

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

2014
OCT-NOV



OVER TONASE: DITOLAK SAYANG, DITERIMA MALANG

IDR 35.000



Edisi 5/1/2014

derita
pantura
tak kunjung
usai



GMM ANDALKAN MLM JUALAN TRUK

MIXER ANDALAN KYOKUTO

INDONESIA TAK PUNYA CONTIGENCY PLAN

TRUCKMAGZ

PREMIUM BUSINESS TRUCK MONTHLY MAGAZINE

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



Graha Gramaron 2nd Floor Jalan Bunguran 23-25 Surabaya.
+6231 3556677. info@arveo.co.id



PERGUDANGAN BUMI BENOWO



PERGUDANGAN BUMI BENOWO

30%
S.O.L.D

*Hanya berlaku untuk sistem pembayaran KPG



Perlu Keberpihakan Pemerintah

Jalur logistik di Pulau Jawa saat ini hanya bertumpu pada jalur pantura. Jika jalur pantura bermasalah, otomatis distribusi logistik jadi terhambat. Kasus amblesnya Jembatan Comal menjadi contoh. Jalur distribusi pun dialihkan ke jalur selatan yang didesain bukan untuk jalur distribusi. Jalur yang lebih jauh dan penuh tanjakan menjadi tantangan bagi pengusaha *trucking*. Biaya pengiriman rata-rata naik minimal Rp 1 juta dengan potensi kecelakaan yang tinggi, juga kasus pembajakan truk dan perampokan.

Amblesnya Jembatan Comal disinyalir karena berbagai sebab. Salah satunya, tuduhan terhadap pengusaha *trucking* mengangkut muatan melebihi aturan batas tonase. Overtonase disebut sebagai salah satu cara bagi pengusaha untuk mendapatkan keuntungan lebih. Kenyataannya, tidaklah selalu demikian. Bagi sebagian pengusaha *trucking*, overtonase menjadi sebuah keniscayaan mengingat sengitnya kompetisi di bisnis ini.

Sistem transaksi dalam dunia *trucking* memberikan keuntungan dan kerugian tersendiri. Kalau sistem transaksinya berdasar rupiah per ton kilometer, overtonase menguntungkan perusahaan pengangkutan; muat banyak atau sedikit bayar ongkos tetap sama karena tergantung jarak. Jika sistem yang digunakan borongan, konsumen menjadi pihak yang diuntungkan. Dalam hal ini jika perusahaan *trucking* melakukan pelanggaran, ia akan merugi karena perawatan kendaraan lebih sering, *uptime* mesin lebih pendek, tingkat kerusakan juga lebih besar.

Pelanggaran akan tetap terjadi sepanjang aturan tidak dijalankan dengan tegas. Sebuah perusahaan *trucking* akan

tetap melanggar selama kompetitornya juga melanggar. Keberpihakan pemerintah dalam hal ini dituntut.

Pemerintah harus melakukan terobosan dalam membenahi masalah overtonase. Pembenahan harus dilakukan dari segala lini, dari hulu ke hilir. Tindakan atas pelanggaran yang dilakukan pemerintah terhadap pengusaha *trucking* agak tidak tepat. Alasannya, pada satu titik, pengusaha *trucking* mendapatkan "tekanan" dari pemilik barang. Jika pengusaha *trucking* tidak memberikan harga sesuai permintaan pemilik barang, hampir pasti dia ditinggalkan pemilik barang yang memilih perusahaan *trucking* lainnya. Akan lebih tepat jika pemerintah juga memberikan sanksi kepada pemilik barang atau hal tersebut menjadi tanggung renteng antara pemilik barang dan pengusaha *trucking*. Selain itu, pemerintah perlu menetapkan batasan usia truk yang beroperasi. Truk dengan depresiasi nol tentu lebih "menguntungkan" daripada truk baru. Persoalannya, ketika truk tua harus bersaing dengan truk baru, hal itu jelas tidak setara. *Unit cost* truk baru menjadi tinggi dibandingkan *unit cost* truk lama. Alhasil, perusahaan *trucking* dengan truk tua berani memberikan harga angkut lebih rendah ketimbang perusahaan *trucking* dengan armada baru. Persaingan tarif angkut pun tak akan terelakkan.

Di samping itu, pemerintah perlu melakukan pembenahan internal. Ketegasan dalam penegakan aturan diperlukan. Penegakan aturan tidak menggunakan sistem tebang pilih dan tidak semata-mata mengenakan denda sebagai pemasukan kas daerah. Bagaimana pun juga, ketidakseriusan dalam mengatasi masalah overtonase akan menimbulkan kerugian dalam jangka panjang.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Reporter
Sigit Andriyono
Abdul Wachid

Fotografer
Giovanni Versandi
Anang Fauzi

Iklan
Billy Andreas

Administrasi
Sefti Nur Isnaini

Sirkulasi
A. Harsono

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners



Cover

OVERTONASE: DITOLAK SAYANG, DITERIMA MALANG / 06

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #5

Laporan Utama

- 06 DERITA PANTURA TAK KUNJUNG USAI
- 12 INDONESIA TAK PUNYA CONTIGENCY PLAN
- 18 OVERLOAD: ATURAN TEGAS, BAGAIMANA PRAKTIKNYA?
- 22 PERLU SOLUSI OVERTONASE
- 26 TARIF ANGKUT DAN USIA TRUK JADI SUMBER MASALAH
- 28 OVERLOAD TAK AKAN SELESAI TANPA CHANGE MANAGEMENT
- 32 ROAD FUND
- 36 BUTUH PEMELIHARAAN BERKALA
- 40 TATA ULANG KAWASAN INDUSTRI DI PANTURA
- 44 PT GAYA MOBIL MAKMUR
- 48 PT KAS
- 52 PT HOLCIM INDONESIA
- 58 KYOKUTO
- 62 INTRA LOGISTIC
- 64 IIBT
- 68 IIMS
- 72 FAW
- 74 MITSUBISHI
- 75 ISUZU
- 76 TOYOTA
- 77 UD TRUCKS
- 78 TATA MOTORS
- 79 HINO
- 80 SHACMAN
- 82 PENJUAL AIR MINERAL
- 86 MENAMBAL BAN RADIAL
- 88 KOPLING PENGUBAH TORSI
- 90 AERIAL PLATFORM
- 94 CORPORATE BRANDING
- 98 ASKARINDO
- 102 KERNET TRUK

Regulasi

Profil Bisnis

Laporan Khusus

Info Produk

Event

Info Produk

Mata Lensa

Tips & Trik

Tanya Pakar

Truk Spesial

Variasi

Komunitas

Di Balik Kemudi



September lalu, Heru Karjanto harus menunda rencananya ke Jembatan Comal Pemalang karena truknya terlambat datang dari Tuban. Pengusaha angkutan asal Rembang ini berencana memantau langsung proses lansir muatan truknya agar bisa melintasi jembatan tersebut. Heru bersama pengusaha angkutan lain terpaksa melansir semua muatannya akibat amblesnya sisi selatan Jembatan Comal akhir Juli lalu.

Saking banyaknya truk yang melansir membuat jalan ke arah Jembatan Comal menjadi macet. Kondisi makin ruwet, ketika beberapa truk menggunakan bahu jalan saat melansir muatan. "Butuh empat kali proses untuk melansir muatan saya

ke truk engkel. Saya harus menambah orang lagi untuk membantu lansir," keluh Heru. Pengusaha memang tak ada pilihan selain melintasi Jembatan Comal. Sekali pun melewati jalur selatan, pengusaha harus mengeluarkan ongkos tambahan akibat waktu tempuh yang makin lama.

Hal serupa juga dialami Susanto, pengusaha angkutan asal Surabaya. Akibat amblesnya Jembatan Comal memaksa Susanto harus mengeluarkan ongkos tambahan senilai Rp 1 juta per hari. Dapat dibayangkan jika seribu truk terpaksa melintasi jalur selatan maka kerugian bisa mencapai Rp 1 miliar per hari. "Pemerintah tidak adil jika hanya menyalahkan pengusaha angkutan barang sebagai penyebab



DERITA PANTURA

Tak Kunjung Usai

Teks: Abdul Wachid

Foto: Giovanni Versandi

amblesnya Jembatan Comal. Karena justru pemerintah yang lemah dalam pemeliharaan," kata Susanto.

Serupa dengan dua orang pengusaha sebelumnya, Dedy Untoro Harli, Ketua Indonesia Young Trackers beranggapan, kerugian pengusaha akan kian menjadi jika Jembatan Comal tak beroperasi normal. Ia mencontohkan, dalam sebulan dengan rute Jawa Tengah-Jakarta pengusaha bisa sampai delapan kali dengan muatan 35 ton. Dengan kondisi Comal tidak bisa dilewati, pengusaha hanya bisa muat 25 ton lima kali per bulan. "Dampaknya, pengusaha angkutan harus melakukan negosiasi ulang dengan pihak pabrik agar mendapatkan biaya operasional tambahan," papar Dedy yang juga

pengusaha angkutan.

Selama perbaikan Jembatan Comal, pemerintah mengandalkan jalur selatan sebagai alternatif pengalihan arus agar tidak terjadi kemacetan parah di jalur pantura. Sebelumnya, berdasarkan SK Direktorat Perhubungan Udara trailer tidak boleh melintas Wangon, Ajibarang, Bumiayu dan Slawi per tanggal 1 September 2014. Sedang tronton dikenakan jam malam hanya bisa melewati pukul 21.00-05.00. Sementara itu, jalur selatan Jembatan Comal baru bisa dilalui mulai pekan kedua Oktober. Keadaan yang serbasulit membuat pengusaha angkutan tidak punya pilihan hanya alias hanya bisa pasrah.

Masalah Klasik

PANTURA

Peristiwa amblesnya jembatan Comal seolah memberi tamparan bahwa memang terjadi ketidakberesan di sepanjang jalur Pantai Utara. Padahal, jalur sepanjang 1.316 km ini mempunyai andil besar sebagai jalur logistik sebagai pendukung roda transportasi Indonesia. 90 persen industri yang berada di pulau Jawa sangat menggantungkan jalur pantura.

Dua tahun terakhir, anggaran pemerintah untuk perbaikan jalan sepanjang pantura terus meningkat. Berdasarkan catatan Direktorat Jenderal Bina Marga tahun 2013, perbaikan jalur pantura sepanjang 1.316 km ini menelan biaya Rp 1,3 triliun. Tahun ini, anggaran ditingkatkan lagi menjadi Rp 1,8 triliun untuk merawat jalan nasional sepanjang jalur pantura Jawa.

"Rutinnya kerusakan jalur pantura tak bisa lepas akibat peningkatan volume kendaraan berat di sana. Ditambah dampak dari pertumbuhan kawasan industri di sepanjang pantura. Jadi wajar kalau sepanjang tahun Pantura selalu rusak," ujar Haryo Sulistyarso, Pakar Transportasi Institut 10 Nopember Surabaya. Direktorat Jenderal Perhubungan Darat memperkirakan dalam sehari jalur warisan Belanda ini dilewati 20 ribu hingga 70 ribu kendaraan per hari.

Menurut beberapa kajian, kata Haryo, penyebab kerusakan dini

perkerasan jalan yang terjadi selama ini, terutama di jalur-jalur sibuk seperti jalur pantura, untuk perkerasan lentur sekitar 15 persen disebabkan oleh kualitas konstruksi, 20 persen akibat faktor pemeliharaan jalan, 47 persen karena kelebihan muatan (*overloading*), dan sisanya sebesar 18 persen karena faktor-faktor desain lainnya. Dari data tersebut, kelebihan muatan menduduki peringkat yang lebih besar dan cukup signifikan dalam menyumbang kerusakan jalan tersebut.

Penyebab utama terjadinya kerusakan dini di jalur pantura, selain karena faktor lingkungan seperti curah hujan yang tinggi, juga beban lalu lintas yang berat melebihi batas perhitungan yang ditetapkan. Jalur pantura dirancang dengan perhitungan bisa bertahan hingga 10 tahun, dengan beban muatan terberat 10 ton. Tetapi di lapangan, jalan tersebut kini banyak dilalui kendaraan-kendaraan pengangkut barang yang melebihi batas muatan yang ditetapkan, bahkan hingga enam kali lipat. Sehingga, perhitungannya menyebabkan umur jalan menjadi lebih pendek.

Danang Parikesit, Ketua Masyarakat Indonesia mengatakan, tata kelola jalan yang terbagi atas jalan nasional, provinsi dan kabupaten/kota turut berpengaruh terhadap kerusakan jalan di pantura. Hal itu disebabkan pengelolaan yang terbagi-

bagi membuat mutu jalan di sepanjang pantura tidak sama. "Idealnya mutu jalan menyesuaikan kebutuhan industri alias beban kendaraan yang melalui jalur tersebut," tambahnya.

Kondisi pantura diperburuk oleh genangan air akibat curah hujan yang tinggi sehingga mempercepat kerusakan jalan tersebut. Akibatnya, jalur pantura yang baru selesai diperbaiki kembali rusak parah sehingga memerlukan penanganan yang komprehensif. Pantura yang sebagian besar topografinya sejajar dengan permukaan air laut dan konstruksinya yang berada di tanah lunak memerlukan penanganan tersendiri. Hal tersebut diperparah dengan sistem drainase jalan yang buruk dan tidak terintegrasi sehingga terjadi banyak genangan di badan jalan dan mengakibatkan kerusakan jalan makin bertambah parah.

Kerusakan jalan terjadi di pantura paling sering terjadi pada jalan turunan dan tanjakan. Karena pada saat melewati jalan tersebut truk angkutan otomatis akan mengurangi kecepatan antara 5 km hingga 10 km/jam yang otomatis akan menambah beban jalan. Berbeda halnya jika truk muatan berjalan dengan kecepatan 40 km/jam, tentu beban jalan akan terbagi dan berkurang. Karena itu, di titik tertentu di pantura, jalan dengan kondisi turunan dan tanjakan sekarang telah diaspal beton oleh pemerintah.

“

Haryo Sulistryaso
Pakar Transportasi
ITS Surabaya

“Rutinnya kerusakan jalur pantura tak bisa lepas akibat peningkatan volume kendaraan berat di sana. Ditambah dampak dari pertumbuhan kawasan industri di sepanjang pantura. Jadi wajar kalau sepanjang tahun Pantura selalu rusak.”

“

Heru Karjanto
Pengusaha Angkutan
asal Rembang

“Butuh empat kali proses untuk melansir muatan saya ke truk engkel. Saya harus menambah orang lagi untuk membantu lansir.”

“

Susanto
Pengusaha Angkutan
asal Surabaya

“Pemerintah tidak adil jika hanya menyalahkan pengusaha angkutan barang sebagai penyebab amblesnya Jembatan Comal. Karena justru pemerintah yang lemah dalam pemeliharaan.”

What
They
Say

“

Dedy Untoro Harli
Ketua Indonesian
Young Trackers

“Prinsipnya pengusaha angkutan bisa menaati aturan tersebut asalkan semua realistis dan sesuai dengan keadaan yang ada. Nyatanya, belum ada aturan mengikat tentang tarif jasa yang ditetapkan oleh pemerintah.”

“

Danang Parikesit
Staf Ahli Kementerian
Pekerjaan Umum

“Idealnya mutu jalan menyesuaikan kebutuhan industri alias beban kendaraan yang melalui jalur tersebut.”

“

Sugihardjo
Staf Ahli Bidang Logistik &
Multimoda Kementerian
Perhubungan

“Aturan ini perlu selain mengurangi risiko kerusakan jalan juga membuat persaingan antarpengusaha angkutan menjadi sehat.”

Perketat Aturan Tonase

Menurut Dedy Untoro Harli, saat ini kondisi jalan di jalur pantura saat ini lebih baik jika dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Meski begitu, agar mutu jalan tetap terjaga, ia menyarankan aturan muatan truk tentang batasan muatan perlu dipertimbangkan. "Prinsipnya pengusaha angkutan bisa menaati aturan tersebut asalkan semua realistis dan sesuai dengan keadaan yang ada. Nyatanya, belum ada aturan mengikat tentang tarif jasa yang ditetapkan oleh pemerintah," paparnya.

Pada dasarnya pengusaha mengetahui aturan batasan muatan, hanya saja para pengusaha terpaksa melebihi muatannya, mengingat tarif rendah yang disepakati bersama pemberi muatan. Anehnya, hal itu

pun dilakukan perusahaan milik pemerintah, seperti Bulog. "Bulog terkadang meminta tarif angkut yang rendah, dengan begitu mau tidak mau pengusaha melebihi muatannya yang biasanya 25 ton menjadi 40 ton. Selisih dari muatan itulah digunakan untuk menutupi ongkos operasional," ucap Dedy.

Senada dengan Dedy, Sugihardjo, Staf Ahli Bidang Logistik dan Multimoda Kementerian Perhubungan menyatakan, pemerintah harus memperjelas dan mempertegas aturan tonase. "Aturan ini perlu selain mengurangi risiko kerusakan jalan juga membuat persaingan antar pengusaha angkutan menjadi sehat," tuturnya.



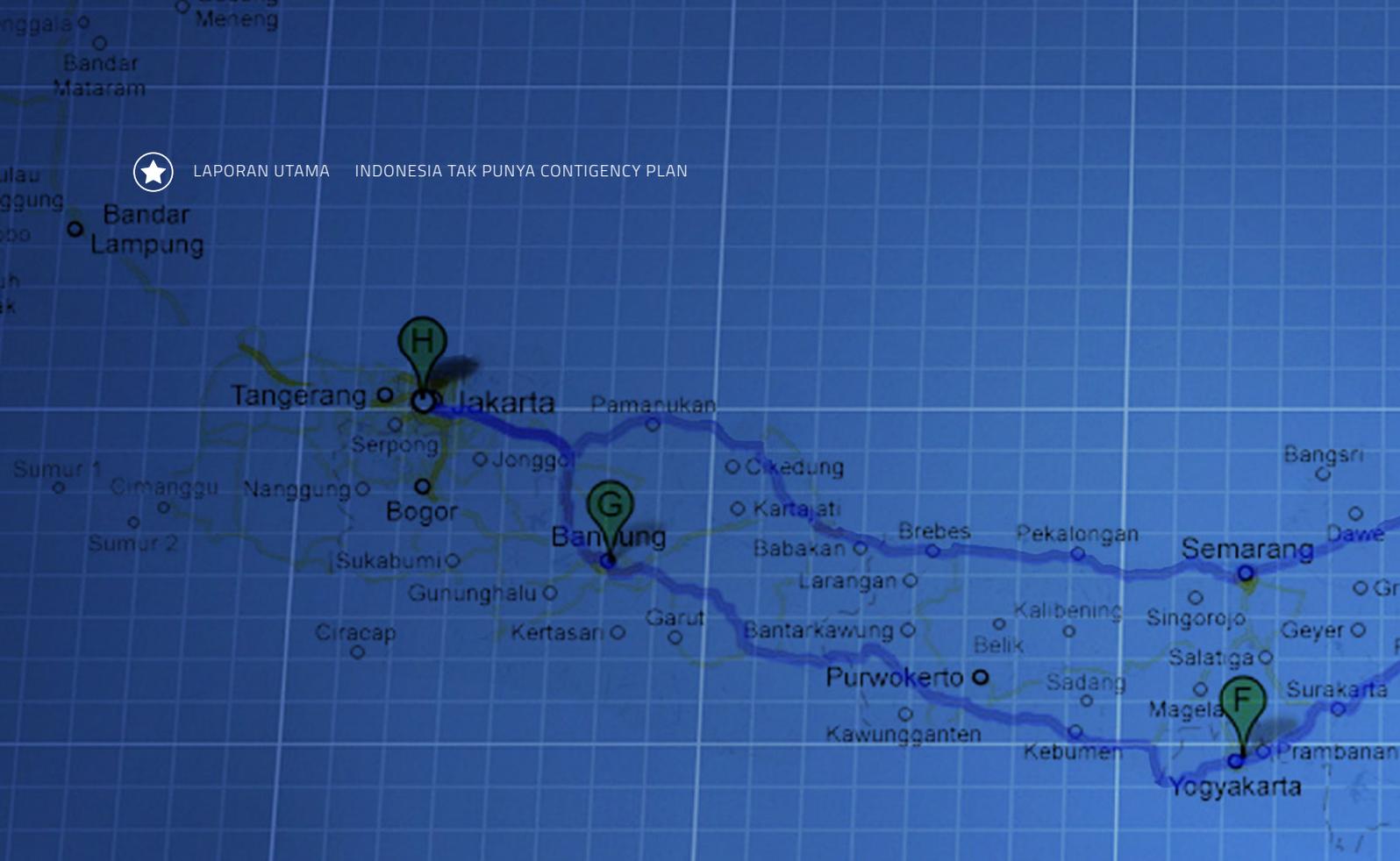


Sementara Haryo Sulityarso menilai, pemerintah masih lemah menegakkan aturan pembatasan beban truk atau tonase kendaraan berat yang melintas di jalur pantura. Kementerian Pekerjaan Umum dan Kementerian Perhubungan sepakat memberlakukan pembatasan kelebihan beban kendaraan (*overload*) hingga mencapai 0% mulai awal 2009 sebagai upaya memberlakukan pengurangan beban kendaraan secara bertahap.

Namun demikian, hingga saat ini penegakan peraturan tersebut masih lemah. Pelanggaran batas muatan

berdampak terhadap kerusakan jalan dan jembatan karena kedua infrastruktur tersebut seringkali harus menahan beban melebihi kapasitas. Kerusakan terjadi sebelum umur teknisnya menyebabkan anggaran banyak dihabiskan untuk perbaikan, bukan untuk pembangunan dan pengembangan infrastruktur.

Overload seringkali juga berdampak terhadap kemacetan akibat laju armada yang lambat, bahkan risiko kecelakaan. Menurut Haryo, pelaksanaan pembatasan muatan dapat dilakukan dengan pengoperasian jembatan timbang. Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 38/ 2007 tentang Pembagian Urusan Pemerintahan antara Pemerintah Pusat, Pemerintahan Daerah Provinsi, dan Pemerintahan Daerah Kabupaten/Kota, pengoperasian jembatan timbang menjadi kewenangan Pemerintah Provinsi.



Indonesia tak Punya *Contigency Plan*

Teks: Ratna Hidayati

Amblesnya Jembatan Comal hanyalah salah satu penyebab lumpuhnya jalur pantura. Selain masalah amblesnya jembatan, banjir bandang juga menjadi ancaman yang bisa datang kapan saja, terutama saat musim penghujan. Benarkah Indonesia tidak memiliki contingency plan jika jalur pantura yang menjadi jalur distribusi utama di Pulau Jawa lumpuh?

Java Sea



“

“Betul sekali, pemerintah melalui Kementerian Perhubungan sampai saat ini tidak memiliki contingency plan jika jalur pantura terputus. Ini sangat mengkhawatirkan untuk keamanan dan kelancaran jalur distribusi kita di Pulau Jawa.”

Sugi Purnoto, S.E., M.M.,
Direktur dan Chief Operation Officer PT Indah Prakasa Group.



Wakil Ketua II Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia ini mengamini, selama ini jalur pantura seakan-akan menjadi satu-satunya pilihan dalam transportasi logistik darat di Jawa. "Dalam kurun waktu dua dasawarsa ini hampir 99% distribusi logistik terpusat di jalur pantura Pulau Jawa ini. Masalah utama pengusaha *trucking* jika jalur pantura terputus adalah terputusnya napas usaha mereka semua, yang berdampak sangat besar untuk para pemangku kepentingan di dunia transportasi," imbuh pengamat transportasi nasional ini.

