dana yang dibutuhkan untuk menjalani kehidupan agar semua kebutuhan dalam menjalani kehidupan tersebut dipenuhi. Jika keluarga tersebut tidak mengetahui berapa dana yang dibutuhkan suatu keluarga untuk menjalani kehidupan maka dana yang dimiliki akan keluar begitu cepat dan tidak mengetahui manfaat dari pengeluaran dana tersebut dan seringkali dana tersebut keluar untuk hal-hal yang tidak bermanfaat bagi kehidupan yang dijalani oleh keluarga tersebut.

Begitu juga dengan perusahaan, ketika menjalankan bisnis, penting sekali untuk merencanakan pekerjaan atau kegiatannya dan mengatur keuangannya. Pengeluaran keuangan di suatu perusahaan secara periodik khususnya untuk sudah jelas, biaya rutin, sedangkan untuk biaya nonrutin juga harus diperhitungkan atau direncanakan. Pertanyaannya adalah, apakah biaya nonrutin perlu direncanakan atau dialokasikan? Jawabannya adalah perlu, mengapa? Karena apabila biava nonrutin vang harus dikeluarkan tersebut ternyata akan mengganggu kelancaran pekerjaan atau kegiatan perusahaan, maka jika tidak direncanakan akan mengganggu pekerjaan atau kegiatan perusahaan dan dapat mengakibatkan perusahaan tersebut mengalami kerugian atau tujuan dan target perusahaan tidak dapat tercapai.

Dari gambaran terlihat terlihat bahwa perusahaan perlu mendapatkan dana agar kebutuhan akan keuangan untuk biaya rutin dan nonrutin tersebut dapat terpenuhi. Apakah perusahaan dalam menjalankan bisnisnya hanya cukup dengan kebutuhan akan keuangan untuk biaya rutin dan nonrutin? Tentunya tidak, perusahaan membutuhkan keuntungan atau laba. Untuk apa laba tersebut dan mengapa harus diperhitungkan? Tujuan utama pengusaha mendirikan perusahaan dan menjalankan bisnisnya adalah untuk memperoleh keuntungan dan keuntungan tersebut dapat dipergunakan untuk mengembangkan perusahaan atau melakukan investasi, agar perusahaan menjadi besar dan tentunya akan menjadi pendapatan bagi pengusaha atau pemilik modal, atau untuk cadangan perusahaan apabila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan oleh perusahaan sehingga perusahaan harus mengeluarkan dana yang cukup besar sebagai akibat dari pengaruh internal maupun eksternal yang tidak terduga.

Bagaimana untuk mendapatkan dana agar perusahaan dapat membiavai kebutuhan rutin. nonrutin, dan mendapatkan laba? adalah perusahaan Langkahnya harus membuat rencana kerja. Dari rencana kerja tersebut, perusahaan harus memperhitungkan pekerjaan atau kegiatan apa yang harus dilakukan agar perusahaan dapat memperoleh pendapatan untuk dapat memenuhi total kebutuhan biaya dan mendapatkan laba. Dengan kata lain perusahaan harus membuat suatu rencana yang baik untuk mendapatkan dana atau memperoleh pendapatan yang lebih besar dari total kebutuhan biaya, kelebihan dana tersebut merupakan laba bagi perusahaan. Kalau perusahaan hanya merencanakan untuk memperoleh dana atau memperoleh pendapatan hanya untuk mencukupi total kebutuhan dana, maka perusahaan tidak memperoleh laba.

Pertanyaan selanjutnya adalah, bagaimana membuat rencana kerja dan anggaran perusahaan yang sesuai? Sebelum membuat rencana keria, terlebih dahulu harus mengetahui apa yang dimaksud dengan rencana kerja. Ada pepatah yang mengatakan bahwa "dengan membuat rencana kerja yang baik berarti 70% pekerjaan telah dilaksanakan". Pepatah lainnya adalah "apabila kita gagal membuat rencana kerja berarti kita merencanakan kegagalan". Kedua pepatah tersebut menunjukkan betapa pentingnya suatu rencana kerja. Jika kita berhasil dalam membuat rencana kerja dengan baik, maka hampir dapat dipastikan kesuksesan untuk mencapai target atau tujuan perusahaan berada dalam genggaman. Sebaliknya, jika kita membuat rencana kerja yang tidak baik atau asal-asalan maka sama artinya dengan merencanakan kegagalan.

Rencana kerja dapat disebut juga sebagai agenda kegiatan, yaitu suatu rencana kegiatan perusahaan yang dibuat untuk jangka waktu tertentu yang disepakati oleh manajemen perusahaan. Rencana kerja harus dibuat secara sistematis, terpadu, terperinci serta terarah, rencana kerja sebagai pegangan dalam mencapai visi, misi, target, dan tujuan perusahaan. Rencana kerja dibuat berdasarkan pada:

- 1. Informasi internal dan eksternal terkini yang berkaitan perusahaan.
- 2. Evaluasi terhadap histori kegiatan yang telah perusahaan serta berorientasi jauh ke depan (prediksi dan forecasting).
- 3. Analisa SWOT terhadap perusahaan.

4. Visi, misi, target, dan tujuan perusahaan.

Rencana kerja harus tercatat dengan baik dan terdokumentasikan agar semua anggota organisasi yang terlibat dan harus menjalankan pekerjaannya sesuai rencana kerja dapat dimengerti atau dipahami dengan baik sehingga pelaksanaan kerjanya juga bisa berjalan baik.

samping rencana kerja, mengendalikan dalam kegiatan perusahaan perlu membuat perencanaan keuangan yang akurat untuk mencapai tujuan. Perusahaan dituntut untuk membuat anggaran yang menggambarkan jalan bagi kegiatan perusahaan dengan membuat bagan atau sketsa rencana kerja yang didukung dengan kebutuhan keuangan. Seperti halnya peta, anggaran dapat membantu perusahaan menjalankan usahanya selama tahun berjalan. Sebagai alat manajemen untuk keperluan perencanaan dan pengendalian, anggaran mengalami perkembangan dari waktu ke waktu. Perkembangan ini diukur dari segi manfaat yang ingin diperoleh dari penggunaan sistem itu dalam pelaksanaannya. Semakin banyak dan rumit manfaat yang dituju, semakin banyak pula persyaratan yang dituntut di dalam persiapan dan penyusunannya.

Penyusunan anggaran pada suatu perusahaan memiliki kaitan erat dengan penyusunan rencana kerja seperti rencana (planning), pengoordinasian kerja (coordinating) dan pengawasan kerja (controlling). karena itu. anggaran perusahaan berperan sebagai alat bagi manajemen perusahaan dalam melaksanakan tiga fungsi tersebut. Oleh karena itu, penyusunan anggaran merupakan siklus penting bagi perusahaan yaitu untuk membantu pelaksana dalam merencanakan kegiatan dan memberikan gambaran awal seberapa besar dana yang akan dikeluarkan untuk mewujudkan tersebut kegiatan sebagai pertanggungjawaban sehingga penyimpangan-penyimpangan dapat diminimalisasi.

Berikut ini ada empat cara untuk membuat rencana kerja dan anggaran perusahaan yang baik, yaitu:

- 1. Tetapkan target perusahaan.
- 2. Menetapkan tim untuk menyusun rencana kerja dan anggaran perusahaan.
- 3. Tetapkan target dari setiap bagian yang ada dalam perusahaan.
- 4. Setiap bagian menyusun rencana kerja dan anggaran perusahaan berdasarkan target bagian yang telah ditetapkan untuk setiap bagian.
- 5. Melakukan pembahasan rencana kerja bagian yang dipimpin oleh ketua tim penyusun rencana kerja perusahaan.
- 6. Menyusun draf rencana kerja dan anggaran perusahaan.
- 7. Melakukan pembahasan draf rencana kerja dan anggaran perusahaan dengan direksi untuk ditetapkan sebagai Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan.

Rencana kerja dan anggaran perusahaan yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan sebagai dasar pelaksanaan seluruh aktivitas kerjanya dalam periode (satu tahun sampai lima tahun). Oleh karena itu, suatu rencana kerja dan anggaran wajib dibuat untuk mencapai target suatu perusahaan



untuk masa mendatang (plan for future).

Apakah fungsi Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP)? Rencana kerja dan anggaran perusahaan berperan penting sebagai "kompas/penunjuk" bagi jalannya perusahaan. Manajemen akan sulit menentukan arah tujuan perusahaan dengan tidak adanya rencana kerja dan anggaran. Pada dasarnya, RKAP memiliki beberapa fungsi, di antaranya:

- 1. Pengendali jalannya perusahaan.
- 2. Pedoman untuk menghindari penyimpangan.
- 3. Menyediakan standar untuk evaluasi kinerja.
- 4. Menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk memperbaiki pembuatan keputusan.
- 5. Memperbaiki komunikasi dan koordinasi.
- 6. Mengetahui kebutuhan dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk periode tertentu.

Apakah yang akan terjadi jika perusahaan tidak membuat rencana kerja dan anggaran perusahaan? Hal yang terjadi antara lain:

- 1. Perusahaan tidak mengetahui target yang akan dicapai untuk satu tahun atau lima tahun ke depan.
- 2. Perusahaan tidak mengetahui pekerjaan atau kegiatan apa yang harus dilakukan dan perlu direncanakan untuk mencapai target dalam satu tahun atau lima tahun ke depan.
- 3. Perusahaan tidak mengetahui kebutuhan keuangan yang harus dan perlu disiapkan untuk mendukung pencapaian target dalam satu tahun atau lima tahun ke depan.
- 4. Perusahaan seringkali melakukan kegiatan yang sifatnya mendadak, sehingga seringkali pelaksanaannya kurang maksimal.
- 5. Perusahaan seringkali membutuhkan dana atau mengeluarkan dana secara mendadak.

- 6. Perusahaan tidak dapat mengontrol pelaksanaan kegiatan dengan baik.
- 7. Perusahaan tidak dapat mengendalikan dan mengontrol pengeluaran dengan baik.
- Perusahaan akan memiliki persediaan dalam jumlah besar yang tidak dipergunakan dalam jangka waktu yang lama.
- Perusahaan akan banyak melakukan pengeluaran dana tanpa memperoleh manfaat bagi perusahaan dari dana yang telah dikeluarkan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Dll.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka jelas bahwa rencana kerja dan anggaran perusahaan sangat penting bagi perusahaan agar perusahaan dapat berjalan dengan baik, searah dengan tujuan atau target yang akan dicapai. Dengan adanya rencana kerja dan anggaran perusahaan, maka perusahaan perusahaan memiliki kerangka dan alat yang dipergunakan untuk mengontrol dan pengendalikan setiap kegiatan di perusahaan untuk mencapai tujuan atau target perusahaan.



WHEEL BALANCING (KESEIMBANGAN RODA)

Apa yang dimaksud dengan balancing? Kapan perlu dilakukan balancing? Kendaraan jenis apa saja yang perlu dibalancing?

Dede Sulaiman, Jakarta



Selain faktor keamanan dan keselamatan dalam berkendara, kenyamanan menjadi faktor berikutnya yang kerap menjadi perhatian dari beberapa orang. Salah satu komponen yang mempunyai peran paling vital terhadap keamanan, keselamatan, dan kenyamanan berkendara adalah velg atau ban kendaraan. Banyak sekali kecelakaan yang terjadi di berbagai belahan dunia yang diakibatkan oleh malfungsi velg atau ban kendaraan. Bisa karena pecah, tidak benar-benar bulat (berubah bentuk akibat akumulasi benturan atau memang sudah terjadi kesalahan produksi) atau oleng. Setelah itu baru malfungsi rem menempati urutan kedua.

Kondisi roda kendaraan akan berubah seiring berjalannya waktu, kondisi medan jalan, dan usia kilometer pemakaian. Untuk menjaga agar kondisi roda selalu prima, salah satunya perlu dilakukan *wheel balancing* (keseimbangan roda).

Mari kita sepakati bersama dulu, bahwa yang dimaksud dengan roda pada pembahasan kita kali ini adalah kesatuan dari velg dan ban.

Pada dasarnya antara velg dan ban tidak pernah benar-benar seimbang. Adanya pentil (valve) saja sudah sedikit memengaruhi berat di satu titik roda. Pada kecepatan tinggi sedikit ketidakseimbangan berat dapat menyebabkan ketidakseimbangan gerak sentrifugal yang menimbulkan getaran pada roda kemudi bahkan dapat dirasakan sampai ke seluruh body kendaraan. Hal ini akan menimbulkan ketidaknyamanan dalam mengemudi dan bahkan dapat mengakibatkan kerusakan/keausan pada ball joint, tie rod, long tie rod, wheel bearing dan juga berpengaruh pada ban, seperti ban yang habis secara tidak merata (irregular wear) dan berpengaruh juga pada usia kilometer ban.

Wheel balancing (keseimbangan roda) dapat dilakukan secara manual, namun sebetulnya cara manual ini tidak dapat diperbandingkan dengan balancing yang menggunakan mesin wheel balancer terutama dalam hal keakuratannya. Semua jenis kendaraan tidak peduli berapa jumlah rodanya, memerlukan wheel balancing. Namun khusus untuk kendaraan berat dan besar yang jarang berkecepatan tinggi, memang sulit untuk merasakan pengaruh wheel balancing. Pada kendaraan pribadi yang tidak terlalu sensitif dan berteknologi tinggi pun pengemudi agak sulit membedakan rasa, seandainya ada timah pemberatnya yang copot.

Wheel balancer adalah seperangkat alat yang dapat mendeteksi ketidakseimbangan sebuah roda. Wheel balancer terdiri dari poros untuk menempatkan dan memutar roda yang dimasukkan melalui center bore/center hole (lubang tengah velg), display monitor untuk menampilkan posisi titik yang tidak seimbang dan berapa berat ketidakseimbangan tersebut, pengukur lebar velg (caliper), serta pemberat untuk penyeimbang yang terbuat dari bahan timbal untuk ditempelkan pada velg.

Pada proses *balancing* dengan menggunakan mesin *wheel balancer*, roda ditempatkan pada poros alat *balancer* yang dimasukkan melalui *center bore* (lubang tengah velg) kemudian mesin *balancer* berputar dengan



kecepatan tertentu untuk menentukan titik terberat dan memberi sinyal yang muncul pada layar display kepada operator, di mana dan berapa banyak pemberat (weight balancer) yang dibutuhkan untuk ditempelkan pada velg di posisi titik yang berlawanan 180 derajat sebagai penyeimbang.

Wheel balancing sangat perlu dilakukan sebagai salah satu perawatan berkala kendaraan dan dilakukan saat kendaraan sudah menunjukkan gejala perlu dilakukan balancing.





Berbagai macam weight balancer

Beberapa tanda yang lazim dijumpai pada kendaraan yang sudah memerlukan balancing yaitu:

- 1. Timbul getaran pada roda, kemudi yang kemudian dapat menjalar ke seluruh bagian dari mobil pada kecepatan tertentu (HRO = High Running Out).
- 2. Kurang seimbang 10 gram saja pada roda depan akan membuat getaran yang cukup menggangu pada kecepatan tertentu.
- 3. Roda aus secara tidak merata (irregular wear)
- 4. Apabila getaran terasa kuat pada roda kemudi, maka ketidakseimbangan terjadi pada roda depan.
- 5. Apabila getaran terasa kuat pada belakang kabin maka ketidakseimbangan terjadi di roda belakang.
- 6. Kendaraan oleng dan sulit dikuasai ketika direm.

Balancing sebagai bagian dari perawatan berkala kendaraan juga perlu dilakukan:

- 1. Saat penggantian ban/velg baru.
- 2. Setelah ban/velg direparasi.
- 3. Saat dilakukan rotasi ban/velg.

Ada beberapa hal yang perlu dipahami tentang balancing yaitu:

Keseimbangan (titik timbang) roda selalu berubah dalam waktu tertentu.

Seperti pada pemakaian ban, keseimbangan roda perlahan-lahan berubah seiring berjalannya waktu. Ban yang berkualitas baik memerlukan "rebalance" ketika ban dirotasi atau ketika terjadi pertukaran ban (dengan ban serep). Rebalancing (penyeimbangan kembali) yang dilakukan paling sedikit sekali dalam masa pakai ban akan memperpanjang usia ban.

Balancing hanya dapat menyeimbangkan roda yang normal.