Jika jalur pantura tidak bisa diakses, alternatif yang tersedia hanya melalui jalur selatan. "Perubahan jalur distribusi ini sangat besar karena jalur selatan tidak dirancang untuk jalur utama distribusi di Jawa, dari luas dan lebar jalan di sepanjang jalur selatan Pulau Jawa masih kecil tidak berkembang dalam kurun waktu 10 tahun terakhir. Fokus pengembangan moda transportasi darat saat ini masih terpusat di jalur pantura Pulau Jawa," paparnya.



Memutarnya jalur distribusi dari pantura ke jalur selatan, yaitu:



Atas perubahan itu, biaya tambahan yang mungkin timbul akibat memutarnya jalur distribusi adalah biaya BBM, biaya operasional sopir, biaya pemeliharaan, dan biaya utilisasi yang rendah.

Selain itu, hal yang perlu diperhatikan pengusaha jika melintasi jalur tersebut adalah secara umum, gambaran jalur selatan ini lebih kecil

bahkan tidak ada separator atau pembatas jalan sehingga sangat rawan terhadap terjadinya kecelakaan dan tanjakan yang cukup tajam menuju Purwokerto yang sering menyebabkan kemacetan panjang. Saat amblesnya Jembatan Comal, ada batasan pengoperasian truk yang hanya boleh melintas pada pukul 21.00 – 05.00 di jalur selatan ini.

Apakah ada alternatif lain jika jalur pantura dan selatan sama-sama tidak bisa diakses?

“

“Sampai saat ini belum ada jalur alternatif jika jalur pantura dan selatan sama-sama lumpuh. Kalau itu terjadi, maka lumpuhlah distribusi logistik di Pulau Jawa ini,” kata Wakil Ketua Asosiasi Transportasi Darat Indonesia itu.



TAK BOLEH
Diganggu



Sementara itu, Staf Ahli Bidang Logistik dan Multimoda Kementerian Perhubungan, Ir. Sugihardjo, M.Si., mengatakan, jalur pantura sangat penting untuk menyokong perekonomian nasional sehingga jalur tersebut tidak boleh diganggu oleh alasan apa pun. Karena itu, diperlukan *contingency plan*. "Sekarang ini pengiriman barang jarak jauh seperti Jakarta-Surabaya masih banyak menggunakan truk, ini sebenarnya kurang efisien karena biaya transportasi melalui laut bisa lebih murah. Kita harus memilih, komoditas seperti apa yang bisa diangkut dengan truk. Kita juga harus memperhatikan kategori, misalnya barang yang harus segera dikirim dan tidak perlu ada repackaging lagi. Barang yang perlu proses pengepakan ulang, kurang begitu bernilai, atau barang yang tidak ada batasan waktu tunggu, bisa dikirim lewat laut. Dari situ kita bisa mengambil opsi, jalan darat harus punya jalur alternatif, hanya terkadang kapasitasnya berbeda jauh," katanya.

Berikutnya ada opsi moda, dalam hal ini adalah kereta. Pemerintah juga sudah mendukung dengan jalur ganda Jakarta-Surabaya. Seharusnya, pelaku logistik sudah memilih jalur ini. Tarif kereta juga harus dibuat menarik. "Menggunakan moda jalan apa pun, semua akan berakhir pada truk. Alternatif pengiriman melalui kereta harus dilihat *total cost* karena dalam perjalanan unit cost akan lebih murah. Kalau dilihat dari segi biaya, pengiriman melalui kapal ro-ro atau kapal laut, tentu akan terlihat lebih mahal. Tetapi bicara volume yang lebih banyak, mahalnya biaya *lift on* dan *lift off* dikompensasi dengan *total travel time*. Maka dari itu, tiap moda ada keunggulan masing-masing. Jalur darat cocok untuk jarak pendek, jalur laut cocok untuk jarak panjang, jarak menengah bisa menggunakan kereta," katanya.



Sugihardjo
Ir. Sugihardjo M.Si,
Staf Ahli Bidang Logistik &
Multimoda Kementerian Perhubungan



OVERLOAD

Aturan Tegas, Bagaimana Praktiknya?

Teks: Sigit Andriyono Foto: Giovanni Versandi



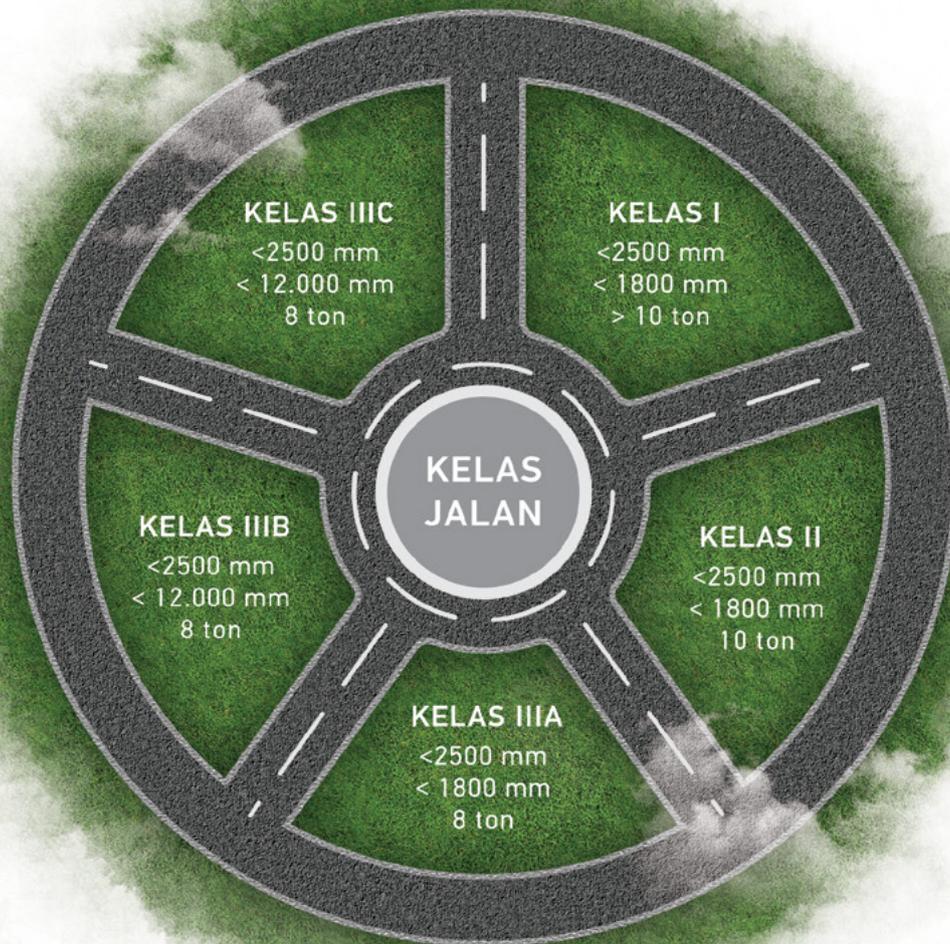
Kelebihan muatan barang menjadi salah satu penyebab kerusakan jalan di jalur logistik. Bagaimana aturan soal itu?

Subagio Utomo, S.H., M.M., Kepala Bidang Pengendalian dan Operasional Dinas Perhubungan Surabaya menjelaskan, sudah ada aturan yang sifatnya berlapis tentang angkutan barang. Ada UU No. 14 tahun 1992 tentang lalu lintas dan angkutan jalan yang menjadi salah satu acuan berbagai aturan tentang angkutan jalan, baik itu memuat orang atau barang.

Bab V pasal 12 ayat 1 menyebutkan, "Setiap kendaraan bermotor yang dioperasikan di jalan harus sesuai dengan peruntukannya, memenuhi persyaratan teknis dan laik jalan serta sesuai dengan kelas jalan yang dilalui." Dinas Perhubungan sebagai perpanjangan tangan pemerintah pusat mencoba melakukan tugas. Sebelum kendaraan bisa menggunakan jalan, terlebih dulu harus lolos uji. "Poinnya adalah jumlah total berat kendaraan, muatan sumbu terberat dan kelas jalan yang boleh dilalui," ujarnya. Jika unit kendaraan telah melalui serangkaian tes, izin akan diberikan. Tugas Dinas Perhubungan juga melakukan penertiban. Subagio memaparkan, setelah melakukan uji laik jalan, mereka juga mengawasi karena kondisi kendaraan tidak statis. "Operasi rutin bersama pihak kepolisian kami gelar tiap bulan, ini berguna untuk membuat warga tetap sadar akan keamanan berkendara," paparnya.

Kehadiran truk yang kelebihan beban sangat membahayakan pengendara lain. *Overloading* memang bukan fenomena lokal tapi lazim dilihat di daerah tertentu yang lazim digunakan sebagai jalan provinsi. Diakuinya, melebihi muatan barang bisa membuat perusahaan untung lebih sekaligus menjaga biaya transportasi rendah, tetapi apa yang terjadi sebenarnya adalah ini seperti bom waktu yang berbahaya dan merusak sebuah truk secara permanen nantinya.

Berbicara tentang kelebihan muatan, menurut Subagio, ada aturan yang merujuk pada kasus ini. Pertama adalah kelas jalan, perusahaan transportasi harus paham mengenai apa yang tertulis di dalam Peraturan Pemerintah No. 43 tahun 1993 Pasal 11.



Kelas jalan ada lima, yaitu kelas I, II, III A, III B, dan III C.

Jalan kelas I, yaitu jalan arteri yang dapat dilalui kendaraan bermotor termasuk muatan dengan ukuran lebar tidak melebihi 2.500 mm, ukuran panjang tidak melebihi 18.000 mm, dan muatan sumbu terberat yang diizinkan lebih besar dari 10 ton.

Jalan kelas II, yaitu jalan arteri yang dapat dilalui kendaraan bermotor termasuk muatan dengan ukuran lebar tidak melebihi 2.500 mm, ukuran panjang tidak melebihi 18.000 mm, dan

muatan sumbu terberat yang diizinkan 10 ton.

Jalan kelas III A, yaitu jalan arteri atau kolektor yang dapat dilalui kendaraan bermotor termasuk muatan dengan ukuran lebar tidak melebihi 2.500 mm, ukuran panjang tidak melebihi 18.000 mm, dan muatan sumbu terberat yang diizinkan 8 ton.

Jalan kelas III B, yaitu jalan kolektor yang dapat dilalui kendaraan bermotor termasuk muatan dengan ukuran lebar tidak melebihi 2.500 mm, ukuran panjang tidak melebihi 12.000 mm, dan muatan sumbu terberat yang diizinkan 8 ton.

Jalan kelas III C, yaitu jalan lokal yang dapat dilalui kendaraan bermotor termasuk muatan dengan ukuran lebar tidak melebihi 2.100 mm, ukuran panjang tidak melebihi 9.000 mm, dan muatan

sumbu terberat yang diizinkan 8 ton.

Besarnya muatan sumbu terberat yang diizinkan melebihi 10 ton, diatur lebih lanjut dengan Keputusan Menteri setelah mendengar pendapat Menteri yang bertanggung jawab dalam bidang pembinaan jalan.

Setelah memahami itu semua, dasar dari semua peraturan perundangan lalu lintas di jalan adalah UU No. 22 Tahun 2009. Kabid Bagian Pengendalian Operasional Dishub LLAJ Provinsi Jatim Arifin Imanaji mengutip pasal 19, jalan dikelompokkan dalam beberapa kelas berdasarkan fungsi dan intensitas lalu lintas guna kepentingan pengaturan penggunaan jalan dan kelancaran lalu lintas dan angkutan jalan dan daya dukung untuk menerima muatan sumbu terberat dan dimensi kendaraan bermotor.

Berdasarkan hal tersebut, kelas jalan dibagi menjadi empat. *Pertama*, jalan kelas I, jalan arteri dan kolektor dapat dilalui kendaraan bermotor lebar tak lebih 2,5 meter, pajang 18 meter, tinggi 4,2 meter, dan muatan sumbu terberat (MST) 10 ton. *Kedua*, jalan kelas II, jalan arteri, kolektor, lokal, dan lingkungan dapat dilalui kendaraan bermotor lebar tak lebih 2,5 meter, panjang 12 meter, tinggi 4,2 meter, dan MST 8 ton. *Ketiga*, jalan kelas III, jalan arteri, kolektor, lokal, dan lingkungan dapat dilalui kendaraan bermotor lebar 2,1 meter, panjang tak lebih 9 meter, tinggi 3,5 meter, dan MST kurang 8 ton. *Keempat*, jalan kelas khusus, jalan arteri yang dilalui kendaraan bermotor lebar 2,5 meter, panjang 18 meter, tinggi 4,2 meter, dan MST 10 ton.

ATURAN DAN DENDA TEGAS

Menurut Arifin Imanaji, praktik yang terjadi di lapangan, masih ada pelanggaran yang sifatnya keras. "Ada pengusaha transportasi yang sengaja memodifikasi karoseri agar memuat lebih banyak, ini jelas pelanggaran," keluhhya. Arifin juga mengingatkan kepada pengusaha angkutan agar mengkaji lagi apa yang sudah tertulis di SK Dirjen Perhubungan Darat No. SK 727/AJ.307/DRJD/2004 tentang Pedoman Teknis Penyelenggaraan Angkutan Barang Umum di Jalan. "Dimensi dan daya angkut kendaraan sudah tertera dalam buku uji dan ketika pelaku tidak memenuhi aturan maka akan dikenakan sanksi sesuai perundangan," tambahnya.

Kenyataan di lapangan, masyarakat masih ragu dengan kinerja dinas perhubungan dan menganggap tidak berbuat apa-apa. Padahal di tingkat pusat hingga daerah, sudah ada pembinaan, penindakan, penegakan hukum kepada tiap pelanggaran di jembatan timbang. Sepanjang 2013, lebih kurang 113 ribu berkas tilang. Sedangkan hingga kuartal ketiga tahun 2014, sudah 114 ribu berkas tilang.

Mulai Oktober, Dishub LLAJ melakukan penegakan hukum yang lebih jelas lagi, yaitu pengembalian kendaraan ke tempat asal. "Kendaraan yang kelebihan muatan tidak boleh meneruskan perjalanan, mereka harus kembali ke tempat asal," kata Arifin.

Tetapi meskipun penegakan hukum sudah diperketat, tetap saja ada pelanggaran. Seakan ini sudah jadi kebiasaan. Makin lama, perusahaan pengangkutan makin berani. Arifin menyayangkan, bagaimana nasib jalan raya ke depan jika yang terjadi sekarang seperti ini.



KYATMAJA LOOKMAN

PERLU SOLUSI OVERTONASE

Teks: Ratna Hidayati
Foto: Giovanni Versandi

Overtonase menjadi masalah umum di dunia *trucking*. Seperti apa pelanggaran overtonase yang dilakukan perusahaan dan mengapa mereka melakukannya? Bagaimana pula kondisi yang seharusnya diciptakan agar masalah ini tak terus terjadi? *President Director* PT Lookman Djaja Land menjawabnya. Berikut petikannya.



Sebenarnya, seperti apa sih kondisi pelanggaran terkait tonase berlebih yang kerap dilakukan perusahaan? Umumnya, mengapa mereka melakukan itu?

Overtonase ini banyak dilakukan oleh perusahaan karena proses persaingan yang tidak sehat dan penegakan hukum yang lemah. Overtonase dipandang cara paling gampang untuk bersaing dengan perusahaan lain di tengah makin ketatnya persaingan di dunia pertransportasian khususnya *trucking*. Ketika hal ini tidak diawasi dan ditambah dengan teknologi kendaraan yang makin maju, overtonase ini akan makin menggila. Bahkan overtonase ini sekarang menjadi sebuah norma baru. Dampak yang ditimbulkan cukup besar akhirnya seperti yang kita hadapi sekarang, jalan-jalan cepat rusak dan efeknya juga ke jumlah *trip* yang menurun dan ujungnya kendaraan makin tidak efisien. Barang-barang overtonase ini juga umumnya merupakan barang-barang yang menyangkut hajat hidup orang banyak seperti beras, semen, besi, air minum, dsb. Jadi pemerintah perlu memikirkan solusi karena jika tidak harga-harga kebutuhan pokok tersebut pasti melambung tinggi.

Jika overtonase terjadi di seluruh ruas jalan, mengapa bisa terjadi dan mengapa dibiarkan? Siapa saja yang harusnya berperan dalam hal ini?

Muatan *overload* itu terjadi di mana-mana dan saya rasa semua pihak terlibat di dalamnya baik pengusaha, pemilik barang, dan pemerintah. *Overload* masih dibiarkan karena 98% ekonomi kita masih ditransportasikan menggunakan truk dan belum ada alternatif yang berarti hingga sekarang. Jika peraturan *overload* diterapkan sampai 0% toleransi, apakah kita semua siap dengan biaya, khususnya kebutuhan pokok yang akan melambung 2-3 kali lipat. Tentunya hal ini harus dicarikan solusi secara bersama-sama oleh semua *stakeholder* yang terlibat di dalamnya. Jadi untuk menggalakkan ini pemerintah masih berpikir berkali-kali. Seharusnya bukan cuma dipikirkan saja tetapi bagaimana kita duduk bersama untuk dicarikan solusi.

Apa dampak dari muatan berlebih itu dan bagi siapa saja?

Muatan berlebih itu berdampak buruk bagi semua orang. *Pertama*, dana APBN yang tersedot banyak sekali untuk proyek abadi pantura, belum lagi untuk jalan-jalan lain. *Overload* berdampak negatif buat pengusaha truk karena makin berat muatan, kendaraan akan rusak prematur, tidak hanya ban pecah, mesin akan cepat rusak, dan belum lagi potensi kecelakaan yang ditimbulkan karena komponen kendaraan tidak didesain untuk mengangkut beban seberat itu. Pemilik barang juga memiliki risiko tersendiri seperti jika ada kecelakaan maka barangnya berpotensi rusak atau hilang. Dan yang paling disayangkan adalah nyawa orang lain yang tidak bersalah ikut melayang karena perbuatan tidak bertanggung jawab ini. Seperti yang saya sebutkan sebelumnya, komponen tidak didesain untuk overtonase sehingga ketika ada ban pecah/rem blong/per putus maka dapat menyebabkan kecelakaan. Sungguh sayang nyawa orang melayang karena ini.

Apakah benar, jika perusahaan tidak mengangkut muatan berlebih, berdampak pada harga jual suatu barang yang akhirnya merugikan konsumen juga? Bagaimana sebaiknya mengatasi hal ini?

Pastinya, bayangkan seperti ini jika harga per kilogram barang dari Jakarta ke Surabaya adalah Rp 300 ketika barang yang diangkut 20 ton. Maka ongkos sewa kendaraan adalah Rp 300 x 20.000 = Rp 6 juta. Jika diperbolehkan mengangkut 10 ton saja, maka Rp 300 x 10.000 = Rp 3 juta. Pengusaha angkutan tentu merugi. Jika akhirnya harga tetap diminta Rp 6 juta, tentunya harga kirim per kilogram sekarang menjadi Rp 600. Harga ini tentunya akan ditagihkan ke konsumen. Banyak konsumen yang tidak siap membayar lonjakan harga dan akhirnya memilih untuk overtonase saja. Untuk mengatasi hal ini bagusnya disiapkan armada truk dengan sumbu lebih banyak sehingga daya angkut bisa ditingkatkan. Tentunya dengan bertambahnya sumbu biaya juga akan sedikit terkerek naik. Armada seperti itu tidak banyak kita jumpai di Indonesia. Maksimal rigit truk itu hanya memiliki tiga sumbu. Di luar negeri bisa 4-5 sumbu.

Sebenarnya, bagaimana situasi persaingan perusahaan trucking di Indonesia? Apa iya karena terlalu ketat sehingga pengusaha menerima tarif yang jauh dari layak dari principal?

Perusahaan pengangkutan itu secara teknis merupakan usaha pemindahan barang. Permasalahannya usaha ini merupakan usaha yang tidak memberikan nilai tambah terhadap harga barang tetapi harus dilakukan. Jadi pengeluaran karena transportasi ini harus sedemikian rupa diminimalisir. Karena bisnis nature-nya seperti itu dan kredit kendaraan yang mudah beberapa waktu yang lalu membuat suplai kendaraan lebih banyak daripada permintaan pasar apalagi dengan keadaan ekonomi dan perhelatan politik belakangan ini. Truk-truk lama di Indonesia juga masih dipakai tanpa batas umur. Karena suplainya yang cenderung banyak, kemampuan tawar ke *principal* menjadi lemah. Hal ini menyebabkan biar pun barang overtonase masih tetap dijalankan untuk menutup ongkos.

Apakah pemerintah turut campur menentukan tarif angkutan trucking guna melindungi pengusaha dan konsumen? Jika tidak, apakah pemerintah perlu turut campur dalam menentukan tarif? Mengapa?

Saya rasa tidak perlu, segala macam barrier dan proteksi itu tidak akan banyak membantu karena hanya akan menimbulkan inefisiensi. Negara fokus subsidi ke hal-hal yang mendasar saja dan menyangkut hajat hidup orang banyak seperti pendidikan, kesehatan, dan sebagainya. Jika harga diatur di angka yang terlalu tinggi, nantinya bisnis di Indonesia tidak akan kompetitif karena biaya transpor yang mahal. Sedangkan jika diatur terlalu rendah, pengusaha akan merugi dan akan timbul *shortage of trucks*.



Bisa perjas mengenai GVW dan GCW?

GVW adalah *Gross Vehicle Weight* yang kita juga kenal sebagai JBB (Jumlah Beban yang diperbolehkan). GVW ini dihitung berdasarkan sumbu roda, jadi untuk tronton dengan 3 sumbu, *driving axle* 6 ton, *rear axle* 10 ton x 2 maka GVW-nya adalah 26 ton. GVW ini merupakan penambahan dari beban kendaraan itu sendiri ditambah dengan muatan yang diperbolehkan. Sebagai contoh tronton memiliki beban kendaraan 12 ton maka daya angkutnya adalah 14 ton.

GCW adalah *Gross Combination Weight* merupakan satuan yang dipakai oleh kendaraan kereta tempelan atau trailer. GVW itu didapatkan dari GVW head/traktor dan GVW trailer/buntut. Sebagai contoh trailer kepala memiliki 3 sumbu dan buntut 3 sumbu, GCW-nya adalah *driving axle* 6 ton ditambah dengan 5 sumbu x 10 ton. GCW totalnya adalah 56 ton. Jika berat trailer itu adalah 16 ton maka daya angkutnya adalah 40 ton.

Dari kacamata pengusaha trucking, seberapa perlu diterapkannya pembatasan dan pelarangan angkutan berat berlebih di jalan raya?

Pembatasan itu sangat diperlukan karena jalan yang dilalui perusahaan pengangkutan itu adalah jalan negara yang dibiayai oleh APBN atau pun APBD. Lain halnya jika jalan milik sendiri, mau *dimuatin* seperti apa itu terserah yang punya jalan. Jalan raya karena dimiliki negara harus ada aturan perundang-undangan yang mengaturnya. Jalan ini dibuat dengan spesifikasi tertentu pada umumnya dengan kekuatan MST 10 ton untuk jalan-jalan provinsi di Indonesia. Jika tidak diatur, ada kecenderungan untuk overtonase sehingga jalan akan rusak prematur. Menurut studi, jalan yang didesain untuk umur 10 tahun jika dimuati overtonase sebanyak 30% saja, umurnya akan tersisa empat tahun. Pertanyaannya, siapa yang harus bertanggung jawab dengan berkurangnya umur jalan sebanyak enam tahun? Karena itu, dibuatlah aturan pembatasan sehingga uang pajak masyarakat yang dipakai bisa dimanfaatkan maksimal sesuai dengan desain jalan yang sudah ada.