Balancing tidak mencegah getaran pada velg yang bengkok atau pada ban yang aus secara tidak merata. Balancing tidak mengatasi masalah yang disebabkan karena kondisi fisik ban yang tidak normal (misalnya, ban kembung, kekurangan tekanan udara dsb.). Balancing hanya dapat mengatasi ketidakseimbangan roda yang disebabkan perbedaan beban atau bobot yang tidak sama.

Bentuk velg dan ban sama bulat dengan batas toleransi deviasi tertentu, apabila velg mengalami sedikit bengkok (tidak bulat sempurna), alat balancer akan menentukan titik di mana terjadi ketidakseimbangan dan meletakkan pemberat atau beban pada velg untuk mengompensasi.

Balancing dibedakan menjadi dua jenis yaitu:

Static Imbalance.

Kondisi saat terdapat titik (spot) pada roda yang tidak seimbang, yang menyebabkan roda tidak berputar secara lancar dan bergerak naik turun. Hal ini terjadi karena gaya sentrifugal yang bekerja pada titik (spot) yang tidak seimbang tersebut lebih besar. Dengan menempelkan beban yang sama beratnya dengan bobot bagian yang tidak seimbang pada titik yang posisinya berlawanan (180 derajat), maka ketidakseimbangan ini dapat diatasi karena gaya sentrifugal yang bekerja pada semua arah menjadi sama besar.

Dynamic Imbalance.

Kondisi ini terjadi karena ketidaksempurnaan bentuk roda. Ada dua jenis ketidaksempurnaan bentuk roda vaitu:

Radial Run Out (ketidaksempurnaan bentuk lingkaran roda). Hal ini disebabkan kondisi ban, velg dan posisi axle yang tidak tepat. Pada roda yang mengalami radial run out, pada saat berputar, radius putarnya akan berubah-ubah sehingga menimbulkan getaran pada body dan steering (kemudi) kendaraan.

Lateral Run Out (ketidaksempurnaan karena fluktuasi roda pada arah aksial). Hal ini akan mengakibatkan keausan ban yang tidak merata/ tidak normal (irregular wear). Penyebab lateral run out adalah dinding samping ban yang bengkok, velg yang rusak dan posisi axle yang tidak tepat.

Static Imbalance menimbulkan getaran vertikal (melompat-lompat) pada kendaraan, sedangkan Dynamic Imbalance menimbulkan getaran ke samping atau bergoyang-goyang pada kendaraan.

Pabrik ban mengukur static balance dengan mengunakan alat sensor yang dipasang pada poros rakitan ban dan mengukur keseimbangan dynamic dengan mengetest ban pada velg atau rim yang melaju dengan kecepatan sampai 300 rpm (rotasi per menit) atau lebih, kemudian mengukur ketidakseimbangan yang terjadi pada rotasi ban.

Saat akan dilakukan balancing, roda harus ditempatkan pada posisi yang tepat dengan menentukan ukuran jarak antara jari-jari lingkaran terbawah dari dinding samping ban dan pinggiran velg ban. Setelah memastikan ban telah ditempatkan dengan presisi, ban harus dipompa sampai pada tekanan udara yang ditentukan

Setelah ban dibersihkan dari batu atau pun serpihan yang menempel pada bagian telapak, ban juga dibersihkan dari lumpur atau kotoran yang terselip di sela-sela dan harus dipastikan bahwa permukaan roda benar-benar bersih. Kemudian proses *balancing* dapat dimulai. Ada tiga metode *mounting* yang digunakan yaitu:

Back Cone

Roda ditempatkan pada poros kerucut di bagian dalam roda.

Front Cone

Roda harus ditempatkan pada poros di bagian luar dari "hub" apabila permukaan bagian dalamnya tidak memiliki permukaan yang akurat.

Pin-Plate

Metode alternatif lain untuk mengamankan dan menempatkan roda pada mesin balancer adalah metode Pin-Plate. Sebuah pin-plate ditambahkan sebagai ganti dari tekanan.

Sebelum roda di-balancing, dimensi roda harus dimasukkan pada komputer, meliputi:

- А
- Offset, yaitu jarak ukuran dari balancer ke bagian balik dalam velg.
- W
- Width, yaitu lebar dari roda pada ujung velg, diukur dengan caliper.
- D
- Diameter, yaitu diameter roda sebagai indikasi dari ban.



Peralatan wheel balancer

Teknisi ban memahami bahwa wheel balancing dapat mengurangi getaran dan goncangan pada laju kendaraan. Halini akan meningkatkan performa ban, menghemat bahan bakar, menghemat spare parts, mengurangi stres pada kendaraan dan pengemudinya.

Getaran yang disebabkan ketidakseimbangan pada kendaraan biasanya mulai terjadi pada kecepatan 50-70 km per jam. Pengemudi yang selalu berkendara di dalam kota atau di jalan rusak dan tidak pernah berkecepatan mungkin tidak pernah merasakan mengetahui bahwa roda kendaraan mereka tidak seimbang, namun kerusakan kendaraan akan tetap teriadi.

Melakukan wheel balancing pada semua ienis kendaraan merupakan preventif tindakan keselamatan, bagi keamanan, dan kenyamanan berkendara, juga bagi penghematan bahan bakar dan spare part kendaraan. Beberapa pengemudi tidak terlalu memperhatikan hal ini, sehingga kerusakan kendaraan seringkali sudah terjadi dan membutuhkan biaya yang tidak sedikit untuk dapat memperbaikinya. Yang terpenting kendaraan yang tidak memiliki keseimbangan pada rodanya akan membawa ancaman bagi keselamatan pengendara dan lingkungan sekitarnya.

Ada beberapa kondisi di mana roda kendaraan sama sekali tidak bisa di-balancing. Ketika roda dimasukkan ke poros wheel balancer dan telah diputar berulangkali lalu dipasang timbal pemberat sebagai penyeimbang pada titik yang diminta oleh wheel balancer, namun

ketika diputar ulang indikatornya menunjukkan kepada titik yang lain lagi (berlari-lari terus) dan terjadi seterusnya begitu. Sampai akhirnya tidak satu pun titik yang dapat ditunjuk oleh wheel balancer dengan tepat.

Hal itu biasa dialami oleh:

- 1. Ban yang memakai cairan antibocor yang dimasukkan ke dalam ban dan selalu berlarian ke segala arah.
- 2. Velg yang oval (tidak bulat benar). Bisa terjadi karena efek benturan pada velg yang sudah pernah dipakai atau velg cacat sejak lahir akibat dari proses casting (pengecoran) kurang yang matang atau kurang padat atau bahkan tanpa melalui proses heat treatment (pemanasan dan pendinginan) dan proses machining (pembubutan) sebelum dimutasi ke bagian painting/buffing (pengecatan/ pemolesan).
- 3. Center hole (lubang poros) velg tidak tepat berada ditengah lingkaran velg.
- 4. Center hole (lubang poros) velg sudah mengalami pembesaran (oversize).
- 5. Velg dengan ketebalan tidak merata di segala sisi. Bisa terjadi velg terlihat sama tebal, namun sebenarnya di dalamnya sebagian keropos (pemadatan cairan tidak merata pada saat proses produksi). Proses pendempulan yang terlalu banyak/tebal terhadap pin hole (lubang-lubang jerawat kecil pada velg) untuk menutupi kelemahan produksi velg juga menjadi salah satu penyebabnya.

6. Ban dengan ketebalan tidak merata di segala sisi. Bisa terjadi ban terlihat sama tebal di semua sisinva. namun sebenarnya teriadi tebal tipis dimana-mana. Sebenarnya proses kontrol akhir dari produksi ban harus melalui machine uniformity control (uji optis tampilan ban dengan menggunakan x-ray) sebelum dimutasi ke bagian gudang, namun bisa saja terjadi ada yang lolos beberapa biii.

Semakin banyak komponen yang menyatu dalam sebuah roda, maka akan semakin sulit untuk menemukan titik keseimbangan sebuah roda. Misalnya velq yang terdiri atas dua atau tiga bagian (two or three pieces rim), velg yang memakai ring (pengunci ban) atau asesoris lain.

Walaupun velg dan ban diproduksi dengan menggunakan mesin-mesin berteknologi tinggi yang diklaim sebagai sangat presisi, namun dalam kamus teknik ada istilah yang namanya "toleransi".

Itulah sebabnya beberapa produk berteknologi tinggi tetap harus di kalibrasi.

Saya selalu ingat kata-kata dosen sekaligus sahabat saya (1987 - 1990), seorang dosen teknik fisika yang sangat terkenal di Jerman, Prof. Dr. Ing. Ulrich Hauptmann, "Die Technik ist keine exakte Lehre, aber sie besteht sicherlich aus logische Gedanken" (teknik bukanlah ilmu pasti, namun pastinya teknik terdiri dari beberapa pikiran logis). Kalau menurut saya, teknik itu termasuk ilmu alam dan alam menyimpan banyak sekali misteri.

TRUCKMAGZ

PREMIUM BUSINESS TRUCK

MONTHLY MAGAZINE

that discusses the truck and other related industries. Rising premiere in June 2014, Truck Magz targeting truck entrepreneurs and related industries throughout Indonesia with a circulation of **5,000 copies** per issue.



Ruko Niaga Sentosa Kav. 5 Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo Telepon 031-85581699



VALERY MUYARD

KOMITMEN DAN JARINGAN KUAT JADI MODAL UTAMA BERTAHAN DI INDONESIA

Selama lebih kurang 40 tahun Volvo Group telah berkontribusi dalam penyediaan alat berat termasuk truk untuk kebutuhan di sektor konstruksi maupun pertambangan di Indonesia. Secara global, Volvo Group menaungi beberapa merek terkenal di dunia. Bahkan UD Trucks asal Jepang yang dulunya dikenal sebagai Nissan Diesel, telah diakuisisi sejak 2007 oleh perusahaan manufaktur multinasional yang bermarkas di Gothenburg, Swedia ini. Sepanjang kiprahnya, Volvo memang terkenal dengan beragam produk truk kategori heavy duty berperforma tinggi berbekal teknologi teratas di kelasnya.

Meski pasar kendaraan komersial Tanah Air mengalami kelesuan sejak 2012 hingga akhir 2016, tidak menyurutkan semangat berkompetisi dengan pabrikan truk asal Jepang yang notabene merajai pasar kendaraan komersial di hampir semua lini. Dibutuhkan kepiawaian khusus untuk menjaga kinerja perusahaan dalam mengarungi kondisi pasar yang tidak menentu seperti saat ini. Seperti apa pola strategi yang dilakukan PT Volvo Indonesia sebagai representasi Volvo Group di Tanah Air dalam menjaga performa perusahaan, sehingga tetap mampu bertahan menghadapi gempuran para rivalnya? Berikut petikan wawancara TruckMagz dengan Valery Muyard, President Director PT Volvo Indonesia.



Terkait dengan perlambatan ekonomi secara global yang terjadi selama 2016, bagaimana potensi bisnis kendaraan komersial di Indonesia?

Saya melihat pasar kendaraan secara keseluruhan sejauh ini sudah pasti melambat jika dibandingkan dengan 2012 dan penurunannya sangat besar. Karena kita melihat pasar kendaraan turunnya sampai 60% sejak 2011 dan 2012. Kondisi ini benar-benar memberi pengaruh besar di industri truk, dan di Indonesia secara umum siklus naik dan turunnya cukup besar dengan pertumbuhan pasar kendaraan rata-rata sekitar 5% secara keseluruhan.

Kami telah mengalami kondisi pasar terendah pada periode 2015-2016. Saat ini kami melihat ada pergerakan positif yang cukup baik terutama pada segmen konstruksi yang sudah ada beberapa permintaan di sana, dan kami juga melihat segmen pertambangan seperti yang kita ketahui bersama bahwa peningkatan harga batubara selama beberapa bulan terakhir di 2016 cukup membuat tren positif. Jika melihat total pasar secara keseluruhan memang tidak meningkat, namun total pasar truk heavy duty bagi grup Volvo sudah cukup menunjukkan tren positif yang menjanjikan bagi kami.

Saat ini kami berharap dari segmen pertambangan yang akan terus tumbuh dan sebagai permulaan ke arah positif ini kami juga berharap dari segmen konstruksi ke depannya setelah kondisi ekonomi Indonesia lebih baik. Tetapi pada umumnya, kami melihat potensi Indonesia positif meski selalu ada gejolak naik dan turun, dan sekarang kita harus terus melangkah dan berharap di tahun 2017 ini kondisinya lebih baik dari 2016.

Bagaimana dengan potensi di sektor logistik?

Sektor logistik tampaknya di satu sisi akan tumbuh positif terutama di beberapa daerah yang sangat membutuhkan distribusi beberapa barang kebutuhan, dan sebagian lagi kelihatannya masih menjadi sektor yang sulit karena menjadi bagian dari kondisi ekonomi Indonesia dan pergerakannya relatif masih kecil. Tapi secara keseluruhan, tingkat kecepatan di segmen logistik masih belum sepenuhnya tumbuh. Jadi, masih relatif rendah kalau dibandingkan dengan apa yang sudah ada sebelumnya. Tapi kita semua berharap tahun

2017 ini akan lebih baik di sektor logistik, karena selama 2016 kami tidak melihat pertumbuhan yang cukup besar sampai sekarang dan cenderung masih lambat.

Apakah segmen perkebunan, hutan, dan pertambangan masih menjanjikan pada tahun 2017?

Sektor perkebunan saya lihat sudah turun dan tidak ada langkah besar seperti biodiesel yang telah cukup mengambil porsi bagi beberapa lokasi perkebunan kelapa sawit namun tidak cukup stabil untuk saat ini. Tapi untuk segmen pertambangan yang telah menunjukkan tren positif karena permintaan pasokan batu bara ke pasar domestik Cina terutama sejak Juli-September 2016 terus meningkat seiring peningkatan permintaan yang cukup besar di Cina. Kondisi ini sangat positif bagi pelanggan kami untuk mulai kembali berinvestasi, karena dua tahun terakhir pelanggan di segmen pertambangan telah mengalami krisis sejak harga batu bara di tahun 2011 dan 2012 hanya berkisar 20 US dolar/metrik ton dan turun lagi ke 15 US dolar/metrik ton, dan pada akhir 2016 meningkat signifikan hingga 85 US dolar/metrik ton. Jadi kami berharap jika harga batu bara bisa tetap berada di kisaran 60-65 US dolar/metrik ton, maka kami harus fokus pada pertambangan.

Apakah Anda memiliki rencana untuk ambil bagian dalam proyekproyek infrastruktur pemerintah Indonesia?

Ya tentu saja. Volvo Grup menawarkan solusi berupa Volvo Trucks dan Volvo Construction Equipment. Kami memiliki varian truk untuk kebutuhan mengangkut semua bahan, semen, beton, dan segala macam yang berkaitan dengan pendistribusian barang. Kami juga memiliki mesin konstruksi seperti untuk keperluan membuat lubang konstruksi, dan untuk keperluan membangun infrastruktur lainnya. Jadi kami dapat berpartisipasi dalam pengembangan pembangunan di Indonesia. Kami sangat menyambut positif semua proyek infrastruktur yang sedang dijalankan oleh Presiden Jokowi sampai sekarang, untuk terus meningkatkan pembangunan infrastruktur di Indonesia. Kami juga melihatnya sangat positif untuk masa depan, karena seperti yang kita lihat saat ini seperti infrastruktur yang dioptimalkan secara lebih baik, sehingga ke depannya akan membuat distribusi logistik lebih mengalir dan efisien. Saya pikir solusi yang cukup signifikan di bidang logistik seperti pembangunan jalur tol Trans Jawa dan tol Trans Sumatera, yang akan memberikan kontribusi besar dalam mengupayakan solusi di bidang pendistribusian logistik.

Merek apa saja yang saat ini ada di Indonesia di bawah bendera Grup Volvo?

Untuk divisi truk, kami punya merek Volvo Trucks, UD Trucks eks Nissan Diesel, dan Renault Trucks yang menjadi merek di bawah Grup Volvo di Indonesia. Untuk mesin konstruksi kami memiliki Volvo construction equipment dan kami juga memiliki Lingong (Shandong Lingong Construction Machinery-SDLG). Sedangkan untuk Mack kita tidak menjualnya secara retail di Indonesia. Memang secara komplet dalam Grup Volvo membawahi merek-merek seperti Volvo Trucks termasuk Volvo Bus, Renault Trucks, UD Trucks, Mack Trucks, Dongfeng Trucks, dan Eicher.

Segmentasi pasar antara Volvo Trucks dan UD Trucks seperti apa?

Segmentasi UD Trucks lebih kepada segmen logistik dan untuk aplikasi angkutan jalan raya seperti mengangkut makanan, semen, kontainer, dan lainnya. Sedangkan truk Volvo umumnya benar-benar didedikasikan untuk aplikasi yang sangat berat, di mana Anda harus melintasi ialur terjal seperti di area pertambangan atau jalur logging yang butuh kendaraan angkutan dengan spesifikasi khusus dan tangguh. Namun truk Volvo juga bisa digunakan di jalan raya, misalnya jika Anda membawa muatan lebih dari 40 ton atau jika perlu kendaraan untuk mengangkut balok-balok beton yang ukurannya besar, bisa menggunakan Volvo Trucks dalam kasus ini. Karena Volvo Trucks memiliki horse power sangat besar dan merupakan kendaraan angkut dengan konsumsi bahan bakar paling efisien di dunia. Jika diperlukan untuk menarik beban yang sangat besar, maka bisa menggunakan truk ini karena truk ini dapat menarik beban hingga 55 ton.

Bagaimana kinerja penjualan Volvo Indonesia selama 2016?

Seperti Anda ketahui bahwa Grup Volvo hadir dengan sejumlah merek yang cukup berbeda. Kami punya truk Volvo di mana



banyak diperuntukkan untuk aplikasi tugas berat dan kebutuhan konsumen di segmen lainnya. Selama 2016, untuk mesin konstruksi Volvo pencapaiannya cukup stabil sesuai dengan tujuan investasi perusahaan yaitu di segmen pertambangan dan konstruksi selama bertahun-tahun.

Sementara UD Trucks yang merupakan eks Nissan Diesel, kami telah 25 tahun menunjukkan kinerja yang sangat baik. Penjualan kami selama 2016 sangat positif jika dibandingkan tahun 2015. Dan saat ini UD Trucks menjadi nomor dua secara market share untuk truk kelas medium-heavy duty di Indonesia.

Bagaimana strategi Volvo Trucks dan UD Trucks dalam mempertahankan kinerja penjualan di pasar kendaraan komersial Indonesia?

Secara mendasar, produk yang baik atau truk yang baik tentunya yang kami berikan bagi pelanggan. Kita perlu memiliki dukungan luas seperti jaringan yang luas untuk mendukung seluruh pelanggan, agar kami dapat memastikan untuk melakukan perbaikan truk konsumen. Bagi saya, untuk bisa menciptakan produk berkualitas dengan dukungan purnajual yang baik, butuh mitra dan jaringan diler yang tersebar luas dengan mekanik yang punya

kompetensi tinggi di bidangnya. Saat ini kami menjadi nomor satu untuk kompetensi mekanik dan kami sudah banyak berinvestasi di sini. Kami juga berinvestasi sangat besar dalam hal ketersediaan suku cadang, dengan membangun pusat logistik di Balikpapan (Kalimantan Timur) untuk melayani seluruh pelanggan khususnya di segmen pertambangan dengan berbagai kebutuhan suku cadang untuk beragam jenis mesin. Jadi bagi saya, semua strategi yang kami lakukan ini demi menjaga kualitas produk sekaligus menjaga kompetensi dalam hal penjualan selama 2016.

Bagaimana layanan after sales service yang diterapkan Volvo Indonesia?

Volvo Indonesia memiliki jaringan dan diler cukup luas di Indonesia. Kami punya beberapa mitra bisnis utama, yaitu Astra International dan United Tractors untuk mendukung penjualan dan after sales service UD Trucks, dan dengan Indotruck Utama untuk mendukung penjualan dan after sales service Volvo Truk dan Renault Trucks. Kami telah melakukan kemitraan dalam bisnis ini lebih dari 25 tahun, sehingga telah menjadi komitmen yang kuat bagi Grup Volvo untuk menjalankan bisnisnya di Indonesia selama ini.

UD Trucks sudah dirakit di Indonesia. Apakah ini menjadi indikasi UD Trucks akan merambah pasar yang lebih besar di Indonesia?

Tentu saja. Jika kita melihat kembali sejarah Nissan Diesel, sejak 45 tahun yang lalu Nissan Diesel terkenal dengan kemampuannya yang sangat baik di Indonesia. Saat ini pun Anda masih bisa melihat Nissan Diesel yang sudah sangat tua tapi masih mampu beroperasi dengan sangat andal terutama di mesin. Setelah Nissan Diesel dari Nissan Motor berubah nama menjadi UD Trucks, produk ini masih merupakan sosok truk heavy duty yang sangat kuat, efisien, dan teknologinya sangat spesifik seperti pada sistem 6x2 dengan fitur lifting axle (bogie axle). Fitur ini memungkinkan Anda untuk menghemat bahan bakar, menghemat pemakaian ban, dan kami adalah satu-satunya produsen truk yang memiliki teknologi ini di pasar. Jadi kami benarbenar percaya bahwa ini adalah produk yang andal dan kami juga percaya dengan mitra kuat kami lainnya dan kami juga berinvestasi besar untuk mencetak mekanik dan pengemudi terbaik dalam berbagai berbagai kompetisi skala dunia untuk memastikan kompetensi mekanik dan sopir yang kami miliki. Indonesia adalah pasar yang positif dan yang pasti kita ingin membuat mitra bisnis di pasar sebesar Indonesia.

Apakah truk Volvo masih diimpor secara CBU?

Ya, sampai hari ini kami masih impor langsung dari Swedia.

Adakah rencana untuk merakit truk Volvo di Indonesia?

Saya pikir permasalahannya adalah volume. Saat ini sebagian besar pasar truk Indonesia didominasi produk Jepang, sementara

produk Eropa pasarnya terbatas. Secara bisnis, sebelum Anda memutuskan membangun pabrik perakitan, Anda perlu mengatur volume produksi. Jika pasar terbuka untuk terciptanya volume produksi yang besar maka kita dapat kembangkan. Misalnya kondisi penjualan kita lebih baik karena imbas beroperasinya jalur Trans Jawa dan Trans Sumatera, dan pelanggan kita banyak yang meminta truk dengan horse power lebih tinggi karena dianggap mendatangkan profit lebih besar, itu berarti membuka pasar dan bisa berkembang sehingga pasti jika volume bertambah kami siap untuk melakukannya (perakitan secara lokal). Untuk saat ini tidak masuk akal dalam perhitungan kami untuk melakukannya, jika dibandingkan dengan truk heavy duty merek Jepang dengan volume penjualan sekitar 11.000-12.000 unit per tahun sementara pasar yang terbuka bagi kami diperkirakan 500-600 unit. Sehingga untuk ukuran pasarnya saja sudah menyulitkan bagi Volvo Trucks hingga saat ini. Namun jika nantinya pasar lebih terbuka bagi produk kami, kami akan melakukannya karena masuk akal untuk berinvestasi.

Bagaimana dengan target penjualan sepanjang 2016?

Kalau dibandingkan dengan 2015 dengan total perolehan sebesar 500 unit, pada 2016 target penjualan sekitar 1.600 unit dan total perolehan kami hampir 2.000 unit untuk UD Trucks sampai dengan akhir 2016. Untuk Volvo Trucks mencapai 200 truk selama 2016 dan serapannya banyak di segmen pertambangan.

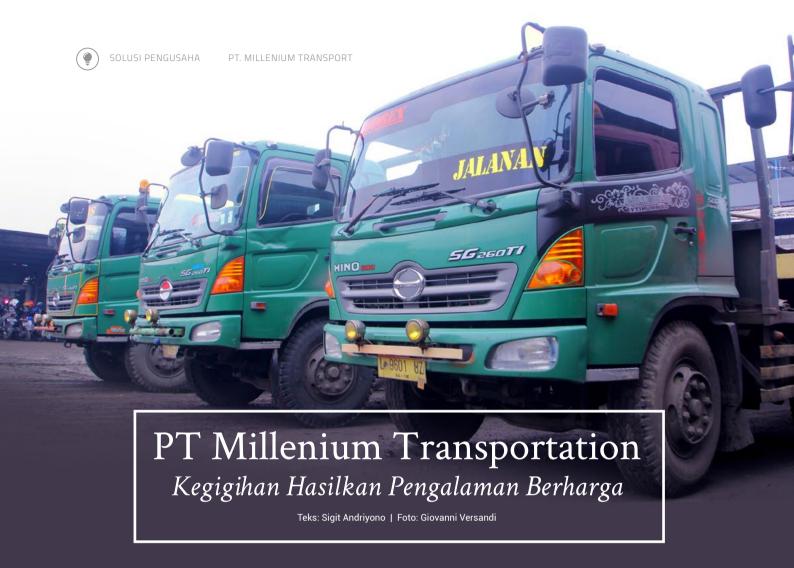
Harapan Anda pada tahun 2017 ini?



Kami berharap pasar akan tumbuh positif dan kami juga berharap segmen pertambangan bisa bertahan pada kondisi seperti akhir tahun lalu, sehingga akan mendatangkan sinyal positif bagi kami. Saya akan benar-benar berharap pada 2017 ini pasar menjadi lebih baik daripada tahun 2016, meski banyak pihak yang takut bahwa pada 2018-2019 kondisinya tidak akan lebih baik daripada sekarang meskipun pembangunan infrastruktur sudah dilakukan di banyak tempat.

Rencana yang akan Anda lakukan pada tahun ini?

Rencana pada 2017 terus menjual produk terbaik kami seperti yang telah dilakukan pada 2016 dan 2015. Tentunya tahun ini kami punya tujuan untuk mengambil pangsa pasar lebih besar lagi, dan pasar akan terus bergerak dan saya optimis di 2017 ini seharusnya akan lebih baik.



Belajar tak mengenal batas usia, mungkin itu kalimat pembuka yang bisa menggambarkan perjalanan Eddo Adrian Wijaya Direktur PT Millenium Transport membesarkan perusahaan transportasi yang diamanahkan kepadanya. Keberhasilannya sekarang tidak didapat secara mudah. Proses pembelajaran dan terjun langsung untuk menggali pengalaman ia lalui sejak masuk di perusahaan tersebut. "Di Millenium saya masuk dari bawah karena ini merupakan dasar saya bisa memahami perusahaan. Mulai dari bagian lapangan hingga administrasi," jelasnya bagaimana awalnya Eddo masuk ke Millenium.

Lahir dari perusahaan yang berbasis produk kayu olahan, Millenium adalah gagasan dari salah satu manajer yang memimpin divisi transportasi perusahaan tersebut. Seiring berjalannya waktu, perusahaan pengolahan kayu memberikan modal untuk Millenium tumbuh sendiri sebagai anak perusahaan. "Pemimpin perusahaan memberi modal untuk membuat anak perusahaan sendiri. Dari modal itulah Millenium lahir," kata Eddo.

Hari pertama Eddo masuk perusahaan, dia bertekad untuk belajar. "Saya masuk ke divisi gudang, terus berlangsung hingga bagian administrasi. Saya harus belajar di perusahaan *trucking* ini. Waktu berjalan dan secara mendadak pada tahun 2009 pimpinan menawari saya untuk memegang kendali

perusahaan. Bermodal sedikit pengalaman, saya terima tawaran itu dan menyetujui melanjutkan perusahaan. Tanggung jawab berat dan serta-merta harus memimpin perusahaan, tidak pernah saya bayangkan sebelumnya," katanya.

Hal yang pertama kali Eddo lakukan saat itu adalah mengenalkan perusahaan baru kepada klien. Ia mencoba memasukkan penawaran ke beberapa perusahaan. Eddo sendiri waktu itu yang melakukan proses *marketing* hingga akhirnya kenal dengan beberapa klien.

Berbicara muatan, ketika awal perusahaan berdiri adalah 100% kayu. "Karena perusahaan baru masih belum ada order dari perusahaan lain. Sayangnya muatan kayu juga tidak setiap hari ada. Misalnya, hari ini kendaraan dipakai semua, bisa saja lusa truk menganggur semua. Saya harus cari muatan agar truk ini bisa beroperasi setidaknya setiap hari. Akhirnya ya bisa dapat dan semua itu berjalan hingga sekarang," tambahnya.

Memulai perusahaan baru dengan minim pengalaman bukan hal mudah. Eddo mencoba menguatkan bagian *marketing*, walaupun waktu itu truk milik perusahaan juga tidak banyak. "Pembenahan infrastruktur kan juga harus bertahap. Jika tidak ada order masuk, biaya operasional perusahaan dari mana? Ada order sambil memperbaiki internal perusahaan. Persentase muatan lain dengan muatan kayu lama-lama berubah. Kami tidak lagi *full* muat kayu. Awalnya perusahaan ini berdiri memang tugasnya menopang perusahaan induk. Sekarang kami bisa berdiri sendiri dengan muatan dari luar," tegasnya. Salah satu kewajiban sebagai anak perusahaan pengolahan kayu adalah jika pada kondisi mendesak memerlukan truk dan armada yang ada jumlahnya tidak mencukupi, Eddo wajib membantu. Jika kebetulan Millenium ada muatan lain dan kondisi tidak mendesak, perusahaan bisa tetap melayani klien mereka sendiri.

Semakin lama Millenium tumbuh dan berkembang. Semakin lama order yang masuk juga bertambah banyak, ada satu titik Eddo harus menambah truk. " Perihal tambah unit ada proses pembelajaran. Awalnya beli truk bekas, kami merasa dibohongi, karena memang belum ada pengalaman beli unit. Selain itu pernah juga beli truk terlalu mahal. Di dunia trucking saya tidak punya guru untuk membimbing, saya coba sendiri semuanya," ujarnya. Dari pengalaman pembelian truk bekas yang hampir selalu bermasalah, Eddo mencoba investasi truk baru. Proses peremajaan Millenium berlangsung bertahap, Eddo tidak langsung beli dalam jumlah banyak. Ia sesuaikan dengan cashflow perusahaan.



Mencoba "keluar kandang" adalah terobosan Millenium untuk mengembangkan perusahaan

"Daripada beli banyak terus cicilan nunggak, malah jadi masalah. Menurut saya jika dihitung-hitung masih untung beli bekas. Walaupun ada risiko maintenance dan perbaikan, tetap truk bekas masih lebih untung. Tentu bukan sembarang truk bekas," tegasnya.

Untuk pembelian truk baru memang harus diperhitungkan matang-matang agar cicilan bisa terlunasi sembari operasional perusahaan tetap terjaga. Perputaran keuntungan juga Eddo lakukan untuk melunasi truk baru. "Keuntungan dari truk bekas, saya gunakan untuk melunasi cicilan truk baru. Untuk memperbesar cashflow, sava juga memutuskan untuk meninggalkan order dalam kota. Awalnya mengurangi dulu. Perlahan kami ambil trayek panjang, yaitu order dari luar kota," ceritanya melakukan terobosan untuk mengembangkan perusahaan.

"Jadi bisa dibilang waktu unit kami masih sedikit, kami ambil muatan dalam kota. Paling jauh dulu sampai Pasuruan. Apalagi awal perkembangan perusahan, saya belum punya unit baru sehingga truk cuma bisa travek pendek saja," terangnya.

Terjun ke dunia *trucking* dan mengembangkan Millenium bisa dibilang Eddo trial and error. Ia tidak punya guru yang bisa membimbing di dunia transportasi. Ia belajar sendiri. Beda dengan perusahaan trucking lain yang awalnya dari bisnis keluarga, pasti ada yang membimbing, ada sharing pengalaman dari anggota keluarga lain yang terlebih dulu melakukan.

"Kami mulai ambil trayek luar kota sejak tahun 2012. Di tahun 2009, perusahaan ini masih serba-minim. Gudang untuk simpan sparepart, mobil storing, mekanik pun tidak punya. Saya berani ambil trayek luar kota karena unit kami sudah bertambah. Itu juga demi memperbaiki internal perusahaan. Sejak perusahaan berdiri kami kebanyakan melayani dalam kota untuk muatan kayu, basis kami adalah pemain kayu. Link yang kami punya, pemain kayu semua," terang Eddo.