Sebenarnya, jika tonase melebihi rancang bangun armada, apakah malah tidak merugikan pengusaha itu sendiri?

Sangat merugikan pengusaha. Saya rasa hanya perusahaan yang berpandangan pendek yang masih menerapkan hal seperti ini. Sebagai contoh perusahaan *dump truck* yang memuat pasir 40 ton *payload*. Truk dalam tiga tahun sudah amburadul tidak bisa dipakai kemudian di-*scrap* (di-kilo-kan). Belum dihitung ban yang dipakai

Bagaimana kontrol yang dilakukan pemerintah terkait tonase ini? Apa perlu dilakukan sidak ke lokasi muat?

Jembatan timbang sebenarnya memegang peranan yang sangat penting dalam hal ini yang penting sistemnya diatur bagus. Sidak ke tempat muat apa tidak terlalu merepotkan? Karena akan diperlukan lebih banyak staf dari dinas perhubungan untuk mendatangi perusahaan satu per satu. Terlalu banyak bersentuhan antara orang dengan orang bukannya akan memperbanyak pungli? Tidak akan mengurangi perbuatan overtonase yang dikhawatirkan tetapi makin banyak biaya siluman yang timbul di dalamnya. Sebenarnya barang yang berat itu sudah bisa diidentifikasi seperti batu, pasir, semen, besi, palawija, hasil hutan, hasil kebun, hasil tambang, cairan. Barang-barang ini pada umumnya adalah komoditas atau bahan baku.

baru kemudian pecah. Belum lagi jika truk kecelakaan karena komponennya tidak didesain seperti itu. Kecelakaan merupakan momok utama transporter karena banyak biaya yang harus dikeluarkan seperti biaya koordinasi, biaya perbaikan, biaya *opportunity lost*, biaya ganti rugi dan santunan pihak ketiga, dan sebagainya.

Menurut Bapak, ban sangat berpengaruh terhadap pelanggaran ini. Bisa dijelaskan?

Ban sangatlah berpengaruh karena ban yang terlalu kuat sangat mendukung overtonase. Jika ban didesain sesuai dengan kapasitasnya saja contoh ban 1000.20 dengan *payload* 2500 kg, 110 psi dengan *speed* 90 km/h, untuk kendaraan tronton 25000 x 10 = 25000 sesuai dengan GVW untuk kendaraan tronton dengan 3 sumbu. Tetapi pada praktiknya dengan mengurangi *speed* dari ban menjadi 40km/h dan tekanan ditambah 180 psi maka *payload* ban juga bertambah bisa menjadi lebih dari 2 kali lipat. Hal-hal seperti ini yang mendukung perilaku overtonase.

Apakah ada sanksi hukum dari pelanggaran kelebihan muatan ini? Siapa saja yang bisa dikenakan sanksi

Bagaimana efektivitas KIR terkait hal ini?

Ketentuan mengenai batas tonase kendaraan ini semua tertera di buku KIR. Pada umumnya *driving axle* itu memiliki kekuatan 6 ton dan *rear axle* dengan ban ganda itu memiliki kekuatan 10 ton. Jika ada rambu-rambu tertera MST 10 ton, berat gandar maksimal yang diperbolehkan adalah 10 ton (MST 10 ton) untuk tiap sumbu truk. Truk dengan beban kombinasi total melebihi 10 ton per gandar akan melanggar beban batas maksimal.

KIR sebenarnya kurang efektif dalam memerangi overtonase karena KIR itu dilakukan sebagai formalitas saja. Sebenarnya di dalam buku KIR tertera jelas akan seberapa berat GVW, *payload*, *vehicle weight*, dsb. Pertanyaannya apakah akan dipatuhi? Permasalahan utama ketika KIR mobil dalam keadaan kosong. Jika kendaraan KIR dalam keadaan kosong tentunya segala peraturan sudah dipenuhi. Permasalahannya, pelanggaran itu terjadi ketika kendaraan dalam keadaan berisi muatan.

tersebut? Apakah perusahaan penyewa jasa juga dikenakan? Dasar hukumnya apa?

Untuk saat ini sanksi hukum berupa denda di jembatan timbang atau tilang buku KIR dan yang terkena sanksi adalah perusahaan jasa pengangkutan. Mungkin ke depannya diperlukan peraturan khusus untuk truk-truk yang jelas-jelas jauh melebihi ambang batas toleransi timbangan dan denda bisa diperluas hingga pemilik barang yang melakukan overtonase.

Kira-kira, seberapa banyak perusahaan yang berani tidak menerima orderan jika melebihi muatan? Bagaimana pengalaman Bapak sendiri?

Saya rasa banyak sekali perusahaan yang melakukan overtonase seperti yang saya jelaskan sebelumnya. Pada umumnya barang-barang ini adalah barang yang menyangkut hajat hidup orang banyak seperti palawija, batu, besi, semen, sembako, pupuk, air, dsb. Kami di Lookman Djaja sangat ketat memilih mitra untuk bekerja sama. Kami berkomitmen untuk tidak melakukan overtonase dan membatasi muatan agar sesuai dengan batas toleransi KIR.



SUGI PURNOTO, SE., M.M.,
Director Transport PT DHL Supply Chain Indonesia

TARIF ANGKUT DAN USIA TRUK

Jadi Sumber Masalah

Teks: Ratna Hidayati
Foto: Giovvani Versandi

Dalam skala bisnis, investasi dalam dunia trucking akan merugi kalau tidak ada kompetisi yang fair. Kenyataan di lapangan, ongkos trucking cukup murah. Sebab pertama muncul karena persaingan yang tidak seimbang, kompetisi terlalu bebas, kompetisi tidak berada dalam koridor teknis yang sama. Kedua adalah pelanggaran, yaitu overloading.

"Memuat melebihi dari ketentuan, hal ini tentu akan merugikan pihak mana saja yang terkait dengan sistem transaksinya. Kalau sistem transaksinya berdasar rupiah per ton kilometer, *overloading* menguntungkan perusahaan pengangkutan; muat banyak atau sedikit bayar ongkos tetap sama karena tergantung jarak. Jika sistem yang digunakan borongan, konsumen menjadi pihak yang diuntungkan. Dalam hal ini jika *trucking* melakukan pelanggaran, ia akan merugi karena perawatan kendaraan lebih sering, *uptime* mesin lebih pendek, tingkat kerusakan juga lebih besar. Harga menjadi murah dengan ketentuan muatan yang melanggar aturan," papar Staf Ahli Bidang Logistik dan Multimoda Kementerian Perhubungan, Ir. Sugihardjo, M.Si.

Kenapa tetap saja ada pelanggaran? "Kalau ia memuat sesuai aturan, sementara kompetitor melanggar, ia juga akan sulit bersaing harga di pasaran. Berbeda hal jika kompetitor yang lain tidak melanggar," imbuhnya.

Sugi Purnoto, S.E., M.M., *Director Transport* PT DHL Supply Chain Indonesia memaparkan, kondisi pelanggaran tonase berlebih yang kerap dilakukan perusahaan *trucking* adalah upaya untuk mendapatkan tambahan *income* dari tarif per kg yang rendah jika mengangkut dengan kapasitas normal sehingga tidak bisa menutup biaya operasional *trucking*. Dengan tambahan volume atau muatan, perusahaan *trucking* mendapatkan *income* yang lebih besar daripada biaya operasional mereka.

Mengapa pola ini dilakukan? "Semua didorong rendahnya tarif angkut per kg yang saat ini berlaku di pasar logistik Indonesia untuk moda transportasi yang menggunakan satuan berat sebagai dasar pengenaan tarif," ujar salah satu *trainer* di Supply Chain Indonesia ini.





Hal ini terjadi sebagai dampak dari hukum permintaan dan penawaran, di mana pemilik barang khususnya yang harga barangnya lebih murah tetapi mempunyai berat yang lebih, akan meminta kepada pengusaha *trucking* agar bisa membawa barang lebih banyak dan lebih berat supaya mendapatkan *income* yang lebih baik.

"Persaingan di antara perusahaan *trucking* saat ini memang cukup berat dan ketat dan tentunya berdampak besar terhadap persaingan harga, lebih lagi tidak adanya batasan usia pakai truk itu sendiri sehingga truk yang sudah berumur di atas 10 tahun bersaing dengan truk baru yang harganya sangat berbeda, tentu ini akan mendorong persaingan harga yang tidak sehat," ungkapnya.

Menurut Sugi, semua pihak atau *stakeholder* yang terlibat dalam kegiatan transportasi dan distribusi, baik itu pengusaha maupun pemerintah sebagai regulatornya harus berperan dalam menyelesaikan masalah *overload* ini.

Lalu, apakah pemerintah perlu turut campur menentukan tarif angkutan *trucking* guna melindungi pengusaha dan konsumen? "Pemerintah tidak perlu mengatur mengenai penetapan besaran tarif untuk angkutan

barang, karena ini konteksnya adalah B to B atau *business to business*, cukup pengaturan tarif ini diatur oleh asosiasi *trucking* saat ini, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia, yang mengatur anggotanya dengan menetapkan batas bawah dan batas atas penetapan tarif angkutan barang untuk semua moda transportasi," jawab pria kelahiran 1971 ini. Menurutnya, pemerintah cukup membuat kebijakan tentang pembatasan usia pakai truk maksimal 15 tahun atau 20 tahun yang akan memberikan persaingan usaha yang lebih sehat untuk semua pengusaha *trucking*.

Soal *overtonase*, Sugi mengatakan, jika pemerintah akan menggunakan otoritasnya, penekanannya bukan hanya kepada perusahaan *trucking* tetapi kepada para produsen melalui Kadin, dll. untuk menyampaikan pada pengusaha atau produsen harus taat dalam penetapan batas maksimal kargo yang diizinkan," tegasnya.

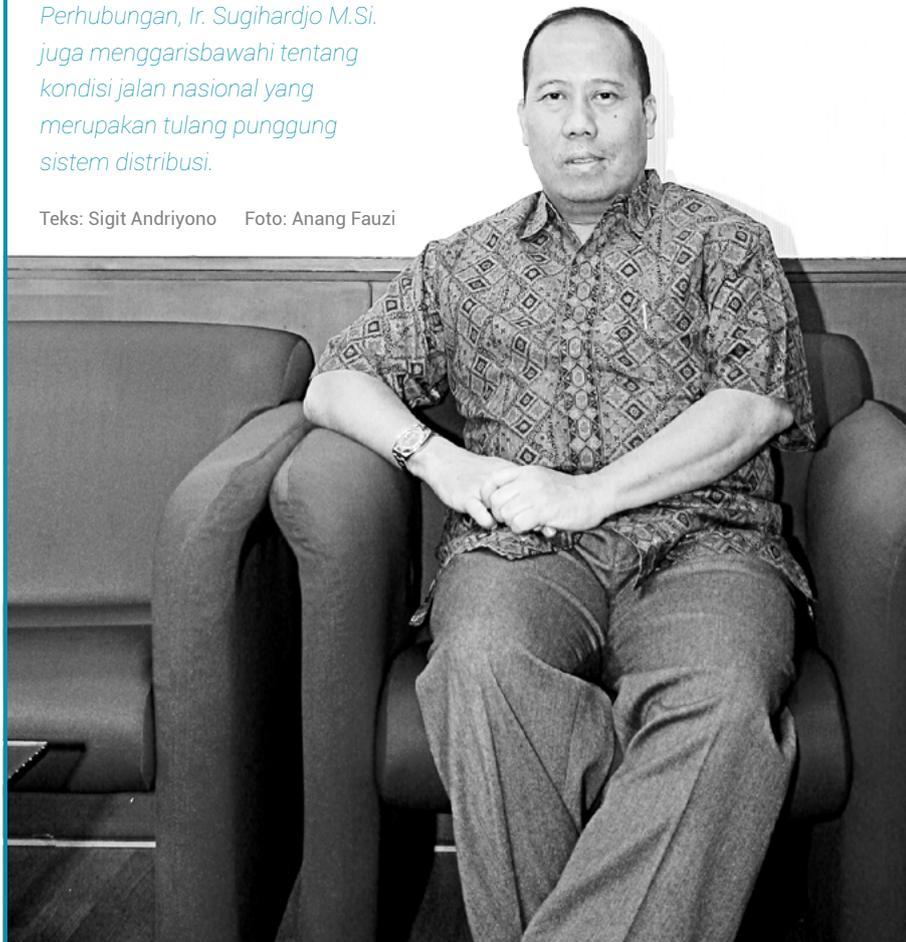


SUGIHARDJO

OVERLOAD TAK AKAN SELESAI TANPA CHANGE MANAGEMENT

*Staf Ahli Bidang Logistik
dan Multimoda Kementerian
Perhubungan, Ir. Sugihardjo M.Si.
juga menggarisbawahi tentang
kondisi jalan nasional yang
merupakan tulang punggung
sistem distribusi.*

Teks: Sigit Andriyono Foto: Anang Fauzi



Sugihardjo menjelaskan, tiap jalan mempunyai kelas kendaraan yang boleh dilalui, ini terkait dengan tonase maksimum. Kendaraan yang lebih kecil bisa melewati jalan kelas berapa saja, tetapi kalau kendaraan besar dan berat, hanya bisa melewati jalan-jalan yang sesuai dengan standar truk tersebut. Misalnya, untuk mengangkut peti kemas, harus menggunakan jalan dengan MST 10 ton. Jika semua kendaraan taat peraturan, jalan-jalan di Indonesia akan berumur panjang.

Menurut Sugihardjo, solusi *overload* tidak bisa dilakukan hanya di hilir, misalnya penegakan hukum di jembatan timbang. Petugas bekerja dengan peralatan seadanya, tingkat pendapatan seadanya, dan truk yang lewat juga berlebih. "Pemerintah juga harus ikut mengawasi, apakah benar denda itu dianggap sebagai pemasukan? Karena kalau masyarakatnya makin tertib, tidak akan ada pelanggaran, lantas pemasukan dari mana? Seharusnya denda digunakan untuk jangka panjang dan bukan sebagai target pemasukan dan tujuannya untuk memberikan efek jera," katanya.





Bagaimana mengenai aturan baru yang akan memberlakukan penurunan muatan dan pemulangan unit?

Sugihardjo mengingatkan, apakah fasilitas untuk penurunannya sudah ada atau belum? Seluas apa area tersebut? "Penertiban seharusnya tetap berpegang pada skala prioritas, memandang pada komoditas tertentu," katanya.

Ia menegaskan, memang kita diharapkan memiliki sistem transportasi yang andal, mengikuti aturan, dan ini berujung pada keselamatan di jalan. Jembatan timbang sebagai tempat penegakan hukum. Kalau ada satu jembatan timbang yang benar melakukan tugasnya, sistem transportasi kita akan tertib. "Jadi, kami berencana membangun jembatan timbang percontohan di jalur pantura, yang bisa menegakkan regulasi berkendara. Jembatan timbang itu dibangun instansi pusat, petugas bisa dari gabungan, agar kami tahu fakta di lapangan seperti apa," ungkapnya.

Permasalahan *overload* tidak akan selesai, karena jika tidak ada *change management*, semua sia-sia. Sugihardjo menjelaskan kebijakan yang pernah diberlakukan, yaitu memutus hubungan petugas dengan pengemudi. "Kami pernah membuat jembatan timbang elektronik di Bengkulu. Tetapi apa yang terjadi? Satu bulan alat mulai *error*, dua bulan masalah berkembang, tiga bulan peralatan mati total. Ini karena kita hanya menerapkan teknologi tapi *change management* tidak dilakukan, kesejahteraan petugas tidak diperhatikan," jelasnya.

Pihak Kemenhub juga tidak menyerah meskipun ini sudah masalah menahun. Jika masalahnya sudah akut, misalnya dalam dunia medis penyakit tidak bisa diobati, harus diamputasi. Kemenhub menghadapi masalah yang sama, solusinya adalah melakukan pengaturan jembatan timbang dengan metode baru.

ADA DUA HAL, MENURUT SUGIHARDJO, YANG BISA DILAKUKAN.

BREAKTHROUGH T H I N K I N G

Pertama, teori *breakthrough thinking*. Ia mencontohkan tentang permasalahan listrik tegangan tinggi di Jepang yang selalu bermasalah dengan sarang burung. Pemerintah Jepang sudah menyerah mengusir burung dari kabel-kabel listrik. Bukan malah terusik, burung-burung malah membuat sarang di atas sambungan kabel. Akhirnya mereka memikirkan solusi, daripada mengusir burung yang memang membutuhkan tempat berlindung, bukankah lebih baik membangun rumah burung dengan tiang tinggi di sekitar aliran listrik? Dalam kasus ini yang bisa ditarik adalah bukan konfrontasi tetapi fasilitasi. Bukan hanya menindak tegas pelanggar, tetapi kembali pada fasilitas apa yang bisa diberikan untuk pengusaha transportasi agar tidak melanggar. Konsep pertama adalah fasilitas melalui *breakthrough thinking*.

S O C I O - ENGINEERING

Metode kedua adalah *socio-engineering*, yaitu mencari aspek-aspek sosial yang kemudian melakukan pendekatan melalui sistem komputerisasi. Misalnya, halte bus Trans-Jakarta yang dibuat tinggi, sama tinggi dengan pintu bus, ini membuat masyarakat tidak akan naik dan turun kendaraan sembarangan. Begitu juga sopir tidak akan berhenti menurunkan atau menaikkan penumpang selain di halte. Sopir bus pun tidak bisa melakukan korupsi tiket karena semua pembayaran dilakukan saat berada di halte, tidak ada transaksi apa pun di atas bus. Jadi kesimpulannya, bagaimana memfasilitasi pengguna jalan dan melakukan *socio-engineering*.

Perbaikan dalam segala hal, dibangun untuk menyelesaikan masalah *overload*. Pemerintah melakukan pembenahan dari dalam. Pengusaha juga bisa tetap taat pada aturan tetapi muat banyak. Praktiknya dimulai dari pengusaha yang sadar akan keamanan berkendara. Saran Sugihardjo, pemerintah menyosialisasikan spesifikasi truk yang bisa muat banyak tetapi tidak melanggar aturan. Tentu ini berkaitan dengan hal teknis.

“Dari situ bisa langsung dihitung investasi karoseri, berapa biaya yang bisa dihemat dalam pengangkutan dalam satu ritase. Secara teknis sudah ada dan ini benar-benar solusi kreatif, pengusaha tidak rugi meski muat banyak karena sesuai dengan aturan perundangan,” katanya.

Jika digali lebih dalam lagi, masih banyak yang bisa diungkap dari segi teknis, jika pengusaha jeli bisa menggunakan *multi-axle*, teknologi *steering wheel*, teknologi suspensi, air suspension.

Selain itu, hal vital dalam jasa pengangkutan adalah pemilihan tapak ban, tapak ban makin lebar, maka tingkat kerusakan jalan makin kecil. Apa yang terjadi sekarang adalah tapak ban sudah dimodifikasi, vulkanisir yang kurang benar bisa memperburuk kondisi jalan.



ROAD FUND

LIBATKAN PENGUSAHA ANGKUTAN KELOLA JALAN

Teks: Abdul Wachid

Foto: Giovanni Versandi



**HARYO
SULISTYARSO**
Pakar Transportasi ITS Surabaya

Kementerian Pekerjaan Umum serta Ditjen Bina Marga selalu dipusingkan dengan kerusakan jalan di pantai utara Jawa. Padahal tiap tahun pemerintah mengalokasikan lebih dari Rp 1 triliun untuk perbaikan jalan. "Kerusakan jalur pantura sudah banyak dicermati tak lain akibat penumpukan beban yang tak sebanding dengan kapasitas jalan," tutur Haryo Sulistyarsa, Pengamat Transportasi Institut Sepuluh Nopember Surabaya. Dengan panjang 1.316 km yang membentang dari Merak hingga Ketapang sudah jelas jalur pantura butuh pemeliharaan secara ekstra, mengingat volume kendaraan tiap tahunnya selalu meningkat.

Dalam sehari kendaraan yang melintasi jalur pantura bisa mencapai 50 ribu unit sudah termasuk 7 ribu unit kendaraan berat dengan peningkatan volume kendaraan 10%-20% per tahun. Dengan demikian, bisa dibayangkan kapasitas jalan jalur pantura faktanya tidak menunjang lagi menerima beban kendaraan yang pada akhirnya mempercepat kerusakan jalan.

Terkait penanggung jawab jalan, pemerintah mengaturnya melalui UU Nomor 38 tahun 2004 bahwa penyelenggaraan nasional wewenang Kementerian Pekerjaan Umum. Ada pun pemerintah provinsi bertanggung jawab atas penyelenggaraan jalan kabupaten dan jalan desa, pemerintah kota bertanggung jawab atas penyelenggaraan jalan kota. Penyelenggaraan jalan dan jembatan meliputi

“

Kementerian Pekerjaan Umum serta Ditjen Bina Marga selalu dipusingkan dengan kerusakan jalan di pantai utara Jawa. Padahal tiap tahun pemerintah mengalokasikan lebih dari Rp 1 triliun untuk perbaikan jalan.

pengaturan, pembinaan, pembangunan, dan pengawasan.

Sementara untuk pembiayaan, semua pekerjaan jalan dan jembatan kecuali tol dibiayai APBN/APBD. Dengan dana tersebut, jalan tak dapat dipelihara terus-menerus sepanjang tahun dan berkesinambungan. Ada tiga faktor penyebab. *Pertama*, terdapat birokrasi dalam proses persetujuan dana yang diajukan pemerintah harus melalui persetujuan DPR/DPRD. *Kedua*, alokasi dana pekerjaan jalan yang disetujui sering tak mencukupi sehingga pemeliharaan sering tak maksimal. *Ketiga*, persetujuan dana (terutama APBD) seringkali terlambat.

Karena itu, banyak negara terutama negara maju tak memakai dana pemerintah untuk memelihara jalan. Namun memakai sistem *Road Fund*. *Road fund* adalah dana pemeliharaan jalan yang dihimpun dari pengguna jalan berupa pajak pembelian kendaraan, biaya balik nama kendaraan, pajak penjualan komponen kendaraan, pajak bahan bakar, dan denda truk kelebihan muatan. "Idealnya beban pemeliharaan jalan tidak selalu dibebankan ke pemerintah, swasta

khususnya pengusaha angkutan harus turut berkontribusi mengingat kerusakan jalan yang timbul juga akibat aktivitas bisnis angkutan," papar Haryo.

Road Fund menghimpun dana untuk memperoleh kecukupan, kepastian, dan kesinambungan dana pemeliharaan dan rehabilitasi jalan serta menciptakan transparansi pengumpulan pendapatan dari pemakai jalan dan pemeliharaan jalan. *Road Fund* dapat mengumpulkan dan memakai dana selama beberapa tahun tanpa mengganggu anggaran pemerintah.

Terdapat beberapa fungsi *Road Fund*. *Pertama*, mengembangkan rasa tanggung jawab dan transparansi pengelolaan dana masyarakat untuk menggunakan jalan. *Kedua*, menjamin penggunaan dana secara efektif dan efisien. *Ketiga*, memberikan pelayanan dengan baik dan profesional. *Keempat*, mewujudkan jalan dalam kondisi selalu baik. Sebelum memelihara jalan dengan *Road Fund*, perlu merehabilitasi jalan sehingga 100% baik. Lalu menyerahkan pemeliharaan rutin ke kontraktor dengan jangka waktu kontrak panjang. Selama masa kontrak, perbaikan semua jalan rusak jadi tanggung jawab kontraktor. Dalam sistem *Road Fund*, harga kontrak relatif lebih murah karena kontraktor lebih efektif dan efisien memakai tenaga, bahan, dan peralatan.