Memulai memberanikan diri untuk keluar kandang, awalnya bukan tanpa kedala. Saat itu Eddo belum punya mekanik sendiri. "Awal ambil order luar kota belum ada mekanik, mau storing saja susah. Kami masih mengandalkan mekanik freelance. Jadi misal hari Senin truk rusak, mekanik baru datang hari Kamis, Kendala lain juga ada, tetapi kami terus cari solusi untuk bisa tetap jalan trayek luar kota, akhirnya bisa sampai sekarang," katanva.

Dari pengalaman kerusakan. Eddo mulai rekrut mekanik, beli mobil storing, truk-truk lama mulai dikurangi. Semua itu ia lakukan agar tidak ada kendala saat ambil order keluar kota. "Kira-kira saya perlu waktu enam bulan agar bisa nyaman sebagai transporter luar kota. Di awal jika ada kecelakaan, saya harus urus sendiri, lama-lama kan repot. Saat itu juga mulai cari pengurus. Akhirnya dari pengalaman saya menjadi paham. Tidak ada orang yang bisa berbagi pengalaman dengan saya. Jadi saya tahu tentang trucking ini karena mengalami sendiri," ujarnya sambil tersenyum.

Jika dibilang pernah menyerah, Eddo tidak menampik hal itu. "Saya down saat terjadi kecelakaan. Hal yang sangat menyayat hati, apalagi jika ada korban jiwa. Keuntungan tidak seberapa tetapi mengganti kerugian ini yang biayanya besar sekali. Tetapi saya tetap ingin maju. Usaha ini harus dibesarkan. Ibarat kapal kecil terkena sebongkah batu karang bisa terbalik. Berbeda dengan kapal besar, pasti masih bisa bertahan," ujarnya.

Memosisikan diri di antara pemain trucking lain, Millenium menyebut berada di kelas menengah. "Saya sadar berada di tengah-tengah itu tidak nyaman. Jika berbicara muatan non-proyek kami kalah bersaing. Saya banyak ambil order dari Pelabuhan Tanjung Perak. Kebanyakan di sana, pemain yang menggunakan truk tua sehingga mereka bisa banting harga. Selain itu kami juga kalah dengan perusahaan yang unit truknya sudah lunas sehingga harga mereka bisa lebih rendah. Dalam hal pengambilan order, jika berdasar hitungan saya harga tidak normal, kami tidak ambil, mending tidak jalan daripada ikuti pasar yang harganya tidak bagus," katanya mengomentari tidak adanya acuan harga pasti dalam ongkosan di trucking.

Menurut Eddo, trucking ini risikonya besar dan pengusaha tidak bisa sembarangan menaikkan ongkosan jika harga BBM tidak naik. "Semakin lama semakin susah kerja di trucking. Karena beli truk itu semakin mudah. Pabrik bisa beli sendiri. Sektor industri mulai berkurang yang menggunakan truk, mereka angkut barang mereka sendiri. Sehingga muatan yang ada di pasar ini semakin berkurang. Otomatis pengusaha semakin berani cari muatan dan harga dibanting agar menang. Saya pikir bisnis ini sudah mulai tidak sehat," terangnya.

Selama ini pengusaha trucking adalah pihak yang paling dirugikan dan pemilik barang adalah yang paling diuntungkan. "Customer memiliki kuasa untuk memilih, jika merasa harga tidak sesuai mereka akan mengatakan bahwa ada perusahaan trucking lain yang mau dengan harga lebih murah. Bargaining power kami mulai lemah. Meskipun di sektor lain ada pengurangan produksi karena daya beli masyarakat menurun. Saya menyebut sektor kontruksi yang saya geluti ini hampir tidak ada pengurangan produksi karena bisa dilihat sendiri Indonesia sedang membangun," jelasnya.

Sebagai perusahaan jasa, Eddo harus melayani klien dengan lebih baik. Eddo berusaha mengembangkan perusahaan, sehingga kelak Millenium bisa lebih besar. "Kami sadar, kami juga berusaha sesuai kemampuan kami. Kami memiliki rencana ke depan membuat perusahaan ini bisa lebih kuat dan maju," katanya.

Dari pengalaman di dunia *trucking*, Eddo jujur mengatakan muatan kontrak lebih nyaman. "Muatan ini bisa kami bisa hitung secara pasti karena ada pemasukan rutin setiap periode. Sehingga kami bisa mengetahui kondisi keuangan kami dan bisa mengatur *cashflow* lebih rapi. Tetapi ada juga kekurangannya. Kami lebih susah mengontrol unit.

Truk kami tidak pernah pulang. Mereka terus beroperasi. Kami juga harus menyediakan truk cadangan untuk mendukung kontrak yang sudah disepakati. Sehingga jika ada unit yang harus *repair*, proses pengiriman tidak terganggu," tambah Eddo.

Sebagai perusahaan *trucking* yang ingin maju tentu ini juga tidak luput dari dukungan pemerintah. Eddo berharap pemerintah memberikan aturan batasan usia truk. "Perihal batasan usia truk efeknya bisa sangat kompleks. Dengan usia truk yang beredar dibatasi, maka truk tua juga berkurang. Unit-unit tua yang banyak beredar perawatan masih apa adanya. Uji KIR paling juga belum tentu rutin. Parahnya jika terjadi kecelakaan, kerugian bisa besar sekali. Truk yang rusak di jalan bisa menimbulkan kemacetan," katanya.

Pembatasan usia truk ini demi rasa aman dan kenyamanan kendaraan lain. Semua orang berhak mendapat keamanan di jalan. Menurutnya jika truk ada batasan usia, harga ongkosan juga sudah bisa dipastikan terkontrol. "Di Indonesia, fasilitas jalan menurut saya sudah cukuplah. Yang menjadi masalah itu karena ada truk rusak. Selama truk tidak mogok, jalan tidak akan macet. Begitu ada yang rusak atau mogok, pasti jalan macet," tandasnya. Ia berharap pemerintah bisa lebih memperhatikan kenyamanan pengguna jalan. Truk yang kecelakaan atau rusak bisa sangat mengganggu. Kerugian secara ekonomi pengguna jalan lain akibat truk mogok bisa sangat besar.





Sukses Berkat Memanusiakan Sopir

DIANA LIM

Teks : Citra D. Vresti Trisna : Pebri Santoso Foto



Kepedulian kepada karyawan jadi kunci sukses Diana Lim (34), Pimpinan PT Buana Jaya Bersama. Perempuan yang memiliki hobi baca ini memiliki prinsip, lebih baik mendapat untung sedikit karena memberi sopir ketimbang untung banyak tapi terus dicuri sopir. Prinsip inilah yang kemudian diakuinya membawa kesuksesan sebagai seorang transporter. Kepeduliannya pada sopir yang jadi ujung tombak perusahaan dilatarbelakangi karena masa lalu Diana yang juga pernah merasakan susah.

Diana memulai karier sejak ia menyelesaikan kuliah dan bekerja menjadi staff accounting di Seluler Shop, Daan Mogot, Jakarta Barat. Ia juga mengaku sempat meniti karier sebagai Accounting Tax Manager di BCA Group. Kemudian, menginjak tahun 2008, barulah ia mendapat kepercayaan dari sebuah perusahaan swasta di Pekanbaru. "Saya mengelola dipercaya pengangkutan perusahaan sawit. Ini adalah pengalaman luar biasa bagi saya. Karena, saya yang awalnya seorang akunting dipaksa mengerti tentang truk dan logistik," tutur lulusan Fakultas Ekonomi, Universitas Universitas Putra Indonesia (UPI) Padang ini.

Kepercayaan yang diberikan pada Diana tidak lantas membuatnya berpangku tangan. Ia merasa masih banyak hal yang harus dipelajari, terutama yang berhubungan dengan pengiriman barang dan berbagai masalah di dunia trucking. Hal ini dilakukan karena ia merasa buta dengan bidang yang baru ia geluti. Selain itu, pekerjaannya selama ini sangat berbeda dengan pekerjaan sebelumnya. Alhasil, pada tahun 2009, buah dari kerja kerasnya selama ini membuatnya diangkat menjadi Direktur PT Wijaya Multi Prima Lestari pada usia 28 tahun.

Setelah beberapa tahun bergelut menjadi seorang transporter, Diana mengambil keputusan penting dalam perjalanan kariernya. Pada tahun 2013, ia memutuskan untuk berhenti menjadi Direktur di PT Wijaya Multi Prima Lestari dan membuka perusahaan sendiri. "Keyakinan saya membuka perusahaan sendiri adalah karena saya merasa punya kemampuan dan pengalaman yang cukup di perusahaan sebelumnya. Saya bekerja sama dengan Apical Group mengelola manaiemen aset perusahaan. Perusahaan ini sebelumnya pailit dan saya diberikan kesempatan untuk mengelola dan mendirikan perusahaan sendiri Buana Jaya dengan nama PT Bersama," katanya.

Meski telah mengelola perusahaan sendiri, Diana mengakui bila tantangan berat justru akan lebih banyak didapat ketimbang di perusahaan sebelumnya. Di awal-awal membuka perusahaan baru, tantangan yang ia dapatkan adalah mengajar 20 orang staf selama enam bulan penuh setiap harinya. Diana mengakui bila masa-masa saat ia mendidik para stafnya adalah masa terberat yang mau tidak mau harus ia jalani agar perusahaannya dapat berjalan.

"Waktu saya memilih untuk mengundurkan diri, berarti secara tidak langsung pekerjaan yang saya lakukan adalah pekerjaan pokok saya. Jadi kalau saya gagal, saya akan memulai dari nol. Jadi mau tidak mau saya harus berhasil. Saya juga dibantu oleh suami saya juga yang juga membantu di operasional. Kalau dulu semua saya lakukan sendiri jadi sangat berat. Awalnya dulu memang sangat jenuh," ungkapnya.

Selain itu, untuk lebih memahami pekerjaannya, Diana mengaku masih tetap terjun langsung untuk memantau masalah yang terjadi di lapangan. Sehingga ketika ada masalah yang terjadi, seperti kecelakaan, perampokan, dan pencurian kendaraan, akan langsung didatangi di lokasi kejadian. "Pernah terjadi kecelakaan, jam 2 pagi saya datangi ke lokasi. Saya perempuan satu-satunya. Mobil dijarah dan dirampok saya cari mobilnya, satu minggu setelahnya *ketemu*. Waktu terjadi tabrakan dan meninggal, saya langsung datangi keluarganya. Selama belajar enam bulan, saya belajar langsung dari lokasi kejadian," tuturnya.

Diana menganggap turun langsung ke lapangan merupakan langkah yang paling efektif dalam memahami persoalan yang terjadi. Kalau tidak turun langsung, kata Diana, tidak akan tahu apa yang terjadi dan apa yang jadi kesulitan. Selain itu, masalah yang mereka di lapangan akan mudah disepelekan dan dianggap masalah kecil karena tidak paham kondisi. "Setelah saya turun langsung, saya tahu bila untuk menyelesaikan tidak semudah yang kita pikirkan. Bahkan saya pernah menunggu istri sopir yang melahirkan karena suaminya kebetulan sedang membawa barang. Jadi saya tunggu di bidan dari tengah malam sampai pukul 07.00. Bahkan ketika saya berpisah dengan sopir saya itu mereka sampai menangis karena memang saya meninggalkan kesan yang baik ke mereka," jelasnya.

KUNCI SUKSES

Ketika ditanya apa yang menjadi rahasia kesuksesan merintis bisnisnya, ibu dua anak ini menjawab dengan mantap: memanusiakan karyawan. Bagi Diana, pelajaran terpenting dari proses belajar di perusahaan sebelumnya adalah memahami siapa yang menjadi ujung tombak dari bisnis. Menurut dia, aset utama yang dimiliki perusahaan angkutan adalah sopir, sehingga wajib hukumnya untuk memanusiakan sopir sebagaimana mestinya. Meski status sopir di perusahaan yang ia pimpin adalah sebagai mitra, dalam hal pemberian tunjangan, fasilitas dan gaji, harus diberikan dalam jumlah yang memang sepantasnya.

Fasilitas dan tunjangan yang diberikan pada sopir truk di perusahaannya pun juga tidak tanggung-tanggung. Diana mengaku, selain tunjangan kesehatan, sampai hari ini ia terus memberikan beasiswa kepada anak-anak sopir agar mereka dapat menempuh pendidikan yang baik. Ia pun juga memberikan penghargaan bagi sopir terbaik setiap tahun. Kriteria sopir terbaik adalah sopir yang tidak pernah mencuri dan mampu berkendara dengan aman. Selain itu, ia juga mengajak sopir-sopir berprestasi untuk jalan-jalan bersama. Diana juga membawa sopirnya naik haji dan memberikan kredit rumah bagi sopir yang baik dan sudah bekerja selama lima tahun di perusahaannya.

"Saya yakin kalau sopir sudah cukup kebutuhannya, mereka tidak mungkin akan mencuri dan mencelakakan perusahaan. Ini yang saya lakukan dan ini terbukti bisa. Sekarang loyalitas karyawan itu sangat tinggi. Tingkat kriminalitas sangat rendah. Karena mereka sudah saya beri gaji hingga Rp 6 juta, belum bonus dan fasilitas lainnya. Kami juga ada program sopir menabung. Jadi pada saat mereka sudah tidak lagi bekerja dengan saya, mereka ada uang bisa sampai Rp 20 juta, Rp 30 juta dan bahkan ada yang sampai Rp 70 juta. Uang ini akan kami berikan kalau mereka mengundurkan diri," paparnya.

Cara memanusiakan sopir juga ia wujudkan dalam bentuk menghargai mereka dengan membiasakan seluruh karyawannya tidak pernah memanggil nama, melainkan memanggil dengan sebutan Bapak. Bahkan, Diana juga meluangkan waktu untuk menyapa sopirnya secara langsung dan memberikan perhatian-perhatian kecil, seperti menanyakan sudah sarapan, dan mengingatkan agar hati-hati sopir yang tengah membawa muatan.

Meski ia juga mengaku pernah membandingkan perusahaan yang ia pimpin dengan perusahaan sejenis lainnya, Diana yakin bila ia tidak salah langkah dalam memperlakukan sopir. Ia yakin bila

perusahaannya akan untung besar apabila kesejahteraan dan kualitas orang-orang di dalam perusahaan juga bagus. Selain itu. menurut dia, apabila sopir sudah nyaman dengan perusahaan, mereka tidak akan pergi. Kesabaran dan ketelatenannya dalam mendidik sopir dengan baik juga karena keyakinan bila sopir bukan benda mati yang tidak bisa diarahkan dan dibina.

Kepedulian Diana pada sopir-sopirnya iuga dilatarbelakangi oleh masa lalunya yang juga pernah hidup susah. Selain itu, Diana mengaku kerap merasa iba dengan kehidupan para sopir, yang menurutnya sudah bekerja tanpa kenal waktu tapi penghasilan mereka tidak seberapa. "Saya pikir, tidak ada orang yang ingin terlahir susah. Jadi meski mereka sekarang hidupnya berat, kalau bisa anak mereka harus jadi dokter. Di perusahaan lama yang saya pimpin, anaknya sudah ada yang jadi dokter, jadi perawat. Ini sudah saya buktikan di perusahaan sebelumnya. Bahkan ada anak sopir yang bekerja di Bank Indonesia," jelasnya.

Selain memanusiakan sopir, kunci sukses lainnya adalah memiliki ketegasan kepada para sopir yang melakukan tindakan kriminal, seperti mencuri dan narkoba. Bagi Diana, sikap tegas yang ia terapkan pada sopir yang berbuat kriminal itu sepadan karena selama ini dia telah memberikan gaji, bonus, tunjangan, dan fasilitas yang terbaik bagi sopirnya. Diana mengaku tidak akan memberi ampun sopir yang berbuat kriminal, dan bahkan tidak segan-segan untuk memenjarakan sopir. "Yang paling saya larang adalah narkoba. Karena berawal dari sana kemudian sopir akan menjual muatan. Untuk itu setiap menerima sopir, kami bekerja sama dengan BNN untuk memastikan mereka steril dari narkoba," katanya.



PENGUSAHA YANG TAAT PAJAK

Ketika ditanya tentang arti kesuksesan, Diana menuturkan bila sukses adalah ketika karyawan dan sopir di perusahaannya sukses. Karena, menurut dia, apabila bawahan belum sukses dan mendapatkan penghasilan yang layak, maka karyawannya akan terus mencuri dari darinya. Ia juga mengaku bangga bila karyawan di perusahaannya mampu membeli mobil dan tanah, karena dengan begitu ia semakin mampu merasakan kesuksesan yang telah ia raih.