PENGUSAHA ANGKUTAN BELUM SIAP

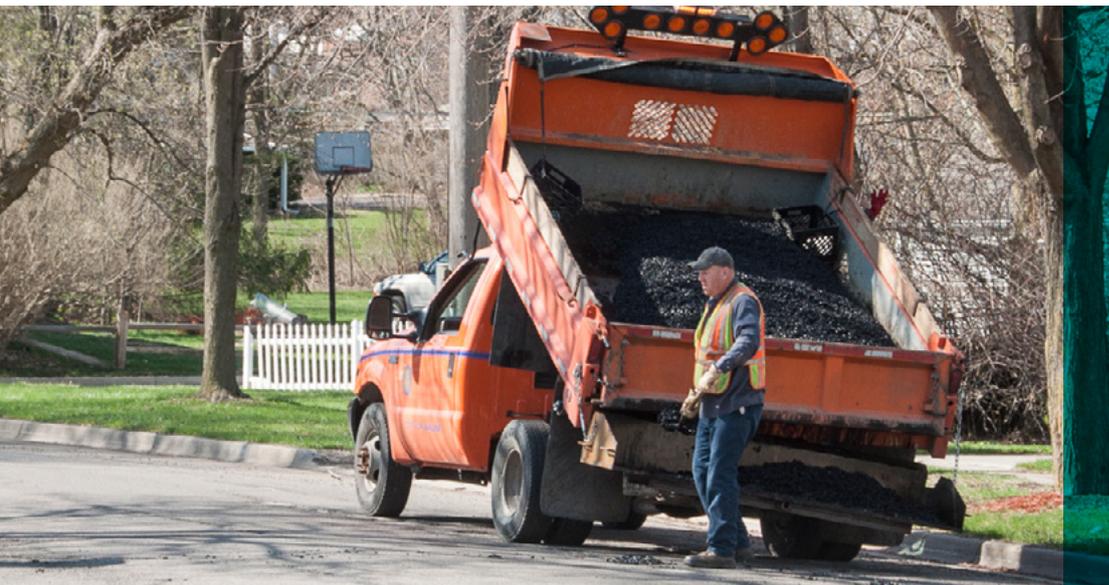
Menurut Haryo, masih dibutuhkan waktu yang tepat untuk menerapkan konsep *Road Fund* (dana perbaikan jalan). Sebenarnya konsep itu pernah diajukan untuk dimasukkan dalam UU Jalan, namun belum dapat diaplikasikan. Karena itu, masalah dana pemeliharaan jalan yang hingga saat ini tak memadai belum dapat dipecahkan jalan keluarnya. Padahal bila konsep ini dijalankan diperkirakan kerusakan jalan bisa diminimalkan. Sekurangnya, tidak sampai jalan menjadi rusak parah. "Sebenarnya sistem *Road Fund* di Indonesia layak diterapkan tapi sasaran kebijakan khususnya pengusaha angkutan masih belum siap," katanya.

Haryo menambahkan, ketidaksiapan perusahaan angkutan dinilai wajar, mengingat beberapa pengusaha angkutan yang kini masih bertahan hanya cukup untuk "hidup", sekalipun mereka mau pasti setengah terpaksa. Sejauh ini pengusaha angkutan banyak mengeluh tentang tingginya biaya operasional yang mesti mereka keluarkan. Jika memang *Road Fund* diterapkan, bisa jadi banyak pengusaha angkutan yang menutup usahanya atau sudah pasti menaikkan tarif angkutnya.

Dengan demikian, andai benar sistem *Road Fund* diterapkan perlu penetapan lewat undang-undang dan pelaksanaan diatur dengan peraturan pemerintah. Dalam pelaksanaan *Road Fund*, harus dibentuk badan pengelola *Road Fund*, antara lain untuk menjamin ketersediaan dana dengan aman dan siap digunakan untuk memelihara jalan. Anggota badan pengelola *Road Fund* adalah wakil pemerintah, masyarakat pengguna jalan, dan sektor swasta yang peduli terhadap kondisi jalan.

Road Fund harus dikelola secara mandiri, tak boleh diintervensi pemerintah dalam menentukan alokasi dana pemeliharaan jalan serta dikelola berdasar prinsip bisnis dan diawasi pengawas. Prinsipnya, jalan dan jembatan harus dipelihara tiap hari sepanjang tahun sejak selesai dibangun atau direhabilitasi. "Jika kerusakan kecil tak segera diatasi atau mengabaikan pemeliharaan rutin, kerusakan jadi lebih parah dan biaya perbaikan lebih mahal," kata Haryo.





Sumber: thesilentpost

Di negara maju seperti Amerika Serikat sistem Road Fund telah diterapkan sejak 1950-an

Bank Dunia memperkirakan biaya perbaikan meningkat enam kali lipat jika dalam tiga tahun pemerintah mengabaikan pemeliharaan jalan dan 18 kali lipat jika dalam enam tahun pemerintah mengabaikan pemeliharaan. Beberapa negara di kawasan Asia telah berhasil menerapkan sistem *Road Fund* dalam pengelolaan jalannya. Keberhasilan negara seperti Tiongkok dan Malaysia dapat dilihat dari angka *World Economic Forum* yang menunjukkan kondisi jalan di suatu negara. Makin besar angka rata-ratanya, makin buruk jalannya. Data *World Economic Forum* pada 2008-2010,

Tiongkok 51, Indonesia 94, dan Malaysia 21. Terlihat jalan di Malaysia lebih baik daripada Indonesia.

Angka *World Economic Forum* dapat dilihat dalam rencana strategi Ditjen Bina Marga 2010-2014. Jepang juga dijadikan contoh keberhasilan *Road Fund*. Sejak memakai sistem *Road Fund* 1954 kini Jepang mempunyai 1.189.000 km jalan berkondisi baik, termasuk 7.800 km *express way* dan 54.000 km jalan nasional. "Di luar negeri yang menerapkan *Road Fund* semua hal sudah siap mulai sasaran kebijakan, alokasi jalan, penanggung jawab dan pengawasan," katanya.



BUTUH PEMELIHARAAN BERKALA

Teks: Abdul Wachid
Foto: Giovanni Versandi/Anang Fauzi

“

Kemacetan juga turut berpengaruh terhadap kerusakan jalan sebab kendaraan cenderung sering melakukan pengereman dan berhenti. Saat pengereman itulah beban kendaraan akan memperbesar potensi kerusakan jalan.

”



Haryo Sulistyarso
Pakar Transportasi
ITS Surabaya

Beban jalan di jalur pantura sudah tidak mampu dilewati kendaraan angkutan. Berdasarkan pengamatan Heru Karjanto, pengusaha angkutan asal Rembang, kondisi di lapangan memperlihatkan volume kendaraan angkutan barang dengan rute Surabaya-Jakarta kini rata-rata mencapai tujuh ribu kendaraan dalam sehari. Keadaan tersebut menurutnya, tentu makin mempercepat kerusakan jalan. Ia mensinyalir, kepadatan kendaraan berat jadi faktor terbesar amblesnya jembatan Comal di Pematang, Jawa Tengah.

Menurut Heru, jalur pantura saat ini tidak layak lagi dijadikan jalur distribusi. Sebab selain faktor kerusakan jalan, sepanjang jalur pantura kini sudah banyak berdiri permukiman penduduk dan bangunan komersial yang membuat jalan makin sempit. Terlebih jika terdapat aktivitas industri, pasar tumpah hingga berdirinya warung di pinggir jalan menimbulkan kemacetan.

"Kemacetan juga turut berpengaruh terhadap kerusakan jalan sebab kendaraan cenderung sering melakukan pengereman dan berhenti. Saat pengereman itulah beban kendaraan akan memperbesar potensi kerusakan jalan," papar Haryo Sulistyarso, Pakar Transportasi Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya.

Haryo mengungkapkan, ruas jalan di pantura titik kerusakannya banyak ditemui di daerah dekat kawasan industri dan pelabuhan. Dikarenakan pada saat truk menuju area tersebut truk angkutan akan mengurangi kecepatan antara 5 km hingga 10 km/jam yang otomatis akan menambah beban jalan. Berbeda halnya jika truk muatan berjalan dengan kecepatan 40 km/jam, tentu beban jalan akan terbagi dan berkurang.

Haryo yang pernah tergabung dalam tim kajian evaluasi kerusakan jalan di Ditjen Bina Marga menjelaskan, kerusakan jalan yang terjadi hampir di seluruh ruas jalan saat ini, berdasarkan kajian yang pernah dilakukan, penyebabnya secara umum dapat digolongkan menjadi tiga faktor. *Pertama*, faktor eksternal yang tidak terkontrol seperti akibat panas, hujan dan pengaruh lingkungan lainnya. *Kedua*, faktor eksternal yang dapat dikontrol, seperti intensitas beban lalu lintas. *Ketiga*, faktor internal yang dapat dikontrol, yakni kualitas dari konstruksi jalan itu sendiri. Mengenai



Pelebaran jalan menjadi salah satu jalan keluar untuk mengurangi kepadatan kendaraan di jalur Pantura

PENYEBAB SECARA UMUM:

- 1 Faktor eksternal tidak terkontrol
- 2 Faktor eksternal terkontrol
- 3 Faktor internal terkontrol

LIMA TIPE KERUSAKAN:

- 1 Lepas butir
- 2 Kondisi batuan tidak terselimuti aspal
- 3 Retak halus hingga retak kasar
- 4 Lubang yang sisinya hampir tegak lurus
- 5 Lokasi butiran yang terlepas membentuk lubang besar

kualitas konstruksi jalan ini, dapat dipengaruhi kondisi lapangan, seperti drainase sekitar jalan, tanah dasar, lapis pondasi agregat, serta lapis permukaan campuran aspal.

Berdasarkan pengamatan di lapangan terhadap kerusakan jalan yang terjadi, terdapat beberapa bentuk kerusakan, khususnya kerusakan yang terjadi saat musim hujan. Adapun kerusakan-kerusakan tersebut, dapat diidentifikasi menjadi lima tipe kerusakan. *Pertama*, lepas butir, yaitu lepasnya satu sama lain butir-butir batuan agregat yang terselimuti aspal. *Kedua*, butir batuan agregat yang masih menempel (belum lepas) maupun yang sudah lepas, memperlihatkan kondisi batuan ada bagian-bagian yang tidak terselimuti aspal. Kemudian aspal yang menyelimutinya mudah terkelupas, butiran mudah lepas ketika dicongkel. *Ketiga*, terjadi retak-retak pada badan jalan mulai dari yang halus hingga retak kasar. *Keempat*, terjadi lubang yang sisi-sisinya hampir tegak lurus. *Kelima*, pada lokasi butiran yang terlepas, akhirnya membentuk kerusakan berupa lubang-lubang besar.

Dari beberapa tipe kerusakan tersebut, setelah dianalisa diperoleh beberapa bentuk kerusakan, antara lain lepas butir dengan bentuk kenampakan, bercak-bercak aspal pada beton aspal, retak-retak halus yang menyebar dan terjadi lubang sebagai dampak final dari kerusakan yang terjadi dari tahap-tahap sebelumnya.

PENANGANAN KERUSAKAN JALAN

Dengan keadaan jalur pantura seperti sekarang peningkatan kapasitas jalan adalah jalan keluar untuk jangka pendek. Kapasitas jalan merupakan kemampuan ruas jalan untuk menampung arus atau volume lalu lintas yang ideal dalam satuan waktu tertentu.

“Ada dua pilihan untuk menambah kapasitas jalan, yakni penambahan ruas jalan atau pelebaran jalan,” ucap Haryo.

Opsi perbaikan di atas tiap ruas jalan tidak harus sama. Misalkan titik jalur kendaraan di ruas jalan pantura dari Surabaya hingga Semarang ditentukan lokasi titik yang paling berat menerima beban kendaraan. Maka, di tempat itulah yang semestinya dilakukan penguatan jalan berdasarkan standar jalan atau volume dan beban kendaraan yang melewati jalan tersebut.

Penguatan jalan bisa dilakukan dengan menggunakan rigit beton. Meski mahal, menurut Haryo rigit beton jauh lebih efisien mengingat masa pakainya lebih lama dan tahan kondisi cuaca terutama saat hujan. Apalagi dengan kondisi tanah yang labil di pantura pemilihan rigit beton lebih sesuai ketimbang aspal.

Berbeda dengan Haryo, Dedy Harli Untoro, pengusaha angkutan asal Pekalongan merasa pelebaran

jalan tidak akan berpengaruh mengurangi kepadatan di jalur pantura. Menurutnya, pelebaran jalan akan menjadi percuma apabila volume kendaraan tiap tahunnya meningkat terus. “Ujung-ujungnya macet lagi,” tambahnya.

Dengan kondisi seperti itu, Haryo menyarankan pemerintah melakukan perbaikan sementara untuk tujuan fungsional melalui upaya tanggap darurat. Penanganannya, antara lain meliputi pemasangan rambu-rambu peringatan bagi jalan yang rusak ringan, serta membentuk tim untuk melakukan perbaikan jalan rusak parah.

Ada pun mengenai konsentrasi perbaikan jalan nasional tersebut, lebih difokuskan pada jalur-jalur strategis seperti ruas-ruas jalan yang mengalami kerusakan parah. Secara umum untuk penanganan jalan di jalur pantura memiliki konsep dasar yang sama seperti jalan nasional lainnya, yakni untuk seluruh jalan yang berkondisi baik dan sedang, ditangani pemeliharaan rutin sepanjang tahun, dengan tujuan untuk mempertahankan kondisi jalan yang ada. Khusus untuk kondisi sedang yang hampir rusak, mendapat penanganan pemeliharaan berkala. Jalan dengan kondisi rusak ringan mendapat penanganan berkala atau



Proyek pelebaran jalan di jalur Pantura Tuban tepatnya ketika memasuki wilayah Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban (10/09/2014).

rekonstruksi dan jalan dengan kondisi rusak berat harus ditangani dengan rekonstruksi.

“Pemeliharaan tersebut harus ditunjang dengan sistem, pembagian tugas yang jelas dan pengawasan yang ketat, sehingga faktor yang mempengaruhi kerusakan jalan dapat dicegah atau setidaknya dapat dikurangi,” kata Haryo.



Tata Ulang Kawasan Industri di Pantura



Meningkatnya pertumbuhan ekonomi memengaruhi pertumbuhan industri yang hanya terfokus di Pulau Jawa.



Teks: Heru Karjanto Foto: Giovanni Versandi/Anang Fauzi

Hal ini menjadi sumber masalah ketika tidak adanya konsep industri secara terintegrasi agar tidak banyak barang yang diangkut melewati pantura. Saat ini penyebaran industri di Indonesia sebagian besar masih di Pulau Jawa, yaitu sekitar 75 persen, sedangkan di luar Pulau Jawa hanya 25 persen.

Pulau Jawa sudah sangat sesak dengan industri, kondisi ini jelas mengakibatkan aktivitas distribusi yang meningkat pula. Misalnya, kegiatan produksi dan distribusi dua pabrik semen di Tuban sangat berpengaruh

terhadap kepadatan di jalur pantura. Semestinya pabrik semen yang di Tuban tidak diperbolehkan untuk dikirim ke Jawa Barat. Sebaliknya pabrik semen yang di Cibinong juga tidak boleh mengirim semen di Jawa Timur dan Jawa Tengah, sehingga beban pantura tidak makin bertambah.

Perlu juga adanya program terpadu antara dunia industri bersama sistem moda angkutan barang. Salah satu solusinya tiap kawasan industri skala besar perlu disediakan moda angkutan barang kereta api atau pelabuhan.

Maka beban pantura makin berat berdampak ekonomi berbiaya tinggi dan subsidi solar membesar. Apalagi tidak didukung dengan infrastruktur tambahan seperti pelabuhan dan stasiun bongkar barang. Idealnya pemerintah di jalur pantura menyediakan pelabuhan per 200 km supaya beban muatan dan distribusi bisa terbagi. Sayangnya pemerintah tidak berpikir sampai ke sana untuk menyelesaikan problem tersebut.

Masalah kian Kompleks



Berdasarkan data Badan Pusat Statistik 2012, jumlah truk yang beredar di Indonesia cukup fantastis, yakni 5,2 juta unit. Khusus untuk jalur pantura dalam sehari kendaraan yang melewati jalur distribusi utama Jawa tersebut mencapai 7 ribu unit. Angka tersebut tiap tahunnya bertambah rata-rata 10 persen.

Volume kendaraan yang meningkat tentu akan menimbulkan kemacetan yang pada akhirnya waktu tempuh makin lama. Mau tidak mau ongkos operasional menjadi bertambah untuk biaya bahan bakar dan uang saku sopir. Karena itu, menjadi wajar saat ini sopir enggan menggunakan jasa kernet karena ongkos operasional yang otomatis kian mahal.

Jalur pantura sudah jelas, beban jalan sudah tidak mampu untuk dilewati oleh kendaraan angkutan barang yang terus menumpuk. Situasinya diperparah dengan banyaknya berdiri permukiman penduduk dan bangunan komersial di sepanjang pantura yang membuat jalan makin sempit. Terlebih jika terdapat aktivitas industri, pasar tumpah hingga berdirinya warung di pinggir jalan seringkali menimbulkan kemacetan. Dengan demikian, kondisi kualitas

jalan yang buruk dan jalan kian sempit akibat aktivitas masyarakat di pinggir jalan, sudah barang tentu sangat membahayakan pengguna jalan.

Namun, seringkali pihak yang dipersalahkan adalah pengusaha angkutan barang yang dinilai melanggar aturan tonase. Sebenarnya pengusaha mempunyai itikad baik untuk patuh dengan aturan tersebut, tetapi pemerintah juga harus menyesuaikan kondisi lapangan. Sebab pemberlakuan aturan tersebut akan membuat biaya operasional yang dikeluarkan pengusaha bertambah, bahkan tidak bisa menutupi. Pengusaha hanya berpikir realistis saja, jika memang ongkos angkut yang ditawarkan pengguna jasa tidak cocok pengusaha juga tidak akan mengangkut. Di sisi lain, keadaan diperumit dengan sering merosotnya nilai mata uang rupiah yang menimbulkan investasi armada truk dan pembelian suku cadang makin mahal.

Pengusaha menilai situasi ini juga tak lepas dari adanya kebijakan otonomi daerah yang mengakibatkan masing-masing daerah membuat aturan berbeda termasuk terkait pantura. Seperti kerusakan seringkali terjadi di kawasan Jawa

Tengah, pengusaha angkutan pernah memberi saran langsung ke Gubernur Jawa Tengah, Ganjar Pranowo.

Pihak pengusaha mengatakan jalur pantura di sepanjang Jateng butuh dana ekstra untuk pemeliharaan, sebab beban jalan di pantura kawasan Jateng lebih berat ketimbang daerah lain. Lokasi Jawa Tengah yang berada di tengah otomatis menjadi jalur yang sering dilewati truk dari arah Jakarta, Jawa Timur, dan sebaliknya. Kondisi demikianlah yang membuat jalan pantura di Jawa Tengah lebih cepat rusak.

Contoh lain, pengujian kendaraan bermotor secara berkala atau uji KIR masing-masing daerah juga mempunyai aturan yang berbeda. Kasus terakhir yang terjadi di tempat uji KIR Kedaung, Jakarta di mana Gubernur DKI Jakarta menutupnya dikarenakan terdapat laporan lokasi tersebut menjadi ladang korupsi. Dampaknya terjadi antrian panjang di lokasi uji KIR lain seperti di Cilincing, Ujung Menteng, dan Pulo Gadung. Rata-rata pengemudi truk mesti antri sehari sebelumnya untuk mendapat layanan uji KIR, akibatnya pengusaha rugi waktu karena armadanya tidak bisa beroperasi.

TATA ULANG KAWASAN INDUSTRI DI PANTURA



DAMPAK OTONOMI DAERAH



Heru Karjanto

Pengusaha Angkutan Barang asal Rembang

Semenjak otonomi daerah diterapkan, kini pemerintah pusat lemah dalam pengawasan infrastruktur jalan termasuk jalur pantura. Terlebih daerah memiliki rencana pembangunan ekonomi dan peraturan daerah yang berbeda, hal ini secara tidak langsung berdampak terhadap jalan nasional seperti jalur pantura. Selain itu, masing-masing daerah kini berlomba-lomba untuk menarik investor guna mengembangkan kawasan industri di daerahnya.

Namun, kelemahannya pemerintah daerah tidak memperhitungkan dampak buruknya. Sebab jika makin tumbuh industri apalagi berdiri di jalur pantura akan menimbulkan kepadatan aktivitas distribusi. Seperti halnya yang terjadi di Tuban, kini di daerah tersebut

terdapat dua pabrik semen yang tak jarang karena aktivitasnya mengganggu kelancaran di jalur pantura. Jalur pantura khususnya di Jawa Tengah akan kian padat apabila pembangunan pabrik semen baru di Rembang dan Purwodadi telah selesai.

Guna mengatasinya, pemerintah pusat dan daerah idealnya harus mempunyai aturan baku tentang penentuan pembangunan kawasan industri yang sudah tentu tidak mengganggu aktivitas ekonomi lainnya khususnya distribusi. Semestinya pemerintah segera mengeluarkan kebijakan untuk menata kawasan industri yang tidak terpaku di Pulau Jawa semata. Kawasan industri baru harus dialihkan di luar Pulau Jawa guna mengurangi beban jalan pantura sebagai imbas dari

pembangunan kawasan industri.

Di sisi lain, untuk solusi jangka pendek diperlukan pengembangan secara maksimal di jalur selatan. Dibutuhkan pelebaran jalan ditambah beberapa ruas jalan yang menanjak perlu disiasati agar menjadi rendah. Pemerintah daerah juga harus berani menghentikan izin pembangunan kawasan industri di jalur pantura. Khusus ruas jalan Semarang, Purwodadi, Blora, Bojonegoro yang menembus Cepu, Ngawi hingga Surabaya kapasitas jalannya ditingkatkan menjadi standar jalan utama. Hal ini menjadi jalan keluar agar beban jalan Pantura berkurang dan akhirnya investor mengalihkan lokasi industrinya. Terakhir, tiap jarak 100 km disediakan areal parkir truk agar tidak sembarangan parkir di bahu jalan.



Andalkan “MLM” untuk Jualan Truk

PT Gaya Makmur Mobil

Bersaing dengan pabrikan Jepang dan Eropa di pasar *heavy duty truck* tak membuat truk pabrikan Cina, FAW, yang dipegang PT Gaya Makmur Mobil terpendal. Di bawah kendali Robert Lie Sang *President Director*, FAW kian dipercaya *customer*. PT Gaya Makmur Mobil berhasil meyakinkan *customer* bahwa produk Cina juga bisa memberikan kualitas yang baik dengan harga kompetitif dan *after sales service* yang mumpuni.

Teks

Sigit Andriyono

Foto

Giovanni Versandi & Anang Fauzi

Bagi pengusaha yang fokus di industri pertambangan, nama FAW pasti terasa familiar. Selama ini, banyak produk FAW yang menasar *off-road*. Meski begitu, PT Gaya Mobil Makmur (GMM) selaku agen tunggal pemegang merek FAW, truk dari Cina ini juga menyediakan truk tipe *on-road* seperti truk *mixer* dan *tractor head*.

Memulai usaha walau tidak mengenal pasar, memang bisa dilakukan asalkan ada kemauan dan tekad. Dengan begitu, usaha apa pun yang ditekuni akan berhasil. Seperti itulah awal mula perjalanan PT Gaya Makmur Mobil. Perusahaan yang berdiri sejak tahun 1980 ini memulai usaha jual-beli mobil, truk, dan alat berat. Area pemasaran mencakup

Sumatera, Jawa, Kalimantan, dan kawasan Indonesia Timur.

Demi mengembangkan perusahaan, saat itu GMM tidak mengambil barang dari dalam negeri saja, tetapi juga impor dari negara tetangga, seperti Singapura dan Jepang. Selang beberapa tahun, GMM mencoba celah bisnis baru, yaitu membuka jalur kredit untuk barang-barang yang mereka jual. Mereka mulai mengajak rekanan *leasing* dan bank di Medan untuk memberikan kredit kepada *customer* yang membutuhkan sokongan dana untuk memulai usaha. Strategi penjualan yang cukup andal, saat itu tidak banyak perusahaan penjualan mobil bekas yang bisa sukses bersaing di pasar lokal. Makin dikenal, perusahaan memperbaiki manajemen dan mempersiapkan langkah besar.

Tahun 1999 adalah titik balik Gaya Makmur Mobil karena pada awal tahun itu perusahaan resmi menancapkan cakarnya di Jakarta dengan komitmen terus maju dan tidak meninggalkan kantor Medan. “Sampai saat ini Medan juga tetap menjual *spare part* kendaraan, begitu juga di Jakarta. Tetapi kami fokus usaha di sini. Dari kantor Jakarta juga kami membidik salah satu perusahaan alat berat di Singapura dan Malaysia untuk join bersama,” ungkap Robert Lie, *President Director* PT Gaya Makmur Mobil.

Jurus itu membuat usahanya

makin berkembang, *customer* merasa terbantu ketika ingin memiliki unit impor. Kala itu masih mudah mendapatkan izin impor barang dari luar negeri. “Situasi politik dan ekonomi Indonesia berbeda dengan sekarang karena negara sedang membangun dan kebutuhan akan alat pendukung masih kurang, impor barang dari luar negeri masih mudah. Tetapi lama-lama keadaan berubah, barang impor makin langka, otomatis harga juga mahal,” katanya.

Untuk mengatasi masalah itu dan mengedepankan pelayanan terhadap *customer*, perusahaan mulai berpikir untuk coba bergabung dengan salah satu pabrikan alat berat dari Cina. Karena jika terus mengandalkan impor barang bekas yang makin langka, perusahaan tidak bisa memenuhi permintaan klien.

Tahun 2005 Gaya Mobil Makmur menjadi agen penjualan truk dan alat berat dari Cina dan Jerman. Menyusul tahun berikutnya, perusahaan juga dipercaya pabrikan Jepang untuk menjadi agennya di Indonesia.

Agar fokus pada segmen truk sendiri, tahun 2006 GMM mulai mendatangkan produk *prototipe* yang harus menjalani serangkaian tes dulu agar sesuai dengan karakteristik Indonesia. Riset terus dilakukan untuk mengembangkan produk menjadi lebih tangguh sehingga tidak dilepas terlebih dahulu ke pasaran.

Akhirnya tahun 2008,



“

Truk sebagai barang modal, bukan barang konsumtif. Artinya, siapa pun pembeli truk pasti menggunakannya untuk menghasilkan uang. Agar tetap bisa menghasilkan, produk harus tepat sasaran baik itu dari segi kualitas dan performa barang. Kedua, harga harus kompetitif, ketiga, *after sales service* harus bisa memberikan jaminan produk.

Robert Lie
Direktur utama PT Gaya Makmur Mobil



(ki-ka) Mr. Huang Xin Project Manager, Robert Lie Presiden Direktur, Mr. Wen Bu Song Chief Representative FAW Group

perusahaan menemukan tipe *heavy truck* yang sesuai, saat itu juga unit langsung uji kelayakan di pertambangan di Kalimantan. Hasil tes cukup memuaskan, perusahaan mulai memesan beberapa varian dari FAW (*First Automobile Works*). Produk-produk tadi juga pertama kali dipamerkan pada *Mining Expo* tahun 2009 untuk melihat *feedback* dari *customer*.

Sambutan baik dari pengusaha trucking membuat GMM optimis dengan varian yang diimpor. "Customer merespons positif, kami jadi berani mengimpor spare part, merekrut mekanik sekaligus melatih teknisi ahli, dan akhirnya mulai berjualan pada tahun 2010," imbuh pria berkacamata ini.

Penjualan di awal tahun GMM tidak lantas mengelontor produknya agar lebih dikenal, mereka hanya menjual pada *customer* terpercaya. Ini bermaksud agar perusahaan juga fokus untuk menjalankan komitmen *after sales service*.

Hasil yang cukup

menggembirakan dari klien tetap, tidak membuat GMM besar kepala. Mereka tetap melayani *customer* yang ada hingga muncul beberapa yang *repeat order* dan merekomendasikan *heavy truck* ke teman serta relasi bisnisnya.

Tahun 2011 merupakan tahun keemasan bagi GMM, penjualan meningkat tajam, permintaan dari berbagai tempat di Indonesia juga mulai menyeruak dan *ending*-nya dibukalah dealer di Medan, Pekanbaru, Jambi, Palembang, Jakarta, Cikampek, Purwokerto, Semarang, Solo, Surabaya, Samarinda, Balikpapan, dan Banjarmasin. Tidak lama akan menyusul di Lampung dan Bandung.

Untuk menjangkau pasar yang berada di daerah padat lalu lintas, di beberapa titik di Pulau Jawa dibuka juga *service point* serta dukungan kerja sama toko *spare part* meskipun di kota tersebut tidak ada *dealer* FAW.

Dengan modal kualitas, komitmen, dan *after sales service*, GMM bisa besar hingga sekarang.

Kinerja ini yang terus dijaga perusahaan hingga menjadi *sole distributor* FAW di Indonesia. "Kami punya posisi yang kuat berkat dukungan *customer* dan hak eksklusif dari pabrikan. Artinya, FAW sendiri tidak boleh menjual produknya di Indonesia, jika ada order dari sini mereka harus menyerahkan kepada kami," tutur Robert Lie.

Mendapatkan hak eksklusif dari pabrikan Cina bukan perkara mudah karena selain harus bersaing dengan merek Jepang, komitmen untuk fokus pada pelayanan setelah penjualan membutuhkan kegigihan. "Produk Cina lain, mungkin hanya seumur jagung bisa eksis, ini karena *after sales service* memerlukan biaya. Tim *sales* yang cuma mau untung saja, membuat hubungan dengan klien tidak terjaga dengan baik. Kalau begitu sama saja dengan motor Cina yang dulu ramai di pasaran dan sekarang sudah tidak terdengar gaungnya," katanya.

Gaya Makmur Mobil sebagai ATPM merek FAW memberikan sedikit tips bagaimana sukses di bisnis ini. "Truk sebagai barang modal, bukan barang konsumtif. Artinya, siapa pun pembeli truk pasti menggunakannya untuk menghasilkan uang. Agar tetap bisa menghasilkan, produk harus tepat sasaran baik itu dari segi kualitas dan performa barang. Kedua, harga harus kompetitif, ketiga, *after sales service* harus bisa memberikan jaminan produk," urainya.

Berikutnya menurut Robert, perusahaan secara operasional harus murah tetapi bermutu. Semua jaminan *service* bisa diwujudkan, bisnis dari *customer* bisa langgeng, dan akhirnya mereka percaya dan menjadi pelanggan setia.



Mesin truk FAW yang berbahan bakar CNG (Compressed Natural Gas)

Selain itu, eksistensi GMM untuk ikut dalam *expo* terkait *trucking* juga membantu nama mereka mudah dikenal. "Tahun 2007, meski kami belum menjual produk FAW tetapi kami sudah ikut dalam pameran produk tambang. Tahun berikutnya kami juga ikut. Ini menunjukkan bahwa kami eksis dan *image* kami terus berkembang," tambahnya.

Selain segmen pasar yang jelas dan target penjualan, perusahaan juga lebih bisa bersaing dengan kompetitor lain di kelas *heavy duty truck*. Robert menjelaskan, *light* dan *medium truck* banyak didominasi oleh pabrikan Jepang. Selain itu juga, margin pasarnya kecil. Tentu akan berat bagi GMM untuk berada di segmen itu. Sedangkan *heavy duty truck*, persaingannya terbuka lebar. Hanya ada beberapa pabrikan Jepang dan Eropa, di antara celah-celah tadi FAW bisa masuk dan diterima. "Truk Eropa harganya mahal. Jika dibanding dengan truk Jepang, harga kami masih lebih murah. Pasar bisa memilih sesuai kebutuhan dan kapasitas," jelas Robert.

Salah satu alasan kenapa truk FAW berani bersaing dengan merek Jepang, menurutnya, mesin-mesin yang ada di Indonesia sebenarnya mengadopsi teknologi tahun 1970-an, sisanya hanya penyempurnaan saja. Dari sini bisa ditarik perbedaan teknologi lama dan baru, teknologi baru diciptakan untuk menghasilkan tenaga besar tetapi putaran mesin rendah. Makin cepat putaran mesin, makin besar konsumsi bahan bakar yang diperlukan. Dengan berbagai kelebihan dan fitur yang dimiliki FAW, harapan Robert pasar bisa terbentuk dengan sendirinya lewat rekomendasi *customer*. Ia menyebut *branding* semacam ini dengan istilah *MLM*, mulut lewat mulut. Dan sejak tahun 2010 cara seperti ini

cukup berhasil menarik pembeli sampai sekarang.

Akhir September lalu, FAW melepas truk berbahan bakar CNG. Varian ini dikenalkan kepada publik sebagai alternatif mengatasi mahalnya BBM. Sebagai bahan bakar ramah lingkungan, penyebaran SPBG-nya untuk Pulau Jawa saja sudah cukup luas. Bahan bakar ini jika digunakan dalam mesin truk cukup aman karena berat jenisnya lebih ringan daripada udara, tidak mudah meledak seperti bensin atau solar. Harga lebih murah jika dibandingkan solar, Rp 5.700 – Rp 7.000 per liter setara premium. Bagi pengusaha angkutan, mesin berbahan bakar gas cukup menjanjikan jika trayek masih berada di Pulau Jawa karena SPBG masih dijumpai di kota-kota besar. Tak hanya itu, mesin BBG sudah menggunakan Euro 4, dalam hal emisi tentu lebih bersih daripada mesin-mesin diesel berstandar Euro 2 yang umum dijual di Indonesia.



Tidak butuh Modal Besar

PT Karya Anugerah Santosa

Memulai usaha dengan satu truk engkel, kini PT Karya Anugerah Santosa memfokuskan diri pada usaha trucking menggunakan truk gandeng yang memuat genteng, keramik, dan sejenisnya. Bagi Susanto, pemilik perusahaan di Sidoarjo ini, kata kunci berbisnis itu ada tiga, yaitu produk, harga, dan layanan.

Teks
Abdul Wachid

Foto
Giovanni Versandi & Anang Fauzi

Jalur pantura menjadi tumpuan pengusaha logistik di Tanah Air. Ketika Jembatan Comal ambles, masalah pun merundung mereka. Salah satu perusahaan angkutan yang sangat menggantungkan jalur pantai utara di dalamnya ialah PT Karya Anugerah Santosa (KAS). "Amblesnya Jembatan Comal memaksa saya harus mengeluarkan ongkos tambahan senilai Rp 1 juta per hari. Dapat dibayangkan jika seribu truk terpaksa melintasi jalur

selatan maka kerugian bisa mencapai Rp 1 miliar per hari," jelas Susanto, Direktur Utama PT KAS.

Keluhan PT KAS memang beralasan mengingat perusahaan yang memulai usaha dengan memuat genteng ini menggunakan rute Surabaya-Jakarta dengan melintasi jalur pantura. Dalam seminggu PT KAS melakukan distribusi muatan sekitar tujuh sampai delapan kali dengan rute yang sama. "Pemerintah tidak adil jika hanya menyalahkan pengusaha angkutan barang sebagai penyebab amblesnya Jembatan Comal. Karena justru pemerintah yang lemah dalam pemeliharaan," kata Susanto.

Bagi PT KAS, peristiwa amblesnya Jembatan Comal semestinya menjadi evaluasi agar pembangunan jembatan mendatang berikutnya harus benar-benar diawasi mulai perencanaan hingga pelaksanaannya. Agar kualitas dan masa pakai jembatan jauh lebih lama, tanpa perlu melakukan perawatan yang terlalu rutin. Selain

itu, kondisi tanah di sana merupakan tanah bergerak dan kendaraan yang melintas dominan kendaraan berat semestinya memiliki standar pembangunan yang berbeda dengan tanah biasa.

Berdiri 22 tahun lalu atau sekitar tahun 1992, PT KAS menjadikan jalur pantura sebagai jalur utama yang memiliki peran sangat vital. Selama kurun waktu itu pula PT KAS mengetahui dan merasakan kondisi jalur pantura tiap tahunnya. "Kendalanya dari dulu klasik. Jalan rusak, jembatan timbang, dan jalan macet. Masalahnya sekarang tambah parah saja," keluh Susanto.

Terkait macet, Susanto mengungkapkan, hambatan tersebut memengaruhi waktu tempuh yang makin lama sehingga biaya operasional bahan bakar dan sopir bertambah. Ia mencontohkan, saat ini butuh tiga hari perjalanan untuk menempuh ke Jakarta, padahal 10 tahun yang lalu hanya membutuhkan dua hari.

Mengatasi Daya Tawar Sopir

Membengkaknya biaya operasional angkutan akibat waktu tempuh yang tak mampu diprediksi dan makin lama, sementara ongkos jalan tetap sama membuat banyak

sopir enggan menggunakan jasa kernet. Apalagi posisi kernet hingga kini masih di bawah sopir, sehingga akan membuat makin banyak sopir mengendarai truk tanpa kernet.

Padahal keberadaan kernet termasuk dibutuhkan untuk mengurangi risiko kecelakaan dan keamanan.

Pentingnya keberadaan kernet pun turut disadari PT KAS



SUSANTO

Direktur Utama PT KAS
(Karya Anugerah Santosa)



Garasi PT. KAS terletak di kawasan industri Sidoarjo

saat sopirnya nekat jalan tanpa menggunakan kernet. Kejadiannya, sang sopir mengemudi tanpa kernet truknya terjatuh akibat parkir di pinggir jalan berdekatan dengan sawah. Kecelakaan tersebut bisa dihindari jika si sopir menggunakan kernet. "Kalau kernet ditiadakan, saya jelas tidak setuju. Yang benar kernet harus dibina agar bisa mengendarai truk, kan bisa sesekali bergantian dengan sopir," papar Susanto.

Pengalaman itu membuat PT KAS kini selalu menekankan agar sopirnya harus menggunakan kernet. Di PT KAS sejauh ini posisi kernet di bawah sopir, dikarenakan PT KAS masih menggunakan sistem kerja borongan. Perhitungannya, ongkos muatan per kilonya dihitung kemudian bagi hasil dengan sopir. Bagi hasil sudah termasuk dengan pembagian tanggung jawab. Perusahaan bertanggung jawab pada suku cadang dan ban, sementara sopir bertanggung jawab pada bahan bakar dan keselamatan barang. Sedangkan untuk urusan kecelakaan bersifat situasional.

Dalam hal produktivitas sopir, PT KAS memiliki cara jitu agar terjalin hubungan yang saling menguntungkan antara sopir dengan perusahaan. "Melalui pendekatan secara proposional. Kami harus mengenal betul karakter masing-masing sopir, jika perlu kita harus tahu pula keluarganya dan di mana ia tinggal," kata Susanto. Dengan begitu, kekhawatiran tentang hal yang tidak diinginkan bisa dihindari. Di satu sisi, timbul hubungan kekeluargaan yang pada akhirnya satu sama lain saling percaya.

Perusahaan yang dominan memuat keramik ini tidak begitu familiar dengan penerapan sanksi jika ada salah satu sopirnya melakukan pelanggaran. PT KAS lebih memilih melakukan pendekatan personal dengan memberi pengertian ke mereka agar bekerja dengan jujur dan terbuka. Sebab hal itu dinilai lebih efektif karena sifatnya mencegah bukan baru bereaksi setelah terjadi masalah.

Pendekatan dan perlakuan yang sama juga diterapkan PT KAS kepada kernetnya. Perusahaan yang bergarasi di kawasan Buduran, Sidoarjo ini tak segan memberi kesempatan bagi kernet untuk menjadi sopir yang tentunya bersyarat. "Saya lebih menilai pribadinya bukan sekadar kemampuan berkendara. Ditambah manajemen waktu, pengendalian emosi, tanggung jawab, dan etika yang baik," ulas pria 59 tahun itu.

Langkah itu menjadi strategi bagi PT KAS untuk mengatasi daya tawar sopir yang makin tinggi sekaligus melakukan regenerasi sopir-sopir baru. "Sekarang banyak truk pengusaha angkutan hanya bisa dipikirkan tanpa ada sopirnya. Sebab makin meningkatnya perusahaan angkutan barang baru membuat sopir makin jual mahal. Selain itu, banyak sopir yang berhenti karena mereka tidak tahan dengan kehidupan di jalan," tambahnya.



PT. KAS memiliki 13 armada yang keseluruhannya berjenis truk gandeng

“

Pelaku usaha angkutan barang pemula harus mau terjun sendiri. Tidak semata mengandalkan modal besar lantas tidak belajar usaha yang akan digeluti secara rinci. Karena sudah banyak contoh yang gagal akibat mereka tidak mengerti betul seluk-beluk dunia angkutan

Bermodal Satu Truk Engkel

Perjalanan bisnis PT KAS yang mampu bertahan hingga tak lepas dari keberadaan sang pemilik perusahaan, yakni Susanto. Ia bercerita, bisnis yang digelutinya hampir seperempat abad lalu itu bermula dari tawaran kawannya yang bekerja di pabrik genteng agar bisa membantu distribusi di sejumlah kota di Pulau Jawa. Tawaran tersebut kemudian disanggupi olehnya dengan membeli satu truk berjenis engkel secara kredit.

Meski hanya menggunakan truk yang mampu muat 10 ton-15 ton saja, seiring waktu armada PT KAS bertambah satu per satu tiap tahunnya. Hingga pada tahun 1994 PT KAS mengganti semua armadanya menjadi truk gandeng. Kini perusahaan yang berkantor di kawasan Manyar Tirto Asri, Surabaya ini telah memiliki 13 unit armada yang semua berjenis truk gandeng.

Saat memulai usahanya Susanto sempat mengalami kendala terutama ketika truknya mengalami kerusakan. “Kalau ada kerusakan truk saya mengalami kesulitan. Karena saat itu saya tidak memiliki kemampuan teknis dan relasi yang mampu memperbaiki. Akhirnya saya belajar dari nol semua alias autodidak,” ungkap Susanto. Lain

halnya kerusakan truk, masalah lain yang cukup sering membuat anggaran PT KAS lumayan tergerus ialah pengeluaran untuk ban. “Pengusaha bisa bangkrut kalau tidak pintar mengontrol pengeluaran ban. Kami tak bisa apa-apa, kami cuma pasrah. Apalagi kondisi jalan yang jelek makin membuat ban menjadi cepat aus,” tambahnya.

Khusus muatan, sejak awal mula berdiri PT KAS lebih memilih memuat genteng, keramik dan sejenisnya. PT KAS tidak mencari muatan yang berisiko, seperti susu kemasan, bahan kain, besi, atau muatan yang bernilai tinggi. Pertimbangan PT KAS lebih karena faktor keamanan. Contoh susu kemasan, jika truk yang bermuatan susu kemasan hilang atau dirampok dalam kurun waktu dua jam saja muatan akan cepat berpindah tangan. Dengan demikian pihak kepolisian akan susah melacaknya. “Dalam berbisnis saya tidak serakah. Saya cari rezeki, bukan cari kaya. Kalau hanya semata-mata yang dicari kekayaan yang haram bisa jadi halal,” kata pria yang juga berprofesi sebagai dosen tersebut.

Meski tergolong pemilih untuk urusan muatan, PT KAS masih memiliki daya saing terhadap kompetitor.

Salah satu strategi yang dilakukan ialah berperilaku adaptif atau menyesuaikan permintaan pengguna jasa. “Kami sangat kooperatif dengan permintaan pelanggan. Salah satunya, aturan sopir yang diharuskan menggunakan sepatu saat memasuki area pabrik, kami selalu patuhi aturan tersebut. Prinsipnya kami harus mampu menyesuaikan permintaan konsumen agar mereka puas dengan layanan kita,” tuturnya.

Susanto menambahkan, kata kunci berbisnis itu ada tiga, yaitu produk, harga, dan layanan. Harga semua relatif sama, jadi khusus di bidang jasa, hal utama adalah kepercayaan dan pelayanan. Bentuk layanan yang dimaksud, PT KAS mampu menyesuaikan permintaan pengguna jasa. Oleh sebab itu, Susanto kemudian memberikan saran bagi para calon pebisnis pemula khususnya yang akan menggeluti bisnis angkutan barang. “Pelaku usaha angkutan barang pemula harus mau terjun sendiri. Tidak semata mengandalkan modal besar lantas tidak belajar usaha yang akan digeluti secara rinci. Karena sudah banyak contoh yang gagal akibat mereka tidak mengerti betul seluk-beluk dunia angkutan,” pungkasnya.



HOLCIM INDONESIA

2015, HOLCIM PRODUKSI
12,7 JUTA TON

Teks: Abdul Wachid
Foto: Giovanni Versandi/Dok. Holcim

Pabrik baru Holcim di Tuban akan menambah kapasitas produksi semen perusahaan hingga 40% lebih besar di tahun 2015



Beberapa tahun terakhir pertumbuhan ekonomi Indonesia berada pada kisaran 5%-6%.

Keputusan pemerintah untuk mengatasi inflasi membuat Indonesia tetap berada dalam tingkat investasi (*investment grade*) seperti yang dikeluarkan oleh Moody's and Fitch. Selain itu, perbandingan utang negara terhadap PDB tetap berada di kisaran 25%, ini merupakan pondasi yang kuat untuk pertumbuhan ekonomi, termasuk turut mendukung merangsang investor luar negeri untuk melakukan investasi di Indonesia.

Komoditas bahan bangunan menjadi salah satu incaran investor untuk menanamkan modalnya. Industri semen dan sektor konstruksi dalam jangka menengah memiliki prospek yang cerah meskipun

sempat beberapa kali mengalami penurunan karena tingginya suku bunga dan kondisi inflasi yang tergolong tinggi. Secara umum pergantian pemerintah di semester kedua tahun 2014, diperkirakan tidak akan berdampak banyak pada kebijakan pokok makro ekonomi.

Kondisi ekonomi stabil itu pula yang menjadikan alasan produsen semen asal Swiss, Holcim, mengembangkan investasinya di Indonesia. Holcim merupakan industri semen ketiga terbesar di Indonesia.





Jajaran BOD (Board of Directors) Holcim Indonesia berfoto bersama dengan perwakilan pemerintah daerah Lampung Selatan dalam acara Groundbreaking Terminal Semen Holcim di Lampung, 21 Agustus 2014

PT Holcim Indonesia mengoperasikan tiga pabrik semen masing-masing di Narogong, Jawa Barat, di Cilacap, Jawa Tengah, Tuban 1 di Jawa Timur dan fasilitas penggilingan semen di Ciwandan, Banten dengan total kapasitas gabungan per tahun 11 juta ton semen.