Diana juga menuturkan, kesuksesan yang ia raih tidak akan bermanfaat ketika ia tidak mampu memberikan kontribusi positif bagi negara. Kontribusi tersebut ia wujudkan dengan menjadi pengusaha yang taat pajak. Ketika oknum-oknum pengusaha beramai-ramai mengakali pajak, ia menolak melakukan hal yang sama. Menurut dia, selagi tinggal di Indonesia, seseorang harus taat membayar pajak. Karena, perbuatan mengakali pajak itu tidak sebanding dengan ketidaknyamanan yang akan didapat ketika berbisnis.

"Saya tinggal di Indonesia. Identitas saya saja yang *Chinese*, tapi kan hidup di Indonesia, makanminum dari sini. Jadi kita harus taat membayar pajak. Di luar negeri itu pajak sudah ditentukan. Cuma masalahnya pajak di Indonesia itu tidak digunakan sebagaimana mestinya untuk kesejahteraan rakyat saja. Itu saja masalahnya," terangnya.

Ketaatannya dalam hal pajak iuga dilatarbelakangi oleh keinginannya menyelesaikan S-2 di bidang perpajakan. Karena, menurut dia, agar sukses berbisnis di sebuah negara, seseorang harus memahami aturan-aturan yang berlaku. Selain itu, hal lain yang ingin dicapai adalah menyeimbangkan hidupnya dengan membagi waktu bersama keluarga dan memprioritaskan pendidikan anaknya. "Masih banyak yang ingin saya wujudkan, terutama adalah fokus pada kegiatan-kegiatan sosial. Karena hidup itu bukan perkara mencari untung terus, tanpa ada kegiatan sosial," pungkasnya.

The 2nd

IndoConsTech

The Trade Show and Forum For Construction Development

17 - 21 May 2017
Hall 3, Indonesia Convention Exhibition (ICE) **BSD City - Indonesia**

Find out more at www.indoconstech.com www.debindo-ite.com

> COMPREHENSIVE **COVERAGE OF**

CONSTRUCTION

TECHNOLOGY

AND SERVICES



Co-located with:









SUPPORTED BY:

MEDIA PARTNER:

ORGANISED BY:

























TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

z	MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:			
A N	NAMA			
6 A	u.p./ DITUJUKAN			
N G	JABATAN			
L A	ALAMAT KIRIM			
BER	TELEPON/FAKS.			
Σ	E-MAIL			
O R I	PEMBAYARAN	Rp Tunai Transfe	er	
Ē.		Tanggal Pembayaran		

Note: Mohon bukti transfer dilampirkan beserta formulir yang telah diisi ke email: info@arveo.co.id

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 378.000	Rp 210.000
Ongkir wilayah Jawa *	Rp 200.000	Rp 100.000
Ongkir wilayah Luar Jawa *	Rp 240.000	Rp 120.000



AMANKAN KENDARAAN

DENGAN GPS TRACKING MULTI-FUNGSI

Teks : Citra D. Vresti Trisna Foto : Giovanni Versandi



RIZAL AMDANI Chief Technical Officer

Berbicara mengenai bisnis trucking tidak dapat lepas dengan kemanan kendaraan dari tindak kejahatan, baik itu pencurian muatan atau pun pencurian kendaran. Selain keamanan, upaya upaya controlling kebiasaan mengemudi driver memberikan sumbangsih tersendiri bagi penghematan bahan bakar dan mesin juga penting dilakukan oleh perusahaan angkutan.

Berbicara mengenai bisnis trucking tidak dapat lepas dengan kemanan kendaraan dari tindak kejahatan, baik itu pencurian muatan atau pun pencurian kendaran. Selain keamanan, upaya upaya controlling kebiasaan mengemudi driver memberikan sumbangsih tersendiri bagi penghematan bahan bakar dan mesin juga penting dilakukan oleh perusahaan angkutan. Sehingga pemilik perusahaan angkutan membutuhkan solusi pengawasan kendaraan yang multifungsi, terutama mampu memonitor bahan bakar, mengontrol gaya mengemudi, dan juga mengawasi sopir di dalam kabin.

Kian pesatnya perkembangan teknologi informasi, seperti halnya GPS (*Global Positioning System*), memungkinkan pemilik perusahaan angkutan menjaga keamanan kendaraan sekaligus menjalankan berbagai fungsi pengawasan kendaraan. Seperti halnya produk Mix Telematics yang ditawarkan PT Solusi Baru Abadi. Meski pada dasarnya produk ini merupakan GPS *tracking*, namun di dalam satu produk ini terdapat berbagai kegunaan yang menunjang kelancaran bisnis angkutan.

Produk Mix Telematics terdapat dua kamera sekaligus yang dapat mengawasi di dalam kabin dan juga mengawasi kondisi jalan. Hal ini memungkinkan pemilik kendaraan mampu melihat secara langsung dari komputer atau pun dari handphone kondisi jalanan dan kondisi sopir yang sedang mengemudi. Hal yang terpenting adalah pemilik kendaraan dapat melihat penyebab kecelakaan dan dapat

memantau apakah sopir memasukkan penumpang gelap ke dalam kendaraan.

Kecepatan kendaraan pun juga dapat dipantau dengan alat ini untuk mengantisipasi sopir yang terlalu kencang mengemudikan kendaraan. Dengan alat ini, pemilik kendaraan dapat menentukan jalur yang harus dilalui kendaraan. Sehingga apabila sopir melanggar jalur yang ditentukan maka akan mendapat peringatan secara otomatis dari alat ini.

"Kontrol yang ketat terhadap jalur dan cara mengemudi sopir dapat membuat pengusaha angkutan lebih menghemat bahan bakar dan meminimalkan kinerja mesin. Biasanya sopir, terutama untuk truk itu suka mampir-mampir. Sehingga tidak ada lagi kasus uang jalan kurang karena kehabisan solar atau bensin. Tapi, kegunaan utama produk ini adalah untuk mencari posisi kendaraan ketika mobil hilang dicuri atau ketika muatan sedang dicuri dan kendaraan dapat dimatikan dari jarak jauh dan didatangi ke lokasi kendaraan," jelas Rizal Amdani, *Chief Technical Officer* PT Solusi Baru Abadi.

Untuk tipe produk Mix Telematics yang baru

saja diluncurkan dapat digunakan untuk berbagai jenis kendaraan, baik untuk alat berat, mobil pribadi, mobil penumpang, kendaraan besar, dan kecil serta sepeda motor. Kualitas produk buatan Afrika Selatan ini telah teruji di beberapa negara di dunia karena kecanggihan produk Mix Telematics ini, beberapa perusahaan asing di Indonesia telah mewajibkan kendaraannya menggunakan produk ini.

Proses pemantauan kendaraan dapat dilakukan di mana saja. Untuk setiap pembelian, customer akan diberikan akses atau password untuk memantau pergerakan kendaraan mereka. untuk penyedia produk, Sedangkan dapat melakukan pemantauan semua kendaraan customer agar dapat terus siaga memantau dan memastikan Mix Telematics dapat bekerja dengan baik. "Nantinya customer akan kami berikan pelatihan agar dapat mengoperasikan alat, terutama dalam proses pemantauan. Sedangkan tenaga yang bertugas memasangkan alat adalah operator kami," paparnya.

Menurut Rizal, produk Mix Telematics bekerja



Paket komplit penjualan unit Mix Telematics



Perangkat pendukung GPS yang berguna untuk segala macam perusahaan

menggunakan baterai internal dan aki kendaraan. Baterai internal berfungsi sebagai cadangan apabila kendaraan sedang dalam posisi mati atau diparkir. Bila dalam posisi baterai penuh, alat ini dapat terus menyala dan memerikan laporan selama satu bulan lebih. Hal ini memungkinkan pemilik kendaraan dapat terus memantau karena alat ini terus memberikan laporan mengenai catatan selama perjalanan. "Pemilik kendaraan tidak perlu khawatir mengenai cara mengakses laporan. Karena dengan menggunakan produk ini mereka dapat mengakses data kendaraan selama satu tahun silam karena data tersebut tersimpan dalam server kami," katanya.

Terkait proses maintenance produk, Rizal mengatakan bila setiap bulan pihak marketing dan teknisi dari PT Solusi Baru Abadi akan mendatangi customer guna memastikan produknya dapat bekerja dengan baik dan menanyakan masalah-masalah yang tejadi. "Begitu ada masalah, teknisi kami akan segera menangani. Tapi, sampai sejauh ini belum pernah ada masalah yang berarti yang tidak dapat kami selesaikan. Biasanya yang jarang terjadi adalah masalah

sinyal, sedangkan masalah *hardware* tidak pernah terjadi. Sudah hampir satu tahun ini tidak ada komplain dari *customer*," kata Rizal.

Rizal menuturkan, harga produk Mix Telematics memang lebih mahal dibanding produk sejenis atau produk-produk Cina. Meski demikian, kualitas yang didapat sebanding dengan kualitas, terutama dalam akurasinya mentracking kendaraan dan melakukan pemantauan kendaraan. Untuk memudahkan customer menggunakan produk Mix telematics, PT Solusi Baru Abadi memberikan pilihan untuk membeli atau menyewa. Customer dapat membeli dan membayar koneksi saja. Sedangkan untuk sistem sewa, customer hanya perlu membayar setiap bulan dan produk tetap menjadi milik PT Solusi Baru Abadi.

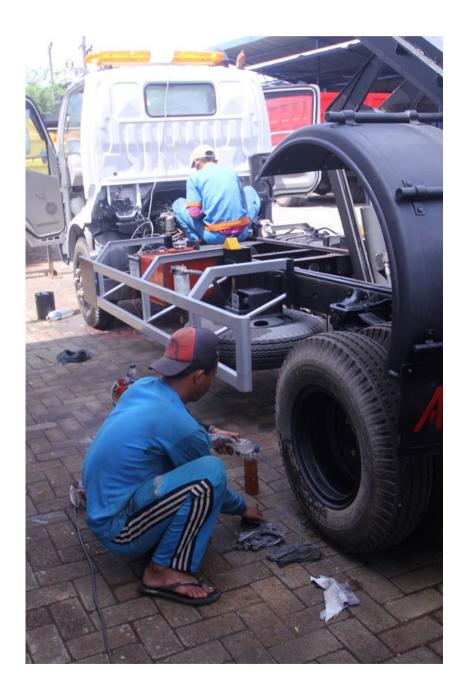
"Apabila sudah berjalan tiga sampai empat tahun, produk yang digunakan *customer* akan kami gantikan dengan produk baru atau keluaran terbaru. Biasanya untuk *customer* yang memiliki banyak armada lebih senang menggunakan sistem sewa, karena *cost* yang mereka keluarkan tidak terlalu banyak. Kalau menyewa, mereka merasa lebih aman karena ketika ada kerusakan mereka tidak perlu menambah *cost* untuk perbaikan," ujarnya.



Telepon Satelit adalah satu produk PT Soluysi Baru Abadi

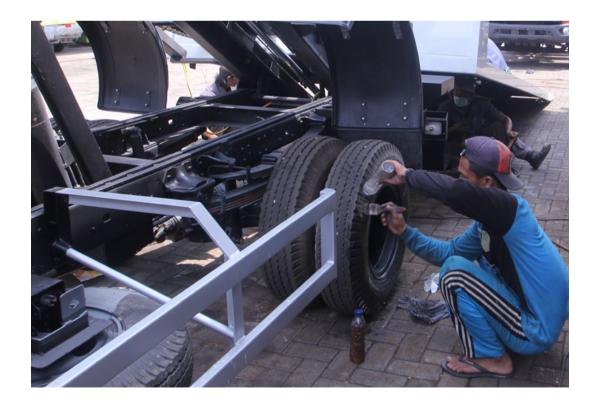


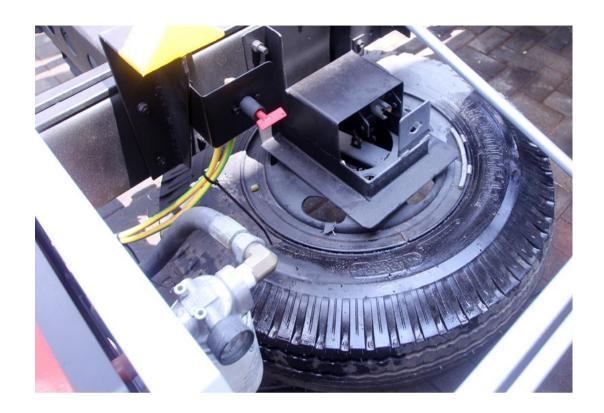
PEMBERSIHAN TRUK DI PERUSAHAAN KAROSERI



Sisi lain pekerja di karoseri truk ini bisa dijadikan ide untuk membersihkan bagian mobil atau benda lainnya yang kotor, terkena cat, kerak karena oli dan sebagainya. Dengan berbekal thinner, solar, dan kain lap mereka membersihkan bagianbagian mobil truk yang terkena cat yang tidak pada tempat yang ingin dicat. Mereka membersihkan seluruh bagian truk yang akan diambil oleh pemiliknya mulai dari ban, mesin, dan interior tak luput ia bersihkan. Hal ini dilakukan sebagai pengecekan akhir sebelum dipakai oleh pemiliknya.















Komponen kecil dari bagian understeel atau kaki-kaki truk adalah bushing dan bearing. Kedua part ini hampir mendukung semua kinerja mekanisme gerak dari kendaraan. Uniknya, tidak ada jadwal maintenance untuk bushing dan bearing di luar inspeksi berkala. Karena bagian ini sangat mendukung kerja roda, axle depan dan belakang, gardan dan suspensi.

Masat Zakariyah, Branch Head Indomobil Prima Niaga Hino Jemursari mengatakan bahwa sebenarnya perawatan kaki-kaki truk ini lebih simpel dibanding mobil. "Dengan perkembangan teknologi komponen kendaraan, truk sekarang ada bagian ada yang menggunakan bearing dari teflon. Rusak bisa langsung ganti. Harga juga sangat murah. Jadi sudah bebas maintenance," jelasnya.

Zakariyah menambahkan, servis rutin yang diharapkan dapat menjaga kinerja understeel awet adalah spooring dan balancing terjadwal serta rutin mengganti oli gardan. Bushing dan bearing adalah komponen kecil yang mampu meredam gesekan dan getaran dari bagian mesin atau perangkat lain yang berfungsi menahan beban. Komponen ini dirancang untuk memberikan fleksibilitas antara

bagian yang bergerak sambil mempertahankan tingkat kekuatannya. Komponen ini tidak bisa diperbaiki tetapi harus diganti bila sudah mengalami keausan.

Inspeksi visual biasanya dilakukan mekanik untuk memeriksa tingkat keausan. Asikin *Service Advisor* Indomobil Prima Niaga Hino Jemursari mengatakan *bearing* dan *bushing* biasa dicek setiap 5.000 km. Di luar itu pemeriksaan rutin, sopir bisa melakukan sendiri dengan melihat gejala yang muncul. "Gejala problem kaki-kaki, awalnya dari ban yang lebih cepat aus atau aus sebagian. Berikutnya muncul bunyi yang mengganggu saat truk jalan. Bunyi itu bisa dari *bearing* roda, gardan yang goyang, atau aus. Jika tidak diperhatikan, efeknya bisa membahayakan pengemudi dan pengguna jalan. Jika sopir tidak peka pada bunyi gardan,

bisa jebol mendadak. Komponen ini bisa berumur pendek jika truk membawa muatan overload, dan memacu kendaraan pada kondisi jalan yang buruk. Bearing roda sudah dibuat dengan kapasitas tertentu agar bisa menahan beban sesuai standar pabrik. Tekanan besar yang dialami bearing bisa memperpendek usia pakainya," paparnya. Berikut beberapa bagian yang mendukung understeel truk aman dan nyaman.

Jika tidak diperhatikan, efeknya bisa membahayakan pengemudi dan pengguna jalan. Jika sopir tidak peka pada bunyi gardan, bisa jebol mendadak. Komponen ini bisa berumur pendek jika truk membawa muatan overload, dan memacu kendaraan pada kondisi jalan yang buruk.



Lubang pentil pada bagian cross joint.



Cross joint pada propeller shaft juga memerlukan grease agar distribusi tenaga ke axle belakang lancar



Beraring roda terlindung oleh cover bearing.