Holcim menjalankan usaha yang terintegrasi terdiri dari semen, beton siap pakai, dan produksi agregat. Di Tuban Holcim memiliki dua unit produksi yang disebut dengan Tuban 1 dan Tuban 2. Saat ini Tuban 1 resmi melakukan kegiatan produksi mulai Juni 2014 dan menambah kapasitas produksi Holcim sebesar 1,7 juta ton. Sementara itu Tuban 2 sedang dalam proses pembangunan, yang rencananya akan selesai pada tahun 2015. Bila Tuban 2 berproduksi, kapasitas produksi Holcim akan mencapai 12,7 juta ton per tahun. "Tambahkan kapasitas produksi sebesar 20% dari Pabrik Tuban 1 dan sejumlah yang sama dari Pabrik Tuban 2 yang akan selesai dibangun pada tahun 2015 mendatang, akan memberikan keuntungan-keuntungan kompetitif dengan jaminan pasokan barang, biaya produksi yang lebih rendah," papar Diah Sasanawati, *Corporate Communications* Holcim Indonesia.

Pabrik Tuban menempatkan Holcim Indonesia dalam posisi yang menguntungkan untuk meraih peluang pertumbuhan pada masa depan. Hal itu terbukti dengan catatan laba Holcim pada periode triwulan pertama tahun ini, laba Holcim mencapai pertumbuhan laba dari penjualan sebesar 9,1% dari peningkatan volume sebesar 1,45%, peningkatan 7,9% pada volume beton jadi dan 27,5% pada volume agregat.

Holcim Indonesia mencatat peningkatan pendapatan hampir 10% dari penjualan pada periode enam bulan pertama tahun 2014 menjadi Rp 4,93 triliun (Rp 4,48 triliun pada tahun 2013) yang didorong oleh 3% peningkatan volume penjualan di pasar domestik dan peningkatan harga jual. Menurut data Asosiasi Semen Indonesia, sektor industri semen di Indonesia mengalami pertumbuhan pada periode semester pertama tahun 2014

sebesar 4% menjadi 28,9 juta ton. Hal ini turut memberikan kontribusi atas kinerja Holcim dalam mempertahankan kinerja yang kuat di pasar utamanya di Pulau Jawa (yang merupakan 56% dari pasar nasional) dengan peningkatan sebesar 5,6%.

Holcim mencatatkan peningkatan laba kotor sebesar Rp 12 miliar jika dibandingkan periode yang sama tahun lalu, di mana kinerja ini terdampak oleh adanya penekanan biaya termasuk karena kenaikan tarif dasar listrik yang diumumkan pemerintah belum lama ini. Laba operasi tercatat 14% lebih rendah sebesar Rp 674 miliar sebagai dampak dari naiknya biaya distribusi, namun menguatnya nilai tukar rupiah selama periode semester pertama tahun 2014 berkontribusi terhadap selisih tipis pada laba profit sebesar 3,8% sebesar Rp 449 miliar (Rp 467 miliar pada tahun 2013).



PANGKAS ONGKOS PRODUKSI

Tingginya biaya operasional distribusi membuat Holcim melakukan beberapa proses perbaikan dari segi distribusi produk. Naiknya harga bahan bakar disiasati Holcim dengan lebih banyak menggunakan kereta karena lebih hemat bahan bakar dan terhindar dari potensi kemacetan yang banyak terjadi di beberapa kota besar di Indonesia. "Moda transportasi ini akan lebih banyak digunakan karena lebih efisien dari segi biaya untuk pengiriman di Pulau Jawa. Untuk memperluas jaringan di luar Jawa,

Holcim membangun fasilitas pengemasan, silo, dan pusat distribusi baru di Pontianak. Melalui perluasan jaringan logistik di luar Jawa, kami akan dapat menjangkau peluang usaha di kawasan yang lebih besar," jelas Diah.

Holcim juga berusaha mendekatkan produknya dengan pasar melalui pembangunan sejumlah silo dan terminal semen untuk mempersingkat jalur dan waktu distribusi. Sementara itu, perbaikan dari sisi teknis dan efisiensi proses tercapai setelah dilakukan rekayasa teknik. *Thermal substitution rate* berhasil dinaikkan dan faktor klinker diperkecil. Khusus untuk bahan bakar, Holcim banyak menggunakan bahan baku alternatif dan memperbesar volume pemakaian batubara rendah kalori (*low range coal*), batubara yang kalorinya sekitar 4000 kCal/kg.

GARAP PASAR RETAIL

Peningkatan laba yang dirasakan Holcim tiap tahunnya tak berarti tanpa hambatan. Saat ini melemahnya nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika berpengaruh besar terhadap sektor industri secara keseluruhan. Selain itu, beberapa kondisi lainnya seperti kenaikan biaya bahan bakar minyak serta listrik turut menambah beban biaya. Pendistribusian produk juga mengalami tantangan tersendiri dengan kondisi Indonesia yang berbentuk kepulauan serta kemacetan parah di perkotaan turut memberikan tantangan tersendiri bagi Holcim dalam mengatur logistik produknya.

Sementara dari sisi peluang, Diah Sasanawati menyatakan, ceruk pasar individu sangat menarik lantaran kuantitas permintaan sangat besar. Permintaan semen kemasan sak untuk bangunan rumah paling banyak. Guna memperbesar peluang tersebut Holcim memiliki program Solusi Rumah. Melalui program tersebut, Holcim memberikan solusi bagi masyarakat urban yang ingin memiliki rumah idaman melalui gerai Solusi Rumah. Pemilik rumah tidak perlu repot untuk mengawasi proses pembangunan karena sudah ditangani oleh para ahli bangunan (masons) yang telah mendapatkan pelatihan dari Holcim.

Inovasi lainnya, Holcim menawarkan beton siap pakai (bataton); beton *pre-*

cast yang dapat digunakan untuk membangun rumah dari rangka, dinding, pelat beton, hingga penutup atap secara lengkap dengan sistem pasang yang mudah dan cepat. Pembangunan rumah dengan bataton lebih cepat daripada pembangunan dengan cara konvensional karena semua material siap pasang tanpa harus melalui proses pengecoran yang memakan waktu untuk proses pengeringan. Selain cepat, penggunaan bataton lebih murah karena proses konstruksi yang cepat mengurangi biaya konstruksi. Pembangunan dengan bataton juga ramah lingkungan karena tidak ada sampah konstruksi seperti bekisting.

Holcim terus memberikan inovasi melalui berbagai produknya sekaligus mempersingkat jalur distribusi agar pasar dapat dengan mudah menemukan produk Holcim di pasaran. Manajemen juga secara rutin mengecek kondisi pasar dengan melakukan kunjungan ke distributor-distributor yang tersebar di seluruh Indonesia untuk mengetahui dukungan yang bisa diberikan.

"Proyeksi pada tahun mendatang, Holcim berkomitmen untuk terus memainkan peran penting dalam menyediakan solusi bahan bangunan



yang berkualitas dengan berinvestasi pada perluasan usaha untuk memperkuat posisinya di pasar," tutur Diah. Hal ini ditandai dengan sebuah proyek pembangunan pabrik penggilingan semen baru yang sudah mulai berjalan di Lampung, yang akan mempersingkat rantai pasokan

ke Sumatera setelah selesai dibangun pada tahun 2015 mendatang.

Tambahan kapasitas produksi sebesar 1,7 juta ton dari Pabrik Tuban 2, yang rencananya juga akan mulai beroperasi pada tahun yang sama untuk menambah peluang Holcim di pasar yang

terus bertumbuh. Setelah itu, dengan diaktifkannya kembali pembangunan perkotaan dan rencana-rencana penting negara untuk merevitalisasi infrastruktur, diharapkan akan mengembalikan normalnya kegiatan bisnis dan investasi sektor swasta.



Holcim perkuat pasar melalui peresmian Silo Semen di kota Pontianak, Kalimantan Barat pada tanggal 10 Oktober 2013."

Diperkirakan rencana-rencana besar pemerintah melibatkan dana sebesar US\$ 35 miliar untuk infrastruktur pada periode tahun 2014-2017, di mana 15 dari total 50 proyek besar tersebut akan terealisasi pada tahun ini, termasuk pembangunan bandara baru, pelabuhan dan jalan, peningkatan kapasitas listrik, saluran air dan perbaikan tanggul banjir di Ibu Kota.

Ke depan Holcim mengharapkan industri semen di Indonesia dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat. "Dengan dibukanya beberapa pabrik semen baru menandakan bahwa prospek industri ini menjanjikan. Tercatat beberapa proyek perumahan besar yang sedang berkembang maupun proyek-proyek infrastruktur besar pemerintah akan banyak membutuhkan dukungan dari industri semen di Tanah Air, dengan itu kami berharap dapat juga berkontribusi bagi pembangunan Indonesia," tutup Diah.



Unit body

Kehadiran mereka di Indonesia melengkapi kebutuhan peralatan pendukung industri. Pabrik baru yang berlokasi di Bukit Indah City, Purwakarta memproduksi dua tipe produk. *Dump body* dan *concrete mixer*, kedua produk ini banyak peminatnya terutama dari sektor tambang dan konstruksi.

Sebagian besar peralatan konstruksi mungkin mudah dimengerti. Misalnya *crane* yang berguna memindahkan barang naik dan turun. *Dump truck* berguna untuk memuat, memindahkan material kasar. Buldoser berfungsi untuk mendorong tumpukan material. Truk *mixer* adalah truk konstruksi yang sering kita lihat sama seringnya dengan *dump truck*. Truk yang membawa drum besar sebagai pengaduk ini memiliki peran penting dalam industri konstruksi sebagai *mixer* beton dan hadir dalam jenis, ukuran dan konfigurasi berdasar kebutuhan industri.

PRINSIP KERJA TRUK *MIXER*

Truk pengaduk bekerja dengan cara yang unik. Kombinasi menarik dari teknologi lama dan baru. Sebelum terlalu jauh kita kupas sedikit perbedaan antara beton dan semen. Ini mirip perbedaan antara tepung dan roti. Beton adalah istilah umum untuk campuran dalam beton seperti batu atau kerikil, air dan semen. Semen modern merupakan campuran kompleks dari mineral yang ditumbuk halus dan secara generik juga disebut *portland*. Beton dibuat dari tiga bahan utama tadi kemudian dimasukkan ke dalam *mixer*, *mixer* bergerak stasioner, selama dalam perjalanan air diserap oleh semen, yang kemudian mengikat material bersama-sama, terciptalah beton.

Semua jenis truk *mixer* memanfaatkan torsi dan distribusi berat untuk membawa beton ke tujuan. Sebagian besar truk *mixer* menggunakan metode adukan sederhana. Sebuah corong besar menempel pada drum yang berguna untuk menuang beton. Biasanya, sopir truk mengoperasikan mesin pengaduk dan mengatur corong. Tetapi banyak juga *mixer* yang digabungkan dengan lift hidrolik sehingga bisa menaikkan dan menurunkan,

KYOKUTO TRUK MIXER

HASILKAN PERFORMA TINGGI

PT Kyokuto Indomobil Manufacturing Indonesia adalah sebuah perusahaan manufaktur bodi hasil *joint venture* antara Indomobil Group dan Kyokuto Kaihatsu Kogyo Co. Ltd. Perusahaan asal Jepang tersebut merupakan perusahaan karoseri truk yang berdiri sejak 1955 dan membuat beberapa produk seperti *concrete mixer, water tank, cargo box, fuel tank, truk sampah, dan sebagainya.*

Teks: Sigit Andriyono

Gearbox

prinsip kerja yang sama dengan *dump truck*.

Kyokuto EA122-30W menggunakan PTO Engine yang memutar secara periodik drum yang berisi beton ke area konstruksi. Selama perjalanan drum tetap berputar pada rpm rendah untuk menjaga kualitas adukan beton. Salah satu keunggulan tipe ini adalah putaran drum tidak perlu sampai 16-17 rpm, Kyokuto Mixer hanya memerlukan 15 rpm atau bahkan 14 rpm saja. "Dengan rpm rendah saja produk kita bisa menghasilkan *concrete* yang bagus, rahasianya terletak pada desain pisau adukan di dalam drum," papar Justinus Ade Sanjaya, Sales Operation Manager Kyokuto Indomobil Indonesia.

Sebagai pengguna, terdapat keuntungan menggunakan *Kyokuto Mixer Truck*. *Pertama*, desain Kyokuto Mixer Truck menggunakan teknologi Jepang (dengan desain yang telah dikenal lama dan berpengalaman lebih dari 40 tahun). Beberapa keunggulan desain ini adalah mempertahankan kualitas *concrete*. Bentuk pisau pengaduk yang berbeda membuat adukan semen menjadi berkualitas sehingga menghasilkan performa pengadukan yang tinggi, mencegah terpisahnya bagian-bagian adukan dan nilai *slump* tidak akan berubah.

Kedua, desain juga tahan lama. Material drum dan pisau menggunakan baja tahan aus dan korosi yang memungkinkan penggunaan dalam jangka waktu lama. Ketinggian

subframe (162mm) lebih tinggi daripada *mixer* lain. Menjamin kekuatan dan ketahanan dalam menopang beban drum pada sasis truk.

Ketiga, mendukung efisiensi kerja operator. Desain drum dan pisau menghasilkan proses pembuangan *concrete* lebih stabil dan lancar karena tidak adanya getaran atau kejutan. *Hopper* (corong untuk memasukan material) berukuran besar menghasilkan kualitas *charging* yang tinggi dan efisien artinya material cepat masuk dalam drum tanpa tumpah. Tuas kontrol berada di sisi kiri dan kanan dengan sistem *single lever operation* yang memudahkan operator *mixer* sehingga performa kerja mesin yang prima.





SPECIFICATION

Drum Volume	12.2 m ³
Agitating & Mixing Capacity	7 m ³ – Double Spiral Blade for Wet and Dry Mixing

APPROPRIATE DRUM REVOLUTION SPEED

Charging	0– 15 rpm
Discharging	0– 15 rpm
Wet Mixing	0–15 rpm

DISCHARGING TIME

Slump 5cm	Approx 5 minutes at m ³
Slump 20cm	Approx 1 minutes at m ³

DRUM & HYDRAULIC DRIVE MECHANISM

Material	Anti Corrosion High Tensile Steel.
Inclination	16 Degree
Drive System	Direct Gear Drive
Gear Box	Kyokuto Reduction Gear Model VB99-11G
Drive Pump	PTO Engine of Truck
Hydraulic	Pump Sauerr Danfoss Fixed Displacement Pump
Hydraulic Motor	Sauerr Danfoss Fixed Displacement Motor
Cooling System	Kai Tong YS.18L Oil Cooler 24V DC with auto thermal switch
Oil Filter	10 micron

HOPPER

Openingsize	W: 1000mm; L: 930mm.
-------------	----------------------

CHUTE

Overall Length of main chute	1800 mm
Overall Length of sub-chute	680mm

DRUM FLUSHING

Water Tank Capacity	600 liters
Gas Pressure	0.5 Mpa
Water supply capacity	30 liters / mm



TRUCK BODY BUILDER ESTABLISH SINCE 1955 IN JAPAN

RELIABLE AND
GOOD QUALITY

**CONCRETE MIXER AND
DUMP BODY**

FOR VARIOUS APPLICATIONS
IN CONSTRUCTION
& MINING



Concrete Mixer

**No. 1
in Japan**



Dump Body for
On Road and Mining

Please contact us for further information:

**PT. KYOKUTO INDOMOBIL
DISTRIBUTOR INDONESIA**

4th floor. Wisma Indomobil 1, Jl. MT. Haryono Kav. 8, Jakarta 13330, Indonesia
Telp: +62 21 8591 8441
Fax: +62 21 8591 8442
<http://www.kyokuto.indomobil.co.id>



FACTORY:

Kota Bukit Indah Blok DIII No. 1
Purwakarta, Jawa Barat
Telp: +62 264 350545
Fax: +62 264 8371417

 **Indonesia Transport
Supply Chain & Logistics**
by SITL



GATEWAY TO INDONESIA'S EMERGING SUPPLY CHAIN, LOGISTIC & MATERIAL HANDLING INDUSTRY

29-31 OKTOBER 2014

Jakarta International Expo,
Kemayoran, Jakarta



TENTANG REED PANORAMA EXHIBITIONS

Merupakan perusahaan gabungan antara perusahaan *event organizer* ternama di dunia, *Reed Exhibitions* dan perusahaan terdepan dalam dunia pariwisata dan grup transportasi di Indonesia, *Panorama Group*. RPE bercita-cita menciptakan profesionalitas, *platform* bisnis ke bisnis yang berkualitas dengan bekerja sama dengan instansi pemerintahan terkait, mitra industri, asosiasi perdagangan, pemilik tempat acara, kontraktor, dan pelanggan, agar dapat mempersembahkan acara yang dibuat oleh industri untuk industri.



DARI INDUSTRI UNTUK INDUSTRI

INDONESIA TRANSPORT, SUPPLY CHAIN AND LOGISTIC (ITSCL) ADALAH SATU-SATUNYA PAMERAN YANG DIDEDIKASIKAN PADA PRODUK DAN JASA TRANSPORTASI SERTA LOGISTIK YANG BERTUJUAN UNTUK MENDISTRIBUSIKAN BARANG DAN RANTAI PEMASOK.

Pemerintah Indonesia meluncurkan cetak biru pengembangan sistem logistik nasional, dengan tujuan menguatkan konektivitas nasional, meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya transportasi dan logistik di Indonesia.

Indonesia Transport, Supply Chain and Logistics (ITSCL) dan Intra Logistics Indonesia (ILI) bercita-cita menjadi mitra utama di industri ini dengan cara menjembatani jarak dan menghadirkan seluruh pelaku usaha yang bergerak di industri rantai pemasok dan logistik baik dari pemerintah, lokal dan internasional dalam satu atap.

ITSCL dan ILI telah mendapatkan dukungan dari mitra seperti Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN), Asosiasi Logistik & Forwarders Indonesia (ALFI), dan Asosiasi Logistik Indonesia (ALI). Asosiasi pendukung lainnya termasuk Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Express Pos dan Logistik Indonesia (ASPERINDO), Federation of Malaysia Freight Forwarders (FMM), Asosiasi Produsen Makanan & Minuman Indonesia (GAPMMI), Gabungan Perusahaan Eksportir Indonesia (GPEI), Indonesia National Ship-owners Association (INSA), Asosiasi Pertekstilan Indonesia (API), Thai Exporters Development Foundation (TEDF), dan

Thai National Shippers' Council (TNSC). Ini adalah bukti nyata dukungan industri untuk pameran ini, yang memperkuat fakta bahwa ITSCL dan ILI adalah sebuah pameran dari industri untuk industri.

Pameran ini adalah pentas terbaik bagi perusahaan-perusahaan untuk mengenalkan produk-produk, layanan-layanan, dan membangun jaringan kerja sama juga memperkuat posisi pasar di arena rantai pemasok dan penanganan bahan. Dengan profil peserta internasional yang meliputi seluruh spektrum bidang rantai pemasok, beberapa peserta yang telah bergabung adalah Advantech International, Aneka Star, Anugerah Agung Abadi Logistics, Aurionpro Solutions, Cakrawala Putra Nusantara, Cipta Mapan Logistics (Linc), Comarindo Pratama, Daifuku Indonesia, Dunia Express Transindo, Inti Dinamika Logitama Indonesia, JNE Logistics, KCS (Asia Pacific) Limited, Kobexindo Equipment, Lautan Jaya Kumala, LHT Holdings, Mandai Link, Multi Fastpack Indonesia, Murata Machinery, Optilog, Pelabuhan Tegar Indonesia (MCT Port), Puninar Jaya, Rolitrans Internasional, Satonagatomi, SSI SCHAEFER, System Indonesia, Taejin Eng. Co., Ltd, Transporeon, YCH.

Dilaksanakan bersamaan juga dengan Konferensi Indonesia Transport, Supply Chain & Logistics 2014 bersama dengan The World Transport and Logistics Forum (WTLF) yang akan memberikan kesempatan belajar yang berharga, mendengar pendapat para ahli tentang tren industri terbaru.

Konferensi Indonesia Transport, Supply Chain & Logistics/Intralogistics adalah konferensi dua hari yang menarik sebagai ujung tombak dalam mengatasi masalah yang dihadapi saat ini, dan untuk pertama kalinya menghadirkan tokoh nasional dan internasional untuk menjawab tantangan yang berkembang saat ini. Konferensi ini memberikan solusi praktis yang menjawab tantangan sehari-hari. Beberapa pembicara utama yang akan tampil dalam kegiatan ini seperti Benny Woenardi Managing Director of Cikarang Dry Port, Johari Zein Managing Director of TIKI JNE Jakarta, DR. Robert De

Souza Executive Director of The Logistics Institute-Asia Pacific, Singapore, Snehal Pandit Vice President-Sales of AurionPro & SCM Solutions, dan Soerjo Winarto CPIM CSCP, Supply Chain Director of PT Johnson & Johnson Indonesia. Konferensi ini terdiri dari beberapa sesi dengan topik yang akan diangkat seperti inisiatif Sislognas, transformasi perusahaan kurir menjadi perusahaan logistik, laporan terbaru Bank Dunia untuk Indeks Performa Logistik 2014, termasuk tantangan dan peluang pengelolaan pelabuhan di Indonesia.

Dengan berfokus pada rancangan pembangunan logistik Indonesia, WTLF akan meneliti kunci pertumbuhan fundamental di Indonesia serta hubungan Indonesia dengan mitra dagang internasional. Topik lain yang akan dibahas termasuk pembangunan infrastruktur logistik untuk memenuhi kebutuhan nusantara. Juga diskusi panel yang menampilkan direktur perusahaan rantai pemasok utama untuk berdiskusi tentang pentingnya menciptakan dan memfasilitasi arena bisnis yang seimbang. Pembicara di forum ini adalah pemimpin yang berpengalaman di bidangnya seperti Claire Lawson Executive Director and Global Supply Chain Leadership dari tim Russel Reynolds Singapore, Carlos Mandia Vice Director, Supply Chain and Information Services ASEAN ACS/AA of BASF South East Asia Pte Ltd, Singapore, Eddy Darwin Supply Chain Director of L'oreal Indonesia, and Jan Willem Winkelhuijzen Managing Director dari DHL Global Supply Chain Indonesia dan beberapa nama lainnya yang akan turut berpartisipasi dalam kegiatan tersebut.

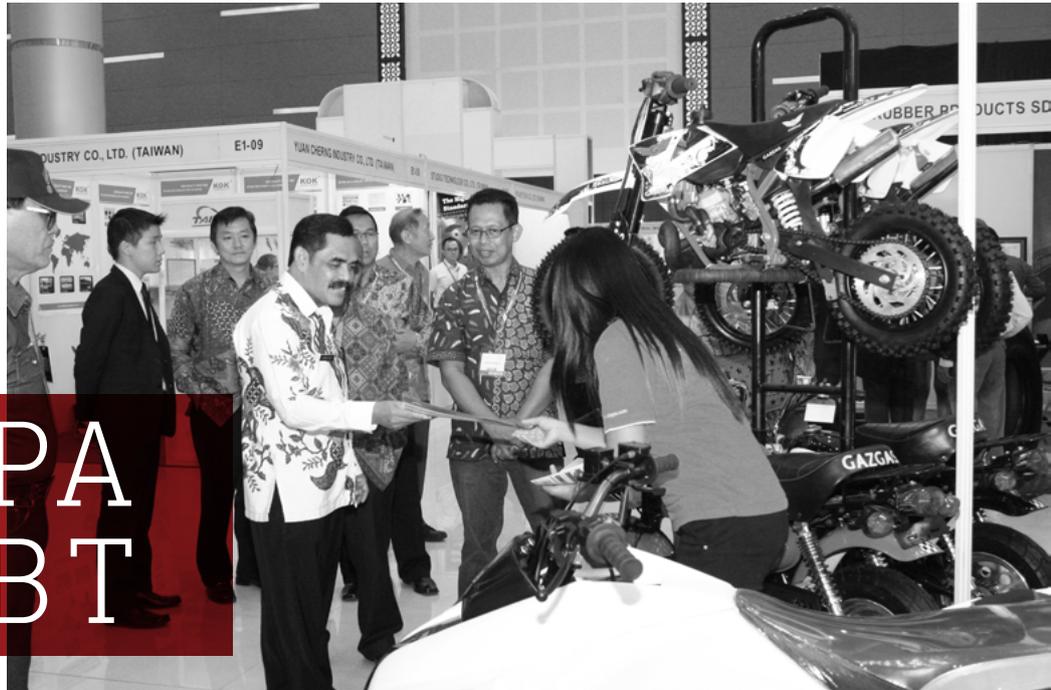
ITSCL dan ILI juga menampilkan acarajaringan kerja sama seperti 'Cocktails Reception' dan peluang pertemuan bisnis. ITSCL dan ILI akan berlangsung mulai dari tanggal 29 hingga 31 Oktober 2014 di Jakarta International Expo, Kemayoran, Jakarta, Indonesia. Pameran ini tidak dikenakan biaya, sehingga bagi semua pengunjung dapat mengunjungi situs www.transport-supplychain-logistics.co.id dan www.intralogistics-indonesia.co.id untuk mendaftar dan mendapatkan informasi terkini.