SUSPENSI

Kebanyakan bushing suspensi tidak memerlukan pelumas. Tetapi bagian lain ada yang memerlukan grease secara teratur sehingga usia pemakaian bisa lebih awet. Baik suspensi depan atau belakang keduanya terdapat bushing yang berhubungan langsung dengan rangka. Bushing ini berfungsi untuk membantu meredam pergerakan suspensi dan mendukung fleksibilitas rangka. Salah satu indikasi keausan bushing adalah posisinya tidak lagi simetris berada tengah. "Tingkat keausan ini sangat tergantung kondisi jalan dan muatan truk. Bagi sopir yang peka, bushing yang aus akan terdengar lebih berisik," jelas Asikin.

Modifikasi pada bagian suspensi, kadang juga dilakukan oleh pemilik truk. Hal ini bisa menjadi bom waktu jika pemilik kendaraan tidak sadar bahwa suspensi truknya tidak standar. Mekanik bisa menambahkan plat lain pada susunan kedua atau ketiga. "Biasa ditambah 1-2 plat tergantung

kebutuhan. Truk yang ingin menahan beban lebih di kondisi jalan yang jelek bisa mengaplikasikannya. Tetapi tetap diperhitungkan faktor keamanan. Tujuannya awal penambahan plat adalah untuk memperkuat ketahanan truk terhadap beban yang diangkut. Tetapi jika terlalu keras juga tidak baik. Jika ada getaran berlebih, suspensi itu akan lebih kaku daripada suspensi standar sehingga truk akan mudah oleng," jelasnya. Sekali lagi, fungsi suspensi untuk meredam getaran. Tetapi jika terlalu keras, truk juga tidak nyaman.

Modifikasi tidak bisa dilakukan tanpa perhitungan. Jika ada modifikasi suspensi akan berpengaruh pada bearing roda. "Bushing menjadi cepat aus karena bebannya *overload*. Sehingga bagi pemilik kendaraan yang melakukan modifikasi, memerlukan interval pengecekan yang lebih sering. Misal bearing ini kemampuannya bisa sampai 100 ribu km. Pada 50 ribu km sebaiknya sudah ganti," tegas Asikin. Bagian dari suspensi juga ada shockbreaker. Pemeriksaannya secara visual cukup untuk mengetahui kebocoran oli atau masalah lain. Jika shockbreaker tidak bocor tetapi keras bisa dilepas untuk repair, jika lebih parah disarankan untuk ganti. Bagian atas terdapat semacam bushing dari karet. Jika karet sudah getas, karet menjadi longgar atau timbul bunyi harus segera diganti.

Komponen ini tidak mampu bekerja maksimal dalam waktu lama. Mekanik atau sopir mungkin tidak bisa menduga dari penampilan luar saja. Sebagai pertimbangan, disarankan menggantinya ketika memasang ban baru. Pemeriksaan secara visual pada shockbreaker bisa dilakukan pada interval 10.000 km sampai 20.000 km. Periksa bentuk fisiknya dari kerusakan seperti penyok, retak, dan bocor.



Lubang pentil untuk grease pada suspensi



Bushing suspensi belakang yang letaknya menyatu dengan axle belakang



Bushing yang sudah aus akan tampak longgar dan tidak simetris



Shockberker bekerja membantu fleksibilitas rangka ketika membawa muatan

PROPELLER SHAFT

Ada dua bagian yang terpisah dari gardan. Bagian depan yang berhubungan langsung dengan transmisi dan belakang yang kontak langsung dengan axle belakang. "Pada bagian cross joint ada semacam lubang pentil untuk memasukkan grease. Pada bagian itu juga ada bearing kecil-kecil yang harus rutin diberikan grease. Setelah disuntikkan, grease akan masuk dan menyebar keempat sisi joint. Bagian tengah center bearing yang berfungsi untuk tumpuan poros propeller," jelasnya.

AXLE

Bagian yang kontak langsung dengan roda ini memiliki titik tertentu yang terdapat lubang pentil. Rutin semprotkan grease. Ada beberapa bagian yang tidak bisa repair ketika rusak dan harus ganti. Bushing torque jika sudah tidak simetris atau ada celah harus diganti. Karena bahan utama dari bushing ini adalah karet. Selain itu, bagian axle ini bisa patah karena praktik overload dan jalan yang dilewati. "Truk yang membawa muatan berlebih khususnya pada axle belakang akan



Center bearing sebagai tumpuan poros propeller dari depan dan belakang

menyebabkan jarak *clearance* suspensi dan *axle* semakin kecil. Selama dalam perjalanan, karena jarak yang kecil, suspensi dan *axle* bisa beradu. Jika hal ini dibiarkan, *axle* bisa patah. Sebab lain kerusakan *axle*, yaitu korosi karena air atau cuaca," tambah Asikin.

POWER STEERING

Ada lima titik pada perangkat ini untuk masukan *grease* ke *bearing*. Selain itu juga ada *bushing*. *Bushing* pada semua bagian kaki-kaki disarankan diperiksa rutin sesuai km. Pemeriksaannya tidak ada pengaruh antara musim hujan atau panas. Kondisi jalan yang berdebu dan kadang terendam banjir, bisa memicu munculnya.

"Jika ada karat yang menyumbat, pentil harus diganti dulu, jika tidak bisa, bearing harus dibongkar. Jalur untuk grease pasti macet. Bushing ini juga ada celah buat grease. Jika bercampur kotoran dan air bisa menimbulkan karat," ujarnya. Pada steer jika karat belum parah tidak terasa pada saat dikemudikan, tetapi jika dibiarkan hingga karat melebar, steer akan keras dan kadang kemudi tidak bisa kembali sendiri pada posisi netral. Pembiaran ini juga bisa menyebabkan komponen lain dari steer cepat rusak.

BEARING RODA

Pada bearing roda jika adjustment tidak sesuai atau agak kendor, laju ban tidak bisa lurus. Bearing roda seiring pemakaian, tambah lama tambah aus. Adjustment ulang diperlukan agar roda tidak goyang. Untuk bearing roda menggunakan grease khusus, yang mampu bertahan di suhu tinggi dan umumnya ditambahkan setiap 60.000 km. "Putaran dari roda akan menimbulkan panas. Jika kualitas grease kurang bagus, grease akan meleleh. Cairan ini bisa masuk ke tromol. Ini sangat berbahaya, bisa mengganggu mekanisme pengereman. Memang pada bagian ini ada seal yang sanggup menahan material pasta, tetapi bukan cairan yang meleleh. Inspeksi visual pada bagian roda penting dilakukan.





APTB3 **BERKOMITMEN TINGKATKAN KOMPETENSI PENGUSAHA ANGKUTAN B3**

Teks: Citra D. Vresti Trisna

Setelah beberapa waktu vakum, Asosiasi Perusahaan Transportasi Bahan Berbahaya dan Beracun (APTB3) kembali menggelar silaturahmi Momen ini juga sekaligus menjadi perdana. pengukuhan organisasi APTB3, penandatangangan sertifikat keanggoataan APTB3, dan launching RC Distribution Code Pedoman Angkutan B3. Acara ini juga dihadiri oleh Ketua KNKT Soerjanto Tjahjono, Dewan Penasihat APTB3 Suryo Ali Muso dan juga Salman Zuhdi selaku perwakilan Kementerian Perhubungan.

Ketua Umum APTB3 Sasminto Tjoe mengatakan bila selama ini APTB3 telah memberikan kontribusi yang postitif bagi masyarakat, pemerintah dan juga anggota, terutama dalam memberikan pelatihan kepada anggota. Menurut dia, pelatihan-pelatihan yang diberikan kepada anggota berasal dari responsible care Indonesia, di mana satu dari tujuh code, yaitu distribution code yang merupakan kaidah pengangkutan barang B3. Selain itu, Sasminto juga menuturkan bila APTB3 juga melakukan berbagai upaya untuk lebih menjamin keselamatan dalam pengangkutan barang B3.

"Kami juga mempersiapkan emergency response center di wilayah Cilegon. Kami mengucapkan banyak terima kasih kepada Responsible Care Indonesia yang memberikan bimbingan yang berkelanjutan



terkait penerapan *responsible care* sebagai rujukan praktis operasional keselamatan angkutan B3," kata Sasminto saat memberikan sambutan di Hotel Dafam Teraskita, Jakarta (12/1).

Sasminto mengimbau kepada seluruh anggota APTB3 agar lebih memahami pentingnya keselamatan lingkungan dan masyarakat. Untuk itu, kata Sasminto, pihaknya siap bekerja sama dengan Bimbingan dan Pelatihan Kementerian Perhubungan, Kementerian Lingkungan Hidup, KNKT, Pertamina, Organda, Aptrindo, dan ALFI. Sasminto juga mengajak kepada para para fungsionaris, aktivis B3, dalam rangka berbenah bersama.

"Dengan semangat baru energi dan reformasi untuk memperbaiki diri, marilah kita bekerja untuk membangun budaya dan ketaatan regulasi serta kompetensi agar angkutan B3, limbah B3, minyak dan gas dapat lebih baik dan memberikan nilai kepada negara. Dengan adanya keterkaitan antar-pihak, akan mempermudah terwujudnya cita-cita kita bersama," ajaknya.

Di kesempatan yang sama, mewakili Kementerian Perhubungan, Salman Zuhdi mengatakan bila Kementerian Perhubungan memberikan dukungan kepada APTB3 agar menjadi organisasi yang lebih baik. Salman mengatakan, Kementerian Perhubungan siap memberikan dukungan dan menjadi mitra APTB3. "Pada 16 Desember 2016 kami melakukan MoU dengan APTB3 dan ini merupakan bukti



Dengan semangat baru energi dan reformasi untuk memperbaiki diri, marilah kita bekerja untuk membangun budaya dan ketaatan regulasi serta kompetensi agar angkutan B3, limbah B3, minyak dan gas dapat lebih baik dan memberikan nilai kepada negara.



dukungan kami," kata Salman.

Salman menambahkan bila Kementerian Perhubungan juga siap memberikan bantuan berupa adanya LSP yang memberikan sertifikasi kepada para pengemudi agar dapat bekerja dengan profesional serta bersertifikat. "Dengan bergabung bersama kami, para pengemudi B3 akan kami bimbing dan mendapatkan sertifikat dari BNSP," imbuhnya.

Senada dengan Sasminto, Dewan Penasihat APTIB3 Suryo Ali Muso menyatakan dukungannya kepada APTB3 untuk terus membantu pemerintah dalam menyelenggarakan pengangkutan barang B3 dengan cara yang baik. Permintaan ini didasari karena pemerintah tidak mungkin menjangkau seluruh wilayah Indonesia yang luas, sehingga membutuhkan APTB3 sebagai rekan pemerintah dalam menangani persoalan B3. Selain itu, Suryo juga berharap agar APTB3 terus memberikan masukan kepada pemerintah terkait hal-hal yang perlu dilakukan pemerintah dalam menangani masalahmasalah seputar B3. "Cakupan bisnis anggota B3 ini masih sangat banyak di Indonesia. Jadi saya harapkan agar bisnis anggota APTB3 tidak terpusat di Jabodetabek saja," tuturnya.

Dalam launching RC Distribution Code Pedoman Angkutan B3, Wakil Ketua APTB3 Lilik N. Sankrib mengajak anggota APTB3 yang hadir lebih memahami responsible care. Sankrib mengatakan, responsible care lahir pada Oktober 1982 ketika terjadi musibah tumpahnya sianida seberat 3.400 ton dan terbakar hingga menewaskan 600 orang. Sejak kejadian tersebut, kata Sankrib, Greenpeace selaku organisasi lingkungan menuntut agar industri kimia menghentikan aktivitasnya.

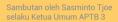
Meski telah memakan banyak korban, kata Sankrib, industri kimia menolak untuk menghentikan aktivitasnya mengingat industri kimia dibutuhkan untuk meningkatkan kesejahteraan manusia dan akan melakukan pekerjaan dengan cara yang beradab, di mana ukurannya adalah environtment, health, and

safety. Akhirnya Green Peace tidak dapat menolak karena pada akhirnya industri kimia dijalankan dengan cara yang beradab. Di dalam amalan dari responsible care terdapat tujuh amalan yang terdiri dari CAER, pollution prevention, process safety, employee healty safety, distribution, product stewardship, dan security.

"Industri kimia dituntut harus memiliki sistem tanggap darurat, kemudian mampu mengelola polusi, proses pengelolaan tidak boleh membahayakan manusia, memperhatikan keselamatan pekerja, pengiriman bahan kimia, proses setelah pengelolaan tidak boleh membahayakan manusia dan kemudian code security ini ditambahkan ketika ada kejadian terorisme. Dari tujuh code inilah yang kemudian kami mengambil satu code distribution. Tapi code yang akan kami gunakan ini tidak berdiri sendiri karena ada 113 amalan yang juga harus diterapkan," jelas Sankrib.

Menurut Sankrib, transportation safetymengandungunsurkepedulian bersama, artinya ketika pengusaha B3 melakukan pemindahan barang berbahaya dan beracun maka harus full concern terhadap segala yang ada di jalur lintasan. Kemudian emergency response adalah salah satu tantangan oleh beberapa komunitas, baik KLH atau pun KNKT. Untuk responsible care ini APTB3 mengajak kepada semua pihak yang terkait untuk meninjau kembali prosedur responsible care yang sudah dimiliki, yang berhasil membujuk KLH untuk memberikan izin ini sudah tepat atau tidak.







Sambutan oleh Soerjanto Tjahjono selaku Ketua KNKT



Sambutan oleh Suryo Ali Muso selaku Dewan Penasihat APTB3



Sambutan oleh Salman Zuhdi selaku perwakilan Kementrian Perhubungan

"Saya mengajak agar dalam momentum silaturahmi perdana ini dapat menjadi aksi bersama dalam menurunkan angka kecelakaan. Selain itu, silaturahmi perdana tersebut menjadi awal dimulainya kegiatan per bulan yang kemudian dilaporkan ke pemerintah, terutama di Dirjen Perhubungan Darat di bagian B3 agar dapat menjaga keamanan dan kenyamanan bersama," tuturnya.

Di sesi tanya jawab, Wijaya dari PT Dunex berharap agar APTB3 tidak hanya sekadar menjadi mitra pemerintah dan menjembatani angkutan B3 dengan pemerintah, melainkan dapat memberikan keuntungan tersendiri bagi anggota yang bernaung di dalamnya.

Menanggapi hal tersebut, Sankrib mengatakan, keuntungan masuk di dalam APTB3 adalah menggolongkan diri menjadi bagian orang atau kelompok yang berusaha memperbaiki diri, terutama dalam mengelola limbah B3. Karena, menjadi bagian dari APTB3 senantiasa meningkatkan kompetensi yang berasal dari *responsible care* agar dapat mengelola B3 dengan cara yang beradab. Selain itu, dengan bergabung menjadi anggota APTB3 adalah peningkatan integritas perusahaan dan memahami etika dalam bisnis angkutan B3. "Kebanyakan pengusaha B3 yang ada saat ini mengabaikan etika di dalam bisnis. Mereka bekerja tanpa adanya kompetensi yang mumpuni," ujarnya.

Tanggapan selanjutnya datang dari Yohanes Pertamina. Ia mengapresiasi berdirinya APTB3 karena dengan bergabung di asosiasi ini dapat meningkatkan kompetensi sopir dan tenaga yang langsung berhubungan dengan emergency response. Karena, ruang kerja tangki Pertamina mencakup seluruh wilayah Indonesia.

Untuk meminimalisasi kecelakaan truk pengangkut BBM, Sankrib mengimbau agar truk dapat berjalan di sebelah kiri. Namun, masalah yang terjadi selama ini adalah jalan-jalan di sepanjang tol, terutama di bagian kiri mengalami banyak kerusakan. "Kami akan membicarakan bersama dengan pemerintah untuk membangun ialan tol dibuat lebih baik. Selain itu. APTB3 juga telah meminta kepada tol provider untuk dibuatkan rest area untuk angkutan B3 dan telah meminta kepada saya seperti apa desain yang baik, kemudian kami usahakan agar tidak ada pedagang keliling di sepanjang rest area tersebut," ujar Sankrib.