Pasca opening ceremony para undangan IIBT & INAPA 2014 mengelilingi stand peserta

INAPA & IIBT

Teks: Abdul Wachid
Foto: Anang Fauzi



**SURA
BAYA
2014**

75% PESERTA
Berkomitmen Ikut
Pameran Tahun Depan

Keberhasilan INAPA Jakarta 2014 (*Indonesia International Auto Parts, Accessoris & Equip Exhibition*) dan IIBT Jakarta 2014 (*Indonesia International Bus, Truck & Component Exhibition*) yang diikuti 905 perusahaan mewakili 21 negara dan 11 grup internasional dengan 21.210 pengunjung profesional lebih dari 35 negara, makin mengokohkan event tahunan ini menjadi satu-satunya pameran otomotif dan karoseri terbesar di Asia Tenggara.

Kesuksesan INAPA dan IIBT Jakarta 2014 menjadi acuan bagi penyelenggara untuk kembali

menyelenggarakan event serupa di kota Surabaya. Pameran berlangsung selama tiga hari pada tanggal 27-29 Agustus 2014 di Grand City, Surabaya. "Masyarakat masih menganggap parameter bisnis di Indonesia adalah Jakarta. Padahal banyak kota besar di Indonesia yang menjadi ladang bisnis yang strategis, salah satunya Surabaya. Pertimbangan lain juga karena secara demografis Surabaya mewakili Indonesia wilayah timur, jadi memudahkan daerah lain untuk hadir dan berpartisipasi," jelas Irwan Winata, *Project Manager* Global Expo Management.

Irwan menambahkan, INAPA dan IIBT Surabaya 2014 menjadi event kedua setelah sebelumnya juga menyelenggarakan kegiatan yang sama pada tahun 2011. Saat berlangsungnya INAPA dan IIBT Surabaya 2011 respons peserta pameran cukup baik, apalagi event ini mereka anggap mendukung perkembangan industri otomotif dan karoseri di wilayah timur. "Pameran kali ini jauh berbeda dengan tahun sebelumnya. Banyak peserta baru termasuk produk yang dihadirkan merupakan produk terbaru," ujar Irwan.

Irwan Winata Project
Manager Global Expo
Management



Gunung Mas karoseri menjadi salah satu peserta yang mewakili industri karoseri

Beberapa produk yang ditampilkan, seperti pelumas, suku cadang truk dan bus, vulkanisir, karoseri, teknologi keamanan melalui GPS dan masih banyak lagi yang lainnya. Beberapa peserta merasa diuntungkan dengan terselenggaranya pameran INAPA dan IIBT Surabaya 2014. Bahkan salah satu peserta sudah mengaku mengikuti pameran tahunan ini lebih dari tiga kali, "Event semacam ini sangat menjanjikan bagi kami yang tergolong produk baru," tutur Jusniwati dari PT Dwi Multi Makmur.

PT Dwi Multi Makmur yang bergerak di bidang suku cadang trailer maupun semitrailer telah mengikuti INAPA dan IIBT sebanyak enam kali. Dalam keikutsertaannya, perusahaan yang menjual produk

asal pabrikan Cina tersebut tiap tahunnya mengalami peningkatan jumlah pelanggan. Pada tahun 2013 saja PT Dwi Multi Makmur memperoleh pelanggan tambahan sebanyak 200 pelanggan dari skala menengah sampai atas.

Dalam beberapa kegiatannya INAPA dan IIBT memang dikenal menjadi ajang perkenalan produk otomotif dan karoseri terbaru dari berbagai negara. "Kegiatan ini juga dapat dijadikan momentum bagi para pelaku bisnis guna meningkatkan investasi. Ditambah dapat memberikan gambaran mengenai kemajuan dunia otomotif dan karoseri baik di Indonesia maupun di dunia pada umumnya," kata Irwan.

Jatim Kiblat Industri Otomotif dan Komponen

Pembukaan INAPA dan IIBT Surabaya 2014 diresmikan Drajad Irawan selaku Kepala Industri Transportasi dan Elektronika, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jawa Timur. Mewakili Disperindag Jatim, Drajad Irawan mengatakan, Disperindag Jatim sangat mengapresiasi terselenggaranya pameran khusus truk, bus, dan komponennya. "Mudah-mudahan bisa dilaksanakan rutin tiap tahun sebab kegiatan ini memberi dampak positif bagi perkembangan industri otomotif dan komponen di Jawa Timur," katanya.

Adanya kegiatan ini diharapkan Jawa Timur ke depan menjadi kiblat perkembangan industri otomotif dan karoseri di Indonesia Timur. Apalagi sambung Drajad, saat ini salah satu bukti berkembangnya industri ini mulai terlihat di Surabaya. Peningkatan jumlah pedagang komponen terjadi di kawasan Kedungdoro yang kini tercatat sekitar 750 pedagang komponen dan pertokoan Mangga Dua terdapat 200 pedagang.

Pesatnya peningkatan pedagang secara tidak langsung merupakan dampak dari pertumbuhan ekonomi Jawa Timur. Pada triwulan III 2014 pertumbuhan ekonomi Jawa Timur lebih tinggi daripada pertumbuhan ekonomi nasional, yakni 6,17%, sedangkan nasional hanya sekitar 5%. Kontribusi Jawa Timur pada ekonomi nasional sekitar 15,7%.

Dengan demikian Jawa Timur pertumbuhan ekonomi tergolong stabil dan termasuk tertinggi daripada provinsi lain. "Penyebabnya tak lain karena infrastruktur yang lebih siap. Saat ini terdapat enam kawasan industri dan direncanakan ke depan bertambah sembilan kawasan industri baru. Ditunjang dengan pelabuhan dan bandara bertaraf internasional," kata Drajad.

Ia menambahkan, kebijakan pusat yang mencanangkan kendaraan murah bagi desa juga akan menjadi peluang besar bagi penyedia komponen. Di Jawa Timur terdapat 274 industri kelas menengah komponen yang tersebar di Surabaya, Malang, Gresik dan beberapa kabupaten lainnya. Belum lagi terdapat 44 industri karoseri yang 14 perusahaan telah

memerambah pasar ekspor.

Terkait industri karoseri, Subagiyo, Sekretaris Jenderal Asosiasi Karoseri Indonesia membenarkan mengenai kemajuan industri karoseri di Jawa Timur. Ia mencontohkan PT Gunung Mas yang juga turut serta dalam INAPA dan IIBT Surabaya. Menurutnya, PT Gunung Mas memiliki kemampuan teknologi produksi yang sesuai dengan tuntutan pasar. "Keikutsertaan PT Gunung Mas akan menunjukkan bagaimana industri karoseri di Jawa Timur memiliki daya saing lebih ketimbang daerah lain," ujar Subagiyo.

Di sisi lain, khusus sumber daya manusia, sambung Drajad, Jawa Timur memiliki 303 sekolah menengah kejuruan dan 33 perguruan tinggi di bidang otomotif yang siap menyuplai tenaga kerja kompeten. Karena itu, melalui dukungan pemerintah, pelaku industri harus bisa bersama-sama memiliki komitmen untuk terus mendukung pengembangan industri otomotif dan karoseri, dan menjadikannya sebagai salah satu industri prioritas dalam pembangunan industri nasional.

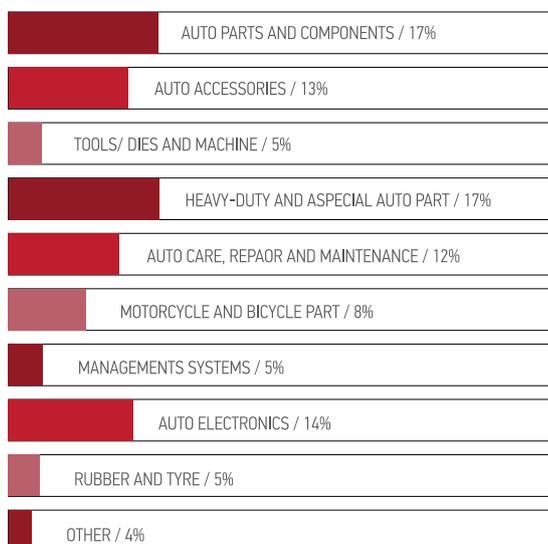
Target INAPA & IIBT Surabaya 2015

Peserta yang ikut serta INAPA dan IIBT Surabaya 2014 tercatat mencapai 124 peserta dari delapan negara, yaitu Indonesia, Malaysia, Taiwan, Cina, Thailand, Jepang, Singapura, dan Jepang. Menariknya, berdasarkan laporan kegiatan pameran oleh penyelenggara, 75 persen peserta yang hadir berkomitmen untuk pameran di INAPA & IIBT 2015 Surabaya. Kemudian, 78 persen dari peserta akan merekomendasikan perusahaan lain agar mengikuti pameran di INAPA & IIBT Surabaya 2015. "Selama pameran berlangsung respons dari peserta sangat baik. Bahkan beberapa peserta yang telah mengikuti pameran di Jakarta ikut serta kembali di IIBT Surabaya," papar Irwan.

Capaian prestasi tersebut tak lepas dari kerja sama dengan pemerintah dan asosiasi pengusaha yang beberapa dari mereka turut hadir saat pembukaan. IATO (Ikatan Ahli Teknik Otomotif Indonesia), GIAMM (Gabungan Industri Alat-Alat Mobil dan Motor), Asbekindo (Asosiasi Bengkel Kendaraan Indonesia), SOI (Sentra Otomotif Indonesia), Askarindo (Asosiasi Karoseri Indonesia), Kadin (Kamar Dagang dan Industri Indonesia), Asperapi (Asosiasi Perusahaan Pameran Indonesia) dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jawa Timur.

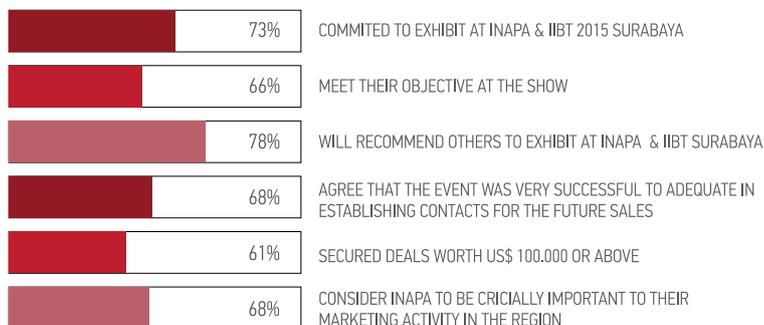
01

VISITORS OF INTEREST



02

EXHIBITOR OF INAPA & IIBT



Sementara itu, dari segi pengunjung selama tiga hari berlangsung, pengunjung INAPA dan IIBT Surabaya 2014 mencapai 3.156 orang. Jumlah tersebut berasal dari 12 negara yang seluruh didominasi kawasan Asia Tenggara dan Timur. Pengunjung yang hadir memiliki latar belakang yang berbeda, seperti agen, distributor, *trading company*, layanan, eksportir dan importir, dealer, konsultan pemerintah dan asosiasi pengusaha hingga dari kalangan akademisi.

Berdasarkan laporan kegiatan Global Expo Management, pengunjung yang menghadiri pameran memiliki motif yang beragam. Salah satunya pengunjung yang merupakan distributor cenderung mengunjungi

stan atau pabrikaan yang bisa ditawarkan kerja sama dalam hal penjualan. Pengunjung yang hadir juga didominasi kalangan eksekutif, seperti pimpinan perusahaan atau minimal pengambil keputusan yang mewakili perusahaannya. Menariknya lagi, mayoritas pengunjung yang telah hadir menyatakan berniat mengunjungi kembali pada INAPA & IIBT Surabaya 2015.

Dengan demikian, penyelenggaraan pameran sejenis dianggap perlu sebagai upaya peningkatan pertumbuhan investasi industri otomotif dan karoseri. Apalagi pada tahun-tahun mendatang, yakni tahun 2025 Indonesia diprediksi menjadi salah satu kekuatan ekonomi dunia dan pada tahun 2030 Indonesia akan menjadi negara dengan pertumbuhan ekonomi terbaik ketujuh di dunia. Pertumbuhan ekonomi Indonesia cukup konsisten dengan rata-rata peningkatan enam persen per tahun. Bahkan ketika negara lain sedang mengalami resesi, kondisi ekonomi Indonesia lewat industri masih stabil termasuk industri otomotif dan karoseri.

Perkembangan ini sejalan dengan membaiknya indikator makro ekonomi Indonesia, pertumbuhan ekonomi Indonesia yang stabil, peningkatan investasi sektor otomotif serta pemberlakuan regulasi otomotif yang mendukung pertumbuhan pasar. "Indikator ekonomi tersebut membuat kami makin yakin INAPA & IIBT Surabaya 2015 akan lebih sukses. Target kami tahun depan peserta pameran akan bertambah dan variatif serta lebih banyak negara lagi yang ikut serta," tutup Irwan.

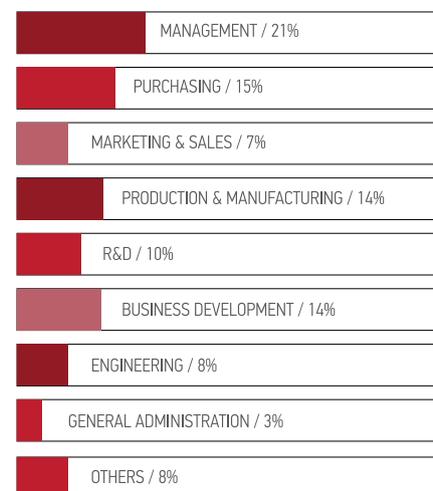
03

VISITOR OF INAPA & IIBT



04

VISITORS JOB POSITIONS





CATATAN IIMS 2014

INDUSTRI OTOMOTIF TANAH AIR MENJANJIKAN

Teks: Diah Putri/Sigit Andriyono
Foto: Anang Fauzi



Perjalanan panjang Indonesia International Motor Show (IIMS) sampai umurnya yang ke-22 saat ini tentu bukan perjalanan yang singkat. Kebesaran IIMS tentu tak lepas dari kerja keras para pelaku industri otomotif yang tergabung di Gaikindo (Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia), asosiasi yang menaungi Agen Pemegang Merek (APM) di Indonesia.

Peran Gaikindo dalam memajukan industri otomotif dalam negeri tidaklah kecil. Gaikindo selama ini selalu memfasilitasi para anggotanya terkait dengan kebijakan-kebijakan pemerintah tentang industri otomotif, mulai dari kebijakan industri dan perdagangan, energi, perpajakan, standar keselamatan, pemanfaatan teknologi, hingga lingkungan. Gaikindo juga menjalin jejaring dengan asosiasi-asosiasi industri otomotif negara lain, khususnya negara-negara yang menjadikan industri otomotif sebagai tulang punggung ekonomi mereka serta para produsen yang membuka pasarnya di Indonesia.

Sebagai organisasi otomotif terbesar di Tanah Air, Gaikindo memiliki visi untuk menjadi organisasi otomotif kelas dunia, professional, dan independen,



serta memiliki peran aktif sebagai mitra sejajar pemerintah dalam mengembangkan industri otomotif Indonesia agar bisa bersaing di pasar internasional. Berbagai program dilakukan Gaikindo untuk mewujudkan visi tersebut, salah satunya melalui penyelenggaraan pameran *Indonesia International Motor Show (IIMS)*. IIMS menjadi ajang untuk menunjukkan perkembangan industri otomotif di Tanah Air kepada dunia internasional. Melalui IIMS, Gaikindo juga menunjukkan industri otomotif Indonesia terus berkembang dan memiliki pasar yang besar.

Tidak ingin dilihat hanya sebuah ajang pameran, IIMS selalu mengusung misi dalam tiap penyelenggaraannya, sebuah tema besar selalu menjadi benang merah yang mengikat keseluruhan ajang IIMS, dan secara konsisten IIMS mengangkat tema yang mendorong perkembangan positif bagi dunia otomotif Indonesia, seperti tahun ini "*Smart & Safe Mobility*" dipilih IIMS 2014 sebagai tema. Berbagai cerita dirangkum IIMS dalam perjalanannya dan perjalanan panjang tersebut turut mendorong Indonesia sebagai salah satu pemain otomotif terbesar di Asia

Tenggara saat ini. "IIMS merupakan pameran otomotif terbesar yang menjadi acuan para pelaku industri otomotif di Indonesia bahkan di Asia Tenggara. IIMS adalah jendela yang memperlihatkan kemajuan perkembangan industri otomotif Indonesia. Dengan adanya dukungan OICA, IIMS tidak hanya ditujukan kepada konsumen domestik tetapi juga menjadi barometer tren industri otomotif kita di mata dunia," ujar Ketua Umum Gaikindo, Sudirman MR.

MOMEN TERBAIK IIMS

Setelah menginjak usianya yang ke-22, IIMS menjadi salah satu agenda penting nasional yang mendapat perhatian berbagai pihak. Perhelatan akbar IIMS terbukti selalu menarik minat masyarakat, baik dari dalam maupun luar negeri, untuk berkunjung. Pameran yang pertama kali digelar pada tahun 1986 ini melalui pasang surut penyelenggaraan hingga akhirnya menjadi pameran otomotif rujukan di Asia Tenggara dan cermin perkembangan industri otomotif nasional.



Pembukaan IIMS 2014 oleh Moh. Lutfi menteri perdagangan Republik Indonesia didampingi Budi Dharmadhi dirjend IUBTT kementerian perindustrian, Roy Suryo menteri pemuda & olah raga, Sudirman MR ketua umum Gaikindo & Johnny Darmawan ketua penyelenggara IIMS 2014



Suasana Hall Outdoor IIMS 2014

Pertama kali diselenggarakan tahun 1986 oleh Gaikindo, pameran ini awalnya bernama Pameran Mobil Gaikindo. Mengambil lahan pameran seluas 4.000 m² di Jakarta Convention Center, pameran ini menampilkan 13 APM sebagai peserta. Tahun 1989, Pameran Mobil Gaikindo berubah nama menjadi Jakarta Auto Expo. Pada tahun 1992 dan 1993, pameran Jakarta Auto Expo sempat ditunda dua tahun berturut-turut karena kondisi perekonomian yang tidak memungkinkan. Seiring

dengan perekonomian yang mulai membaik, tahun 1994 Jakarta Auto Expo kembali digelar. Tahun 1996, tepatnya pada 27 July-4 Agustus Jakarta Auto Expo menetapkan pencapaian rekor dibandingkan dengan yang sebelumnya, diikuti 18 anggota Gaikindo pameran yang berlangsung sembilan hari ini berhasil menarik lebih dari 200.000 pengunjung. Sayangnya, krisis moneter yang melanda Indonesia menghalangi Gaikindo untuk menggelar pameran ini sampai 1999.

Baru pada tahun 2000, perekonomian Indonesia mulai menunjukkan kebangkitan dan hal ini menumbuhkan semangat Gaikindo untuk kembali mengadakan pameran yang kali ini namanya berganti kembali menjadi Gaikindo Auto Expo. Tahun inilah untuk pertama kalinya Gaikindo menggandeng Dyandra Promosindo, salah satu pelopor perusahaan penyelenggara pameran di

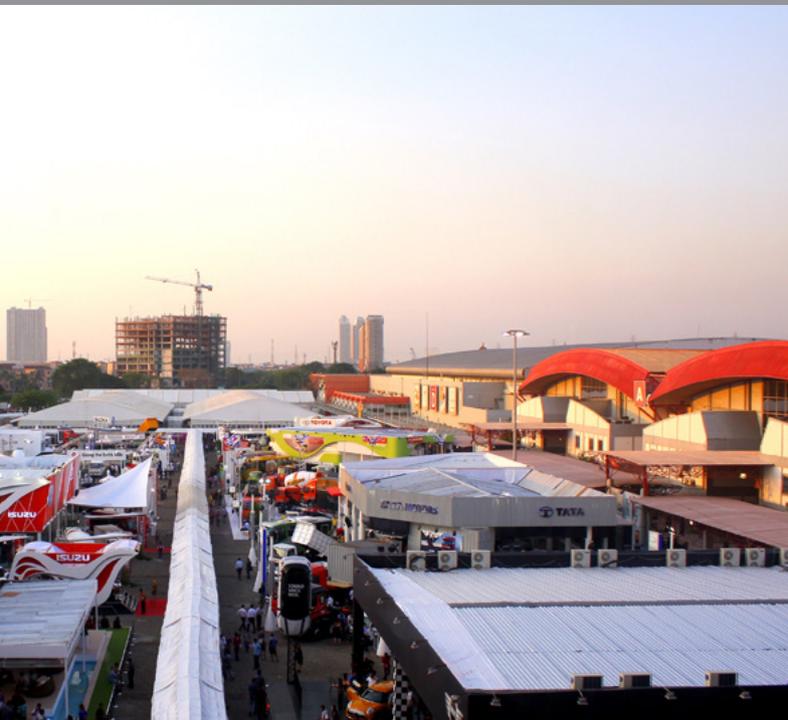
pameran ini pun terus meningkat dari tahun ke tahun dan mendorong kebutuhan lahan yang makin besar. Maka pada tahun 2009, Gaikindo memilih lokasi baru untuk melaksanakan IIMS. Tempat yang dipilih adalah di Jakarta International Expo (JIExpo) Kemayoran. Pada tahun pertama penyelenggaraan IIMS di JIExpo, IIMS menghadapi banyak kendala, secara global industri otomotif mengalami

tahun pertama penyelenggaraan menjadi 36 di tahun ini.

"Menapak tilas perjalanan panjang IIMS ini tentu memberikan memori yang mendalam bagi semua pihak yang telah mendukung penyelenggaraan pameran ini dari tahun pertama hingga kini. IIMS bukan hanya milik Gaikindo, tetapi telah menjadi milik seluruh masyarakat Indonesia yang mencintai industri otomotif dan ingin agar industri otomotif kita bisa terus maju di kancah internasional," tutur Abiyoso Wietono, Manager Divisi Otomotif Dyandra Promosindo. "Dyandra Promosindo sebagai penyelenggara pameran IIMS sejak 14 tahun lalu, tentu merasa bangga bisa menjadi bagian dari perjalanan panjang IIMS hingga menjadi perhelatan otomotif bertaraf internasional terbesar di Asia Tenggara. Oleh karena itu, kami ingin menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung penyelenggaraan IIMS tahun ini, dan semoga IIMS bisa terus berkembang seiring pertumbuhan industri otomotif di Indonesia," tambah Abiyoso.