The Indonesia's Dedicated Event to Transportation, Technology, System & Equipment



The 8th Indonesia International Bus, Truck, Heavy Equipment & **Component Exhibition 2017**

ten meittelidze-tellizzzzz



The 3rd Indonesia International Forklift, Crane & Part **Exhibition 2017**

served in the state of the server state of the server serv



The Premier Indonesia International Railway Technology, Equipment, Systems & Services Exhibition 2017

www.railwaytech-indonesia.com



The 7th Indonesia International Construction Infrastructure and Mining Exhibition 2017

www.com-mine.net



JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia

- Bus & Coach
- Truck
- Railway
- Forklift & Crane
- **Heavy Equipment**

Supported by:











Media Partner:

TRUCKMAGZ

Organized By:















SOUTH EAST ASIA'S LARGEST COMMERCIAL VEHICLE EXHIBITION 18-20 MAY 2017



Back for the third time, Asian Trucker invites you to be part of the largest dedicated exhibition for commercial vehicles in Southeast Asia.

Co-organized by Asian Trucker Media, two highly successful commercial vehicle exhibitions were previously held in Malaysia. Following the success of the past event, we are returning with the show in May 2017 under a new, more inclusive name.

MCVE, organised by Asian Trucker, will be held in the Mines International Convention and Exhibition Centre from 18th to 20 May 2017.

Fringe programs, including the Asian Trucker Networking Night, will run concurrent. Please visit www.mcve.com.my for details and updates.

Access is free of charge for delegates.

To book your booth or to learn more, please contact Nicole Fong via nicole@asiantrucker.com or +6012 207 5528

Asian Trucker Media Sdn Bhd, Empire Tower, A 5-9, SS 16/1, Subang Jaya, 47500 Selangor (902834-K)

Freight Forwarder

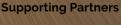
DB SCHENKER

er | Media Partners

TyreAsia

TYREMAN

AutoParts Asia
International
Business Review
TRUCK MAGZ





Main Contractor



Organised by





Manajemen Pengelolaan Garasi Gabungan



Berkibarnya pebisnis *trucking* pribadi pada tahun 2013 membuat kebutuhan akan garasi truk di sekitar wilayah pelabuhan semakin meningkat. Peningkatan kebutuhan ini juga disebabkan karena kebanyakan pebisnis angkutan saat ini hanya berorientasi kepada pembelian armada dan jarang yang memikirkan garasi. Di sisi lain, harga tanah untuk menunjang kebutuhan garasi di wilayah-wilayah strategis sudah tidak lagi terjangkau. Hal inilah yang kemudian membuat potensi bisnis garasi berkembang pesat dari tahun ke tahun. Pesatnya bisnis garasi dapat dilihat seperti halnya di Jalan Sarang Bango, Marunda, Jakarta. Saat ini, di wilayah tersebut, dalam waktu singkat sudah ada lebih dari 20 lokasi yang berubah menjadi garasi truk.

England Gwee salah satu pemilik lahan garasi dari PT Sinar Jaya Makmur Abadi mengaku bila peluang bisnis garasi hari ini sedang membaik. Menurut dia, peluang bisnis garasi tersebut disebabkan karena lahan di DKI Jakarta saat ini sudah sangat minim. Selain itu, kata dia, tidak semua orang mampu mengelola bisnis garasi, terutama dalam hal mengatur manajemen garasi. Karena tanah yang dipakai harus cocok dan dari segi zona juga harus baik. Kalau pun ada lahan di tempat yang strategis, harga jual tanah tersebut tentu tidak rendah.

"Bedanya sama truk, kalau punya uang Rp 1 miliar saja bisa beli

truk. Tapi belum tentu bisa beli garasi. Bisnis ini sangat menguntungkan meski dibutuhkan modal awal yang tidak sedikit. Dari segi keuntungan pun sangat menjanjikan. Kalau bisnis lain, itu bisa rugi uang kalau bisnis garasi istilahnya kurang untung. Kalau bulan ini saya tidak terima uang karena kondisi sedang sulit, tapi saya tidak rugi lahan karena tetap ada lahannya. Kalau jualan barang, orang tidak bayar, kami rugi. Bahkan bisnis trucking pun mereka bisa rugi uang jalan," papar England, pria yang juga membuka jasa angkutan di garasinya tersebut.

Menurut England, semakin



banyak pebisnis truk individu akan membuat kebutuhan garasi semakin meningkat. Karena, pebisnis individu tersebut merupakan mantan orang-orang yang bekerja di perusahaan angkutan yang keluar lalu membeli mobil sendiri. "Tahun 2013 *leasing* masih mudah dan sedang gencar menawarkan. Jadi perusahaan angkutan dengan kendaraan di bawah 10 yang mulai berkibar. Tapi, mereka hanya mampu untuk mengambil kendaraan dan kelemahan mereka ada di sisi lahan untuk parkir, sehingga mereka mau tidak mau harus menyewa kepada kami," katanya.

Ramainya bisnis garasi memberikan keuntungan tersendiri bagi pebisnis angkutan kecil. Karena, menurut England, bagi pebisnis kecil, harga sewa garasi dan biaya yang dikeluarkan untuk mengelola garasi sendiri lebih mahal ketimbang menyewa garasi. "Jadi hitungannya seperti ini, ketika mereka punya lima sampai 10 mobil sebaiknya mereka sewa garasi. Lain lagi kalau mereka punya armada di atas 20 unit. Kalau mereka sewa, dengan biaya lebih kurang Rp 7,5 juta mereka sudah *all in* semua fasilitas. Kalau untuk beli lahan sendiri, meski siapkan berapa juta untuk sekadar mobil parkir, belum lagi mereka harus beli unitnya. Kalau mereka hendak sewa di KBN," ujarnya.

England mengaku kisaran harga di masing-masing garasi umumnya tidak jauh berbeda. Biasanya, untuk satu slot (500 meter persegi),

England mematok harga Rp 7,5 juta. Sedangkan dengan ukuran satu slot, pemilik kendaraan dapat memarkirkan 10 mobil besar, karena panjang satu mobil bisa mencapai 50-60 meter. Sedangkan untuk truk kecil, bisa parkir hingga 15 mobil karena panjang per mobil hanya 30-40 meter.

"Di garasi ini ada 40 penyewa, dengan total kendaraan yang masuk dan apabila paling penuh itu bisa 400 mobil. Saya tidak menghitung mereka per mobil, melainkan per slot. Jadi satu perusahaan itu mengatur sendiri bagaimana parkirnya. Selama mereka parkir tidak melebihi batas. Kelemahan

dari sistem slot ini adalah adanya kendaraan ilegal yang masuk dan memasukkan kendaraan di luar kapasitas. Mereka terkadang mobil yang masuk 20 tapi lapor 10. Untuk mengontrol hal ini mereka harus ditertibkan dengan stiker. Selain itu, kami juga harus mengontrol agar jangan sampai sekuriti bermain. Terkadang mereka suap sekuriti dengan rokok dan langsung bisa parkir. Kalau ada mobil liar yang tidak ada di dalam database saya, akan saya denda," papar England.

Kriteria Garasi yang Baik

Menurut England, garasi yang baik membutuhkan pengelolaan yang baik dan juga tegas. Karena dalam praktik sehari-harinya pemilik garasi bukan berurusan dengan pemilik kendaraan, melainkan dengan sopir dan kernet. Menurutnya, sebuah garasi yang bagus adalah garasi yang memiliki one stop service atau dengan kata lain ada penjualan spare part, maintenance, dan bahkan KIR. Ketika semua fasilitas lengkap, customer dapat menyelesaikan segala persoalan di dalam garasi.

England mengaku bila garasi miliknya tersebut masih dikelola secara tradisional. Meski demikian, ia mengaku bila yang membedakan garasi miliknya dengan garasi-garasi lain adalah dalam hal penerimaan kendaraan. Di garasi-garasi lain, kata England, kerap bermasalah dalam menerima kendaraan. Sehingga meski garasi sudah penuh, garasi tersebut tetap saja menerima kendaraan masuk. Hal ini membuat kendaraan yang harusnya beroperasi setiap hari Senin sulit bergerak dan baru bisa beroperasi pada sore harinya. Karena banyak kendaraan yang diparkir di jalan dan kuncinya dibawa pulang oleh sopir.

"Kalau kami benar-benar anggarkan 20-30 persen lahan untuk jalan. Jadi garasi yang baik itu harus tegas soal jalan, ketika mereka parkir di jalan mereka akan saya denda, kecuali ada kasus-kasus darurat, seperti mobil mogok dan lainnya. Saya berani menjamin, setiap Senin pagi kendaraan yang diparkir di garasi ini bisa keluar," tuturnya.

Selain dalam hal keluar masuk kendaraan, kebutuhan utama garasi adalah jaminan keamanan dari penyedia garasi. Kemananan menjadi salah satu pertimbangan utama penyewa



Caption Here

garasi untuk menjaga kendaraan mereka yang sedang diparkir. Untuk itu dalam hal keamanan England mengaku lebih senang menggunakan keamanan dari penduduk sekitar. Karena, penduduk sekitarlah yang mengerti pelaku-pelaku kejahatan di wilayahnya dan memiliki banyak rekanan. Menggunakan jasa keamanan dari luar, kata England, membuat garasi kerap bermasalah karena belum paham karakter penduduk sekitar.

Kebutuhan lain yang harus diperhatikan untuk menjaga kenyamanan sopir dan kernet pemilik kendaraan adalah tersedianya fasilitas untuk kebutuhan sehari-hari, seperti kamar mandi, air, dan juga fasilitas tempat tidur. "Tanpa fasilitas lengkap, akan banyak komplain dari *customer*. Karena, terkadang ada juga garasi-garasi yang untuk mandi sopir saja tidak ada dan bahkan untuk mencuci kendaraan juga tidak bisa," ujarnya.

Garasi yang baik, kata England, adalah garasi yang mampu membantu pemilik kendaraan menertibkan dan mengontrol sopir dan kernet, terutama dalam hal kriminalitas. Untuk mengontrol ketertiban garasi miliknya, England menerapkan peraturan ketat di garasinya, seperti halnya melarang adanya perjudian di garasi. Selain itu, garasi juga ditertibkan dari masuknya PSK setiap malam dan peredaran alkohol.

"Kami juga orang trucking, jadi kami paham kalau sopir sudah terlibat judi itu akan sakit kepala pengusahanya. Seharusnya mereka mengirim barang pagi, tapi kalah judi, kemudian uang dibilang habis padahal kalah judi. Kemudian, ketika mereka judi, mereka biasanya tidak tidur dan paginya mereka harus membawa kendaraan sehingga membahayakan di jalan nantinya. Sehingga untuk melindungi kepentingan pemilik kendaraan, maka kami bekerja sama dengan polsek sekitar untuk terus melakukan razia ke garasi dan mengamankan mereka yang sedang judi. Kalau sudah minum biasanya mereka berantem. Kalau sudah seperti itu saya tidak ada toleransi, langsung saya suruh menyelesaikan masalah mereka di polsek," tegasnya.

Selain itu, untuk membantu usaha *customer* England membuat satu grup, di mana di dalamnya dimungkinkan untuk saling bertukar informasi sesama penyewa, terutama terkait masalah muatan. Hal ini membuat sesama penyewa garasinya bisa saling berbagi muatan atau pekerjaan. "Ini keuntungan dari garasi gabungan. Karena membelikan order ke orang lain yang belum dikenal itu juga banyak risiko. Kalau mereka sama-sama bergarasi di sini, mereka bisa saling terkait satu sama lain," katanya.

Terkait persaingan antar-garasi, England mengaku bila tidak ada persaingan harga antar-garasi. Namun, yang membedakan antara masing-masing garasi
tersebut adalah zona
dan juga fasilitas yang
disediakan sebuah garasi.
Menurut England, indikator
kenyamanan mereka bisa
dilihat dari lama mereka
sewa. Kalau mereka sewa
lama dan tidak pindahpindah itu berarti mereka
nyaman. Kalau pun mereka
pindah, itu pun karena
mereka sudah punya lahan
sendiri untuk garasi.

Bagi garasi yang berada di sekitar penduduk, England menyarankan agar membuat kesepakatan dengan warga atau pihakpihak terkait. Karena, keluar-masuknya kendaraan kerap dipermasalahkan oleh warga karena dianggap membuat kemacetan. "Untuk menangani masalah warga, kami biasanya kompromi terhadap jam keluar-masuk kendaraan. Jadi pada jam-jam sibuk, seperti jam kerja atau anak sekolah harus ditahan dulu sehingga tidak keluarmasuk dan juga jam pulangkerja. Kalau tidak benarbenar mendesak tidak usah keluar-masuk. Saya rasa kalau mau berembuk, pasti ada solusi," katanya.



PPLB DUKUNG INDONESIA JADI HUB INTERNASIONAL PADA 2018

Teks: Citra D. Vresti Trisna Foto: Pebri Santoso

Pembentukan PPLB juga menjadi sarana dalam memajukan dan mengembangkan PLB sebagai salau satu bagian dari proses supply chain Indonesia, sehingga dapat memberikan kontribusi positif terhadap percepatan pembangunan Indonesia sebagai hub logistik di pasar dunia. Dengan adanya PPLB juga diharapkan dapat menjadi wadah yang dapat memberikan pendapat dan saran kepada pemerintah atau instansi terkait dalam rangka menyelaraskan proses rantai pasok di Indonesia, serta memperjuangkan kepentingan bersama anggota di dalamnya.

Sejak dikeluarkannya Peraturan Menteri Keuangan Indonesia Nomor 272/PMK.04/2015 tentang Pusat Logistik Berikat (PLB), membawa perubahan yang cukup signifikan di sektor logistik dan Industri. Berdasarkan peraturan menteri tersebut, PLB secara resmi menjadi tempat menimbun barang asal luar daerah pabean dan/atau barang dari tempat lain dalam pabean. Kebijakan ini pula yang kemudian melahirkan beberapa perusahaan PLB di Indonesia dan sekaligus mendorong terbentuknya wadah organisasi yang dinamai dengan Perkumpulan Pusat Logistik Berikat (PPLB) dan mulai beroperasi sejak Maret 2016. Salah satu tujuan dari berdirinya wadah ini adalah untuk membantu pemerintah menjadikan Indonesia sebagai hub internasional.

Ketua Umum PPLB Ety Puspitasari mengatakan, PLB merupakan salah satu paket kebijakan pemerintah untuk mendukung sektor industri agar lebih efisien daripada sebelumnya serta menurunkan biaya logistik di Indonesia. Karena dengan adanya PLB perusahaan manufaktur tidak perlu impor atau mengambil barang dari luar negeri dan cukup mengambil barang dari PLB. Adanya PLB ini, kata Ety, diharapkan dapat menarik seluruh penumpukan barang di luar negeri, khususnya Singapura dan Malaysia, ke dalam negeri.

Tujuan pendirian perkumpulan atau asosiasi PLB ini adalah sebagai wadah bagi perusahaan-perusahaan PLB dalam berkomunikasi guna menyelesaikan permasalahan yang dihadapi perusahaan serta membantu pemerintah mengembangkan dan memajukan perekonomian di Indonesia, terutama dari sektor logistik. PPLB juga menjadi alat untuk mempersatukan dan menjadi pusat informasi anggota agar dapat mengembangkan bisnis sesuai dengan ketentuan perundangan yang berlaku.

"Kami membentuk asosiasi ini karena PLB merupakan kebijakan baru, sehingga sosialisasi menjadi hal yang sangat penting. Setelah ada 11 PLB dibentuk, kami berinisiatif untuk mulai membangun wadahnya. Selain itu, kami juga juga didorong oleh Bea Cukai untuk membuat wadah organisasinya," kata Ety.

Pembentukan PPLB juga menjadi sarana dalam



Ety Puspitasari, Ketua Umum Perkumpulan Pusat Logistik Berikat

memajukan dan mengembangkan PLB sebagai salau satu bagian dari proses supply chain Indonesia, dapat memberikan sehingga kontribusi positif terhadap percepatan pembangunan Indonesia sebagai hub logistik di pasar dunia. Dengan adanya PPLB juga diharapkan dapat menjadi wadah yang dapat memberikan pendapat dan saran kepada pemerintah atau instansi terkait dalam rangka menyelaraskan proses rantai pasok di Indonesia, memperjuangkan kepentingan bersama anggota di dalamnya. Selain itu, dengan adanya organisasi yang jelas, akan dapat menciptakan iklim persaingan usaha, terutama yang bergerak di PLB, yang jujur dan sehat.

Ety mengaku terus mengupayakan agar ia dan anggotanya juga terus memastikan bila adanya PLB ini dapat terus membantu Bea Cukai dan mengupayakan agar konsep PLB tidak disalahgunakan. Ia juga mengaku akan terus melakukan kontrol agar PLB dapat terus menunjang industri strategis dan terus memberikan kecepatan dan kemudahan dalam hal logistik, serta terus memfasilitasi terbentuknya perusahaan PLB baru agar dapat semakin mempercepat turunnya biaya logistik di Indonesia.

Sejak kebijakan mengenai PLB diresmikan hingga saat ini, sudah tercatat ada 28 PLB yang sudah menjadi anggota. Jumlah tersebut, menurut Ety, terbilang cukup cepat dan sesuai dengan target yang diharapkan. "Awalnya ada 11 perusahaan PLB. Sekarang sudah ada 28 perusahaan, itu karena banyak orang yang kemudian tertarik. Perkembangan ini terjadi karena 11 perusahaan PLB yang sebelumnya berdiri itu sudah dapat berjalan dengan baik sehingga tumbuh perusahaan baru. Sebenarnya yang ingin menjadi PLB itu banyak, namun yang lolos saringan di tahap dua ada 17 perusahaan," katanya.

Ety menuturkan bila ada 13 syarat utama untuk menjadi PLB. Menurut dia, dua syarat utama yang harus dipenuhi adalah memiliki minimal lahan sebesar satu hektare. Kemudian, perusahaan tersebut telah memiliki sertifikat atau telah menjadi perusahan Authorized Economic Operator (AEO). "Apabila sudah ada lahan sesuai yang ditetapkan dan memiliki sertifikat AEO maka akan sangat mudah menjadi PLB. Karena sebenarnya untuk menjadi perusahaan AEO itu banyak persyaratannya dan sulit. Kalau perusahaan yang belum jadi AEO tetap bisa mengajukan diri menjadi PLB asalkan memenuhi kriteria yang lain," jelasnya.

Tingkatkan Kepatuhan pada Regulasi

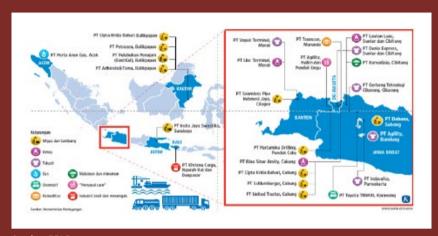
Meski baru beberapa bulan terbentuk, organisasi ini memiliki pandangan yang cukup jauh. Salah satu hal yang ingin dicapai oleh organisasi ini adalah menjadikan PLB sebagai langkah strategis Indonesia menjadi hub internasional. Untuk merealisasikan dan mendukung program pemerintah tersebut, PPLB kian gencar melakukan sosialisasi ke berbagai pihak, baik ke customer, perusahaan-perusahaan PLB, dan instansi terkait. Ety juga menuturkan bila PPLB membuka diri kepada perusahaan baru yang ingin menjadi PLB. Karena, ia terus mengupayakan agar pembangunan PLB bisa terus

dilakukan, terutama di luar Jawa.

"PLB adalah kebijakan pemerintah yang baru dan banyak orang masih skeptis dan mempertanyakan apakah PLB ini berjalan lama atau hanya sementara. Ketakutan mereka, terutama calon customer kami itu karena mereka tidak paham. Sedangkan di sisi lain, perusahaan-perusahaan tidak dapat mengubah bisnis prosesnya, vang awalnya tidak menggunakan **PLB** kemudian menggunakan PLB, dengan cepat. Butuh waktu tiga sampai enam bulan untuk mengubah strategi supply chain mereka. Kalau perusahaan besar, tentu akan melakukan analisa mana yang lebih menguntungkan antara menggunakan PLB atau tidak," jelas Etv.

PPLB membantu Langkah pemerintah dalam menjadikan Indonesia hub internasional juga dilakukan dengan menciptakan budaya organisasi yang menekankan pada kepatuhan terhadap regulasi serta mengedepankan prinsip transparansi, komunikasi dan teknologi. Karena, menurut Ety, tanpa adanya konsistensi mematuhi aturan main yang ada membuat konsep yang sudah baik jadi tidak berguna. "Inilah fungsi utama perkumpulan ini. Kami ingin perkumpulan ini tujuan utamanya hanva untuk tidak komersial. tapi harus mendukung program pemerintah untuk menjadi hub internasional, dan ini merupakan mimpi besar. Kalau kami bertarung antar-perusahaan nanti malah tidak bagus," tuturnya.

Pusat Logistik Berikat di Indonesia



Sumber: PPLB

Ety mengaku yakin bila cita-cita pemerintah menjadikan Indonesia sebagai hub internasional dapat terealisasi dalam waktu dekat atau pada 2017-2018. Bila percepatan pertumbuhan PLB seperti sekarang, kata Ety, tentu akan semakin cepat terealisasi. Di sisi lain, yang harus dilakukan pemerintah untuk merealisasikan cita-citanya menjadi hub internasional adalah dengan berupaya menarik kapal-kapal yang sebelumnya transit di Singapura, menjadi transit di Indonesia. Karena, menurut dia, untuk menjadi hub logistik adalah memperbanyak kapal yang masuk, sedangkan untuk memfasilitasi masuknya kapal-kapal tersebut sudah disiapkan pelabuhan-pelabuhan besar di Tanjung Priok, Tanjung Perak, Teluk Lamong dan pelabuhan di Makasar dan Kalimantan.

Buat Singapura Goyah pada 2018

Respons positif yang datang dari *customer* PLB memberi optimisme tersendiri bagi Ety bersama rekan-rekanya di PPLB untuk menjadikan Indonesia sebagai *hub* internasional. Karena, menurut dia hanya soal waktu saja untuk membuat *customer* lainnya mengikuti dan menggunakan PLB sebagai alternatif baru yang menguntungkan. "Perusahaan yang menjadi *customer* PLB sudah merasakan efisiensinya. Kalau awalnya transit di Singapura sekarang transit di Indonesia. Perusahaan tersebut dapat melakukan efisiensi biaya pemotongan hingga 70% dibanding di Singapura. Dari sisi percepatan, kalau awalnya mereka di Tanjung Priok bisa 2-3 hari sekarang mereka bisa lebih cepat," paparnya.

Ety memprediksi para pemilik barang sudah mulai memindahkan stok barangnya dari Singapura ke Indonesia, akan

memiliki dampak yang cukup signifikan bagi perekonomian Indonesia. Ia yakin bila saat ini situasi perekonomian sudah mengarah ke arah yang positif. "Pada awal 2018 kami yakin Singapura akan goyah. Di awal kebijakan PLB diterapkan dan sudah ada perusahaan yang transit barangnya langsung ke Indonesia, Singapura sudah terguncang. Ini baru dimulai sejak Maret dan belum 12 bulan, dan untuk keputusan memindahkan barang ke Indonesia tentu perlu waktu tapi saya yakin bisa terealisasi," ujar Ety dengan nada optimis.

Meski demikian, Ety menuturkan bila dalam penerapan kebijakan PLB di Indonesia bukan tanpa halangan. Karena, menurut dia, masalah yang sedang terjadi saat ini adalah sosialisasi kebijakan. Tanpa adanya sosialisasi yang gencar akan membuat pelaku usaha terus skeptis dengan PLB. Meski ia pun menyadari bila untuk melakukan sosialisasi kebijakan PLB tentu butuh waktu. Selain sosialisasi, hal-hal yang menjadi kendala PLB adalah adanya sinergi PLB dengan kementerian, Bea Cukai dan berbagai instansi terkait di pelabuhan yang ada di tangan swasta, seperti bongkar muat, perusahaan pelayaran, pergudangan dan perusahaan lainnya.

"Sekarang yang kami terus diskusikan dengan Bea Cukai adalah DO online. Sekarang pakai delivery order untuk keluar dari pelabuhan. Kami mengusahakan kalau bisa online, jadi tidak perlu menunggu karena DO itu butuh waktu satu hari sendiri. Ini yang sedang kami usahakan. Kemudian program ini juga perlu waktu untuk dapat kesepakatan dengan perusahaan pelayaran," ujarnya.

Ety berharap, agar PLB di Indonesia berjalan semakin baik, harus didukung oleh semua pihak terutama kemajuan teknologi. Dukungan dari pihak atau instansi di pelabuhan ini dimaksudkan agar proses di pelabuhan menjadi lebih cepat daripada sebelumnya. "Kalau prosesnya tetap sama, percepatan yang akan dilakukan Bea Cukai hanya di sini saja. Kalau semua membantu akan lebih cepat. Harapan kami operasional 24 jam ini bisa terealisasi dengan cepat. Bea Cukai sudah 24 jam, tapi kalau pelayaran, gudang tutup tidak bisa keluarkan barang, inilah yang akan mempercepat untuk menjadi *hub* logistik. Secara organisasi, target kami adalah 28 PLB yang ada di tahap dua itu bisa jalan semua di 2016 ini. Kalau ada saringan PLB tahap tiga akan dilaksanakan pada 2017. Target kami di 2017 awal di semester satu adalah PLB tahap satu dan dua bisa beroperasi penuh," harapnya.





1. DPP APTRINDO // JI. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 T. 021-43900464 F. 021-43900465 /021-43900465



2. DPP ASDEKI // JI. Jayapura No.1, KBN Marunda, Cilincing Jakarta Utara,14140 Telp: 021- 4404285 Fax: 021- 4405467



3. Supply Chain Indonesia // Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung, 40194 T. 022-720 5375 / 0821 1515 9595 E. sekretariat@supplychainindonesia.com



4. PT TATA MOTORS DISTRIBUSI INDONESIA // Pondok Indah Office Tower 3 Suite. 801-8 Jakarta Selatan 12310
T. +62-21-29328041 F. +62-21-29328042



5. PT Bhanda Ghara Reksa Persero (BGR) // Jl. Kalibesar timur No. 5-7 Jakarta 11110 T. +6221 6916666 F. +6221 6903162



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



7.PT NUGRAHA KAROSERI //

Jl. Kemangsem KM 1,4 Balongbendo Krian, Jawa Tlmur T. (6231) 8970534-36 F (6231) 8970534



8. Kementrian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia // Gedung Ali Wardhana Lt.4 Kementrian Keuangan Jl. Lapangan Banteng Timur 2-4 Jkt 10710 T. +6221 3521861 F. +6221 3521855



9 PT Gava Makmur Mobil//

JL. Lingkar Luar Brt 9, Jakarta, 11740 Telp: 021 - 5830 0788 Fax: 021 - 5830 0127 Web: gmmobil.com Email: info@gmmobil.com



10. PT DWI MULTI MAKMUR (HJ BRIDGE) // 10. PT bW MOLTI MARMOR (143 BRIDGE) // JJ. Kapuk Muara No. 7 Komp. Duta Harapan Indah Blok No. 12 Jakarta Utara 14460 Indonesia T: (6221) 6669481-82 F: (6221) 66694883 www.dwimultimakmur.com



11. PT Volvo Indonesia // Sentral Senayan III Lt. 12 Jl. Asia Afrika No.8, Senayan Jakarta Pusat 10270 Indonesia T. +6221 29354200 F.+6221 29039215



12. Komite Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT) // Gedung Perhubungan Lt. 3 Jalan Medan Merdeka Timur No. 5 Jakarta Pusat 10110 Indonesia T. +6221 3847601 F. +6221 3517606



CONNECTING
YOUR BUSINESS
TO THE WORLD

Trade Exhibitions // Jl. KH. Abdullah Syafei No.9, Jakarta 12840 T. +6221-83797401, +6221-83797404-06 M. +62 812 992 00 992 www.ite-exhibitions.com



14. Asean Trucking Federation (ATF) // 56/2D The Royal Navin Tower, Chue Phaloeng Rd., Chong Nonsi Yan Nawa, Bangkok 10120 Thailand T. +6663 212 7707



15. Asean Federation of Freight Forwarders Associations (AFFA) // Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A. No.8 Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok, 14320 Jakarta, Indonesia. T. +6221 4391 2283/84 F. +6221 4391 2285



16. Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia Indonesia Logistics and Forwarder Association Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/B Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok Telp. 021-43912283/84 Fax.021-43912285 www.ilfa.or.id



17. PT RAJAWALI INTI // Jl. Brantas Km 1 Probolinggo - Jawa Timur T. (0335) 423259



18. PT PUTRA RAJAWALI KENCANA // Jl. Letjend Sutoyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia T. (031) 3537939 (hunting) F. (031) 3537531



19. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur T. 031-8531668



20. PT MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti Surabaya T. (031) 5932600 - 2700 F. (031) 5946370



21. PT GLOBAL EXPO MANAGEMENT // Perkantoran Mutiara Taman Palem Blok C5 No. 28-29 Jl. Kamal Raya Outer Ring Road, Jakarta Barat, 11730 T. 021-54358118 / F. 021-54358119 Web. www.gem-indonesia.com



22. PT KRAMA YUDHA TIGA BERLIAN MOTORS // Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas Jakarta Timur 13210 P.O.BOX 1482/JKT T. (021) 4891608 F. (021) 475-0765, E. ktb@ktb.co.id



23. PT HINO MOTORS SALES INDONESIA // JI. Raya Gatot Soebroto Km. 8,5 Tangerang, 15111 Banten - INDONESIA T. (62) 21 591 8080 F. (62) 21 591 7788



24. PPLBI (Perkumpulan Pusat Logistik Berikat Indonesia) // Jl. Raya Cakung Cilincing Pal. II Blok Ai, Kel. Sukapura Kec. Cilincing, Jakarta 14140 T. (021) 2945 4545 M. 0816 636 330

EXPO - BUSINESS FORUM & GOLF TOURNAMENT



SAKSIKAN PAMERAN JASA PELABUHAN DAN MARITIM TERBESAR DI MAKASSAR



Perusahaan yang bergerak di Sektor Kepelabuhan

Perusahaan Pelayaran

Perusahaan Kargo

Perusahaan Pengangkutan darat & laut

Perusahaan Bongkar Muat

Perusahaan Batubara

Perusahaan Kontraktor Pelabuhan



SANDEQ BALLROOM GRAND CLARION HOTEL - MAKASSAR JL. A.P. PETTARANI NO. 3 - MAKASSAR 23-25 MARET 2017 09.00-21.00 WITA





MAKASSAR PORT GOLF TOURNAMENT 2017 PADIVALLEY GOLF CLUB PATTALLASSANG, GOWA - SULAWESI SELATAN MINGGU. 26 MARET 2017 | TEE OFF: 07.00 WITA

EXPO & GOLF TOURNAMENT GRAND PRIZE **GRAND PRIZE** 1 UNIT MOTOR DOORPRIZE TV. KULKAS. SMARTPHONE

MORE INFO:

Jonathan: +62 812 80000 761 | +62 87 8888 46 761 | +62 21 - 5384408

pt.hkajkt@gmail.com | makassarportexpo@gmail.com Pupung: +62 878 7045 5476 | Iwan: +62 812 9745 4499

Wahyu: +62 812 1334 3415

Supported By:























SEJUTA CERITA SEJAK 1970 DI INDONESIA



BERJUTA CERITA, BERJUTA HADIAHNYA.

Ayo rayakan kemeriahan menuju 1.000.000 unit Colt Diesel dengan berbagai keuntungan program untuk Anda! Dapatkan juga rejeki "SEJUTA COLT DIESEL" dengan membeli truk Mitsubishi tipe apa pun periode 1 Januari-31 Maret 2017*

LOMBA VIDEO COLT DIESEL

Untuk umum, durasi 3-6 menit kualitas gambar min 720 dpi

TOTAL HADIAH

300 JUTA

PROMO SERVIS

PAKET SERVIS

Tune Up Engine untuk 2 Unit **Colt Diesel**

FREE VOUCHER

Paket Servis untuk Promo di TRUCK CENTER **Happy Sunday**

> Oil & Fuel Filter untuk Promo MWS **Happy Monday**

LOMBA FOTO COLT DIESEL

TOTAL HADIAH

VOUCHER BAHAN BAKAR & PAKET SERVIS 90 JUTA **UANG 50 JUTA EMAS 120 GRAM**

*Syarat ketentuan berlaku, hubungi dealer terdekat untuk informasi lebih lanjut.

INFO LEBIH LANJUT KUNJUNGI:



★ ktbfuso.co.id