Dan pada penutupan IIMS, panitia secara resmi mencatat total pengunjung sebanyak 380.365 orang, sedangkan tahun lalu jumlah total pengunjung adalah sebanyak 373.661 orang. Jumlah tersebut menunjukkan besarnya animo masyarakat terhadap IIMS.

Dalam hal transaksi, walaupun bukan menjaditujuan utama dari penyelenggaraan IIMS, namun tetap menunjukkan tingginya kebutuhan transportasi di Indonesia. Panitia secara resmi mencatat total transaksi pada IIMS tahun ini sebesar Rp. 5.456.759.380.000 Pencapaian dalam IIMS tentu menjadi indikasi pula bahwa industri otomotif Tanah Air tetap berkembang dan menjanjikan.



Indonesia, sebagai *organizer* pameran. Dengan arahan dari Gaikindo, Dyandra Promosindo terus berupaya meningkatkan penyelenggaraan pameran ini dari tahun ke tahun. Hasilnya, mulai tahun 2006 pameran ini mulai mendapatkan dukungan dari OICA (*Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles*) tiap dua tahun sekali dan namanya pun kembali berubah dan menjadi *The 14th Indonesia International Motor Show* (IIMS).

Antusiasme para APM serta industri pendukung untuk berpartisipasi pada

dalam yang mengganggu kinerja industri otomotif nasional, dengan tekad kuat dari Gaikindo pameran tahunan ini tetap berlangsung dengan menggunakan lahan seluas 40.410 m². Dalam hal luas area pameran, sejak tahun pertama penyelenggaraan hingga tahun ini IIMS mengalami peningkatan luas area lebih dari 20x lipat. Awalnya IIMS hanya menempati lahan seluas 4.000 m² namun tahun ini luas area pameran telah mencapai 83.137 m². Dalam hal jumlah APM yang terlibat pun meningkat tiga kali lipat dari 13 di

g o n c a n g a n
a k i b a t
tsunami yang
mengakibatkan
banyak negara
penyelenggara
p a m e r a n
otomotif lain di
dunia menunda
atau bahkan
m e m b a t a l k a n
penyelenggaraan
motor show
mereka. Namun
tidak sama
halnya dengan
penyelenggaraan
IIMS, walaupun
Indonesia juga
tidak luput dari
krisis ekonomi
yang cukup



OPTIMIS DENGAN PASAR HEAVY TRUCK

GMM TERUS BERKEMBANG DAN MENJADI SALAH SATU PERUSAHAAN YANG TERBAIK DALAM BISNIS HEAVY TRUCK DI INDONESIA. INI DIBUKTIKAN DENGAN PEROLEHAN PENJUALAN LEBIH DARI 3.000 UNIT SAMPAI DENGAN 2014, DAN JUGA PEROLEHAN MARKET SHARE TERBESAR PADA BISNIS HEAVY TRUCK DI INDONESIA UNTUK MEREK CINA.



Teks: Sigit Andriyono
Foto: Anang Fauzi



Memulai debut dalam bisnis alat berat dan *spare part* sejak tahun 1973 membuat jaringan kemitraan PT Gaya Makmur Mobil dalam perbankan maupun relasi bisnis lainnya sangat kuat.

Dengan kuatnya jaringan kemitraan tersebut, PT Gaya Makmur Mobil memantapkan bisnisnya menjadi salah satu Agen Tunggal Pemegang Merek di Indonesia sejak tahun 2009 untuk produk heavy truck nomor 1 di Cina dengan merek FAW dan juga alat berat untuk concrete pump dan breaker merek Everdigm dari Korea.

Berkat semua dukungan mitra GMM, mereka terus memberikan kepercayaan diri untuk pencapaian visi menjadi salah satu yang terbaik dalam bisnis truk pada khususnya dan bertekad menjadi mitra yang selalu memberikan solusi, memberikan keuntungan kerja sama dan bisnis, menjadi berguna bagi lingkungan pada umumnya. Selain itu, memperkokoh sumber daya manusia menjadi misi besar GMM pada masa mendatang.

GMM mampu menerobos industri bisnis besar di Indonesia, baik pertambangan, perkebunan, logistik

maupun bisnis transportasi yang saat ini GMM kuasai. Melalui pasar-pasar tadi perusahaan-perusahaan-perusahaan besar seperti Pertamina, Indocement, Simas, KBN, Adaro, KPC memberikan kepercayaan kepada GMM untuk berbisnis bersama dan perusahaan percaya diri dengan layanan GMM. Hingga saat ini GMM mampu menjaga komitmen dan kepercayaan mereka, terutama dalam hal after sales service dan unit GMM terbukti tangguh, efisien, dan andal.

Meski sektor tambang kini tengah lesu, GMM juga menegaskan hal tersebut juga menimpa seluruh industri transportasi. Mereka tetap optimis mampu mendapat peluang di segmen lain. Karena komoditas yang ada di Indonesia masih memerlukan transportasi darat untuk mendukung penyebarannya ke seluruh negeri.

Bermodal kepercayaan diri dan kepercayaan mitra GMM terhadap mitra produk FAW. Dengan bangga GMM memperkenalkan varian baru, FAW CNG

dan FAW Mini Mixer pada IIMS 2014. Sesuai dengan tantangan pemerintah efisiensi bahan bakar di masa mendatang, Robert Lie, President Director PT Gaya Makmur Mobil mengatakan, truk ini merupakan produk pertama yang ditelurkannya.

Penggunaan CNG pada kendaraan komersial sangat menguntungkan pengusaha karena lebih murah dibanding menggunakan solar. Menurut Robert Lie, kendaraan berbahan bakar gas mampu menghasilkan tenaga seperti truk yang menggunakan bahan bakar solar. "Truk GMM ini hemat bahan bakar, misalnya solar untuk industri sekitar Rp 8.000-9.000/liter, namun CNG hanya Rp 5.500 saja," imbuh pria berkaca mata ini.

GMM sangat yakin akan mampu bersaing dengan produk-produk yang telah *exist* di Indonesia, bahkan mampu menjadi yang lebih baik, tentunya dengan bisnis layanan yang memadai. Semua tak lain adalah berkat kerja sama dari para mitra. Janji GMM adalah mempersembahkan layanan terbaik.



LINE-UP BARU UNTUK PENUHI KEBUTUHAN PASAR

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Anang Fauzi

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), sebagai *authorized distributor* kendaraan Mitsubishi di Indonesia dari Mitsubishi Motors Corporation (MMC) dan Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation menampilkan tujuh unit terbaru pada ajang Indonesia International Motor Show (IIMS) 2014.

Dengan mengusung tema "The New Fuso Debut", event tahunan ini merupakan momentum bagi KTB untuk menyambut kehadiran New Fuso di Indonesia. KTB juga kembali meluncurkan varian terbarunya di kelas *medium duty truck*, yaitu New Fuso FJ2528 (6x4) Super Mixer, yang merupakan varian *Ready Mixer* pertama yang dimiliki oleh Mitsubishi di Indonesia. Prosesi peluncuran dilakukan secara istimewa oleh President Director PT KTB Noboru Tsuji, Executive Marketing Director PT KTB Rizwan Alamsjah, *Operating Marketing Director* PT KTB Daisuke Okamoto, serta tamu kehormatan yaitu CEO Mitsubishi Fuso Dr. Albert Kirchmann, dan Senior Vice President COO Motor Vehicle Business Div. Mitsubishi Corporation Hiroo Kurihara.

"Tahun 2014 merupakan tahun yang sangat spesial bagi kami, karena pada tahun ini kami menambah beberapa varian terbaru di kelas *medium duty truck* untuk melengkapi line up kendaraan Mitsubishi Fuso untuk memenuhi kebutuhan masyarakat," kata Tsuji dalam pidatonya.

Teknologi serta mesin pada varian

ini diadaptasi dari produk Fuso yang telah dikembangkan di Eropa. Meskipun mengadopsi teknologi mesin dari Eropa, namun varian ini dapat beradaptasi dengan bahan bakar di masing-masing negara.

Varian New Fuso memiliki perbedaan yang cukup signifikan dibandingkan dengan varian Fuso yang sudah ada sebelumnya. Dilengkapi dengan teknologi terbaru, desain kabin modern, serta mesin yang tangguh untuk menaklukkan jalan, New Fuso dapat memberikan keuntungan lebih bagi para pelaku bisnis.

KTB optimis, penambahan varian terbaru ini dapat memperkuat *market share* Mitsubishi khususnya untuk kelas *medium duty truck* di mana perolehan pangsa pasar Fuso belum terlalu mendominasi. Penambahan varian baru ini juga makin memberikan banyak pilihan bagi konsumen, menyesuaikan dengan kebutuhannya masing-masing.

Pada IIMS 2014 untuk pertama kalinya KTB menampilkan tujuh unit yang enam unit di antaranya merupakan varian terbaru New Fuso. Ada pun varian yang dipamerkan adalah New Fuso FJ2523 (6x2) *Super Long*, New Fuso FJ2528 (6x4) *Super Mixer*, F11217 (4x2), serta *mobile shop* yang merupakan kerja sama Mitsubishi dengan *Suntory Garuda Beverage*.

Setelah diluncurkan secara nasional pada 3 September 2014, New Fuso FJ2523 (6x2) kembali dihadirkan pada ajang IIMS 2014 ini.

New Fuso FJ2523 (6x2) merupakan

varian di kelas *medium duty truck* yang memiliki spesifikasi dan perubahan yang cukup signifikan jika dibandingkan dengan varian sebelumnya, baik pada desain maupun pada teknologi yang diterapkan. Desain kabin dibuat modern dan berkelas, serta kenyamanan ekstra untuk para pengemudi. Teknologi pada varian terbaru ini diadopsi dari teknologi Fuso di wilayah Eropa.

Varian ini memiliki kekuatan mesin yang besar, kapasitas angkut lebih besar, torsi terbesar di kelasnya, biaya perawatan efisien, nyaman dikendarai untuk berbagai medan dan jarak jauh sehingga cocok untuk kargo. Varian baru ini siap menjadi idola baru pilihan investasi yang jitu dan menguntungkan dengan harga yang ditawarkan berkisar Rp 584 juta (off the road-Jabodetabek area).

Selama pameran IIMS 2014, KTB menyuguhkan tiga unit New Fuso FJ2523 dengan tiga bentuk karoseri yang berbeda, yaitu *wing box*, yang merupakan karoseri dengan kargo superpanjang yang dapat dibuka dari berbagai sisi sehingga memudahkan proses loading barang ke dalam truk.

Kemudian karoseri *hi-blow rear body* berupa *water tank/oil tank* yang diperuntukkan bagi kendaraan pengangkut material cair. Yang terakhir, New Fuso FJ2523 dengan original chassis sehingga pengunjung dapat melihat serta mengamati ketangguhan chassis serta mesin dari varian terbaru ini.



JADI "OTOT" INDONESIA

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Anang Fauzi

Pada ajang Indonesia International Motor Show 2014, Isuzu hadir dengan tema "Isuzu Otot Indonesia." Isuzu sebagai produsen kendaraan komersial yang tangguh dan irit bahan bakar terus melengkapi varian produk kendaraan komersialnya dimulai dari kendaraan komersial kecil hingga besar dan dilengkapi dengan teknologi mutakhir yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi alam Indonesia.

Sampai dengan pertengahan tahun 2014, Isuzu memiliki 50 *product variant* dan akan terus melengkapi varian produk. Edi Oekasah, GM Marketing Isuzu Indonesia menyampaikan, produk Isuzu layaknya otot, tubuh kita seperti kesatuan dalam sistem transportasi Indonesia. Darah dalam otot seperti komoditas, darah harus dialirkan ke seluruh bagian tubuh. "Begitulah Isuzu, akan terus bersama-sama bangsa, terus menggerakkan perekonomian Indonesia," katanya.

Pada ajang IIMS 2014, Isuzu memamerkan Isuzu Elf NKR 55 4 Ban – Aplikasi Refrigerator. Truk ringan empat ban dengan mesin 4JB1 yang

efisien sangat cocok untuk berbagai angkutan barang dengan wilayah operasional dalam kota serta membawa muatan ringan dengan ukuran volume besar. Pada IIMS kali ini datang dengan aplikasi refrigerator.

Selain itu, ada juga Isuzu GIGA GVR 34H Tractor Head. Truk kelas medium, varian baru tractor head 4x2 dengan tenaga 285 PS dan transmisi EATON menggunakan mesin 6HK-1 – TCS, 6 silinder Heavy Duty Common Rail. Kendaraan ini melengkapi deretan varian tractor head Isuzu dengan performa yang tinggi. Bisa digunakan untuk keperluan trailer atau loss bak.

Di samping itu, ada Isuzu GIGA FVR 34 High Power 285 PS. Truk kelas medium 4x2 dengan mesin 6HK1 dan transmisi ZF9 percepatan dengan gigi "crawler", kombinasi keduanya menghasilkan semburan tenaga sebesar 285 PS serta torsi 90 Kgm. Varian ini merupakan yang pertama di kelasnya menggunakan transmisi 9 percepatan, sehingga cocok untuk berbagai usaha transportasi dengan kondisi geografis Indonesia, terutama daerah pegunungan. Cocok



untuk usaha kargo di dataran tinggi.

Tak ketinggalan, Isuzu GIGA FVZ 34 Mixer. Truk kelas medium 6x4 dengan mesin 6HK1 dan transmisi ZF9 percepatan dengan gigi "crawler". Kombinasi keduanya menghasilkan semburan tenaga sebesar 285 PS serta torsi 90 Kgm dan dilengkapi dengan *flywheel PTO* untuk keperluan mixer. Hemat bahan bakar, dengan putaran mesin yang rendah mampu memutar drum mixer dengan optimum.





PERKENALKAN FITUR BARU VARIAN TOYOTA DYNA

Teks: Sigit Andriyono

Foto: Anang Fauzi

"DIHARAPKAN, KE DEPAN LAJU PERTUMBUHAN EKONOMI BISA KEMBALI MENINGKAT DI ATAS 6 PERSEN SEHINGGA PASAR KENDARAAN KOMERSIAL AKAN IKUT TUMBUH," KATA RAHMAT SAMULO.

Toyota Indonesia memanfaatkan momen di ajang Indonesia International Motor Show (IIMS) 2014 untuk memajang kendaraan komersialnya yang dirancang dengan konsep food truck.

Meski tahun ini sedikit melambat pertumbuhannya, Toyota Indonesia yakin, pasar kendaraan komersial akan mengalami peningkatan dalam tahun-tahun mendatang. "Saat ini porsi pangsa pasar komersial memang masih sekitar 30 persen dari total market, namun ke depan potensinya akan lebih besar karena peluang untuk memacu pertumbuhan ekonomi cukup terbuka," ujar Marketing Director PT Toyota Astra Motor (TAM), Rachmat Samulo.

Menurut Samulo, untuk mengantisipasi pertumbuhan permintaan kendaraan komersial,

Toyota terus melakukan pengembangan produk bagi kendaraan andalannya di segmen ini, yaitu Toyota Dyna, HiAce, dan Hilux. "Kami menampilkan tujuh unit kendaraan komersial dengan berbagai fitur terbaru dari Dyna, HiAce, dan Hilux, termasuk truk yang didesain untuk pengusaha kuliner atau food truck," kata Rachmat Samulo.

Sementara itu, data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) menyebutkan, total penjualan kendaraan komersial truk dan pick up sampai Agustus 2014 lalu tercatat sebesar 207.720 unit atau 25% dari total penjualan mobil secara nasional 830.398 unit. Angka ini tercatat lebih rendah dibandingkan penjualan periode yang sama pada 2013 sebesar 213.221 unit. Angka

tersebut merupakan nilai riil dan tantangan bagi Toyota sendiri. Komitmen Toyota yang akan dilaksanakan secara bertahap, untuk menambah investasi Rp 26 triliun sampai tahun 2020, seperti yang dikemukakan CEO Toyota Motor Corp (TMC) Akio Toyoda.

Penurunan tersebut tidak terlepas dari melemahnya laju pertumbuhan ekonomi nasional tahun ini yang diperkirakan hanya berkisar 5,2%. Saat IIMS 2014, Toyota menghadirkan salah satu bentuk karoseri Dyna terbaru yang dijadikan food truck, juga ditampilkan Dyna HT, XT ST, serta Toyota Hilux pick up dan double cabin, serta Toyota Hi-Ace sebagai commercial van.



GEBRAKAN BARU KELAS HEAVY DUTY INDONESIA

ERNANDO DEMILY, CEO PT ASTRA INTERNATIONAL UD TRUCKS SALES OPERATIONS MENAMBAHKAN, "DENGAN BERBAGAI PRODUK YANG LENGKAP DI INDONESIA, KAMI MERASA PELANGGAN AKAN MENDAPATKAN KEUNTUNGAN DARI SEBUAH TRUK YANG KUAT, EFISIEN, PRODUKTIF, DAN NYAMAN.

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Anang Fauzi



UD Trucks melakukan gebrakan luar biasa di Indonesia International Motor Show (IIMS) 2014, produk terbaru Quester 8 Liter diperkenalkan khusus di acara ini. Melalui event tahunan IIMS, UD Trucks menunjukkan pada khalayak ramai, Quester 8 Liter 4x2 Rigid, 6x2 Rigid, 6x4 Rigid, 6x4 Tractor Head dengan kabin warna merah dan putih. Warna-warna ini sengaja dipilih menyerupai warna bendera Indonesia, yang mencerminkan tema UD Trucks untuk IIMS 2014 ini yaitu Quester untuk Indonesia.

Pada tahun 2013, UD Trucks pertama kalinya memperkenalkan Quester sebagai rangkaian heavy duty truck. Saat itu UD Trucks menargetkan pasar di Asia dan negara berkembang lain di dunia. Maret tahun ini, UD Trucks memulai perjalanan dengan Go to Extra Mile untuk Indonesia. Mencoba memperkuat komitmen mereka di Indonesia, UD Trucks berencana untuk memperluas penawaran produk. Quester 8 Liter adalah refleksi bukti komitmen yang akan berkelanjutan ini.

Secara nasional produk Quester 8 Liter akan dikonfigurasi secara khusus untuk memenuhi tuntutan pelanggan Indonesia di segmen on-road pada tahun 2015. Harapan untuk terus ikut andil dalam industri transportasi Indonesia, disematkan dalam produk ini.

"Quester, secara singkat, adalah hasil

dari semangat kami untuk bekerja ekstra dan hari ini kami berada di sini untuk menyatakan komitmen kami untuk pelanggan di Indonesia. Dengan mesin delapan liter, kami menyesuaikan permintaan pelanggan di Indonesia karena ada permintaan besar khusus untuk aplikasi di jalan yang kita semua tahu, medan jalan cukup bervariasi. Karena itu, kami yakin pada masa depan Quester terus mengamankan posisi yang kuat di kelas heavy duty untuk pasar di Indonesia," ujar Pierre Jean Verge Salamon, Presiden Direktur UD Trucks Indonesia.

Quester adalah heavy duty truck yang benar-benar nyata memiliki lebar kabin 2,5 m. Chassis truk dengan fleksibilitas dan kualitas yang tinggi adalah salah satu fitur utama, memungkinkan pilihan yang lebih luas pada layout chassis untuk pengaturan bodi yang lebih fleksibel termasuk wheelbase, berbagai ukuran tangki bahan bakar, dan posisi knalpot yang berbeda.

Dengan Quester, UD Trucks menawarkan heavy duty truck pabrikan Jepang yang memungkinkan kustomisasi untuk sebagian besar kebutuhan transportasi. Sementara itu juga konsumsi bahan bakar yang sangat baik dan kecepatan rata-rata yang tinggi. Dikembangkan dengan fleksibilitas fungsi, Quester menawarkan pelanggan pengalaman

unik dan harga terjangkau dalam kelasnya yang saat ini tidak tersedia di pasar.

"UD Trucks akan menjadi merek Jepang pertama yang menawarkan berbagai varian truk yang bisa dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan yang berbeda dari konsumen Indonesia dan pertumbuhan pasar dengan satu platform umum dan harga yang terjangkau," kata Pierre Jean Verge Salamon.

Selain menawarkan produk baru, UD Trucks juga akan memberikan layanan pelanggan dan paket yang menarik untuk mendukung berbagai produk baru pada tahun 2015 nanti. Strategi yang dikembangkan dealer UD Trucks adalah mempersiapkan tim untuk meminimalkan biaya operasional dan memaksimalkan uptime, ini tentu bermanfaat bagi banyak bisnis di Indonesia.

Tahun depan, ketika kami mulai menjual Quester, kami juga akan menawarkan layanan revolusioner. Ini akan memberikan rasa tenteram bagi pelanggan, saat menggunakan Quester dalam operasional bisnis mereka."

Seri Quester 8 liter akan diluncurkan di pasar Indonesia pada tahun 2015 dan akan tersedia melalui jaringan dealer Astra International UD Trucks Sales Operation.



PENETRASI PASAR DENGAN VARIAN MEDIUM TRUCK

Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI), fully subsidiary of Tata Motors Ltd, perusahaan global otomotif terbesar di India yang merupakan Agen Pemegang Merek (APM) Tata Motors di Indonesia.



"Kami dengan bangga meluncurkan Tata Ace EX2 yang ramping, lincah, dan irit bahan bakar di Indonesia. Kami berharap, kami dapat mengembangkan segmen kendaraan mini pick up bermesin diesel yang akan mendukung kebutuhan distribusi para pemilik usaha menengah sampai ke pelosok desa. Kami juga percaya, Tata Ace EX2 dapat memenuhi potensi besar di Indonesia," ujar Biswadev Sengupta, Presiden Direktur TMDI.

Biswadev menambahkan, Tata Ace EX2 adalah produk kebanggaan Tata Motors dan merupakan raja pasar di India. Sejak peluncuran perdana Ace EX2 secara global di tahun 2007, lebih dari sejuta unit Tata Ace terjual di seluruh dunia. "Berdasarkan hasil studi pasar yang ekstensif, kami melakukan sejumlah perubahan pada Tata Ace EX2 agar cocok dengan kebutuhan konsumen Indonesia. Tata Ace EX2 terbukti sukses di India dan kami yakin Tata Ace

EX2 juga akan sukses di Indonesia," imbuhnya.

Dia menilai, India dan Indonesia memiliki karakter pasar, kultur medan jalan, dan kebutuhan yang serupa. Tata Ace EX2 adalah mini pick up pertama di Indonesia yang berharga terjangkau, yakni Ace EX2 Rp 69 juta on the road. Bagian bak Tata Ace EX2 juga bisa dimodifikasi oleh perusahaan karoseri sebagai mobil boks, pengangkut botol galon air, atau pun pengangkut sampah, dan sebagainya.

Tata Ace EX2 dibekali dengan transmisi manual 5-percepatan, velg berukuran 13 inci, serta kemudi yang ringan dan responsif. Tata Ace EX2 datang dengan sejumlah keunggulan seperti, konsumsi bahan bakar solar yang efisien, dan biaya kepemilikan yang rendah. Dimensinya yang ringkas juga menjamin kelincahan Tata Ace EX2. Bagian bodi dan seluruh komponen Tata Ace EX2 yang dibangun menggunakan baja yang tebal dan kuat, membuatnya mampu mengangkut material berbobot sedang tanpa hambatan berarti.

Sebagai negara dengan tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan terdiri atas pulau-pulau kecil, Indonesia membutuhkan moda transportasi yang tangguh guna mendukung aktivitas perekonomian rakyatnya. Kondisi tersebutlah yang mendorong Tata Ace EX2 dipercaya akan menjadi solusi mutakhir bagi masyarakat pedesaan serta pinggiran perkotaan di seluruh Indonesia.



Teks: Sigit Andriyono

Foto: Anang Fauzi



Sebelum diluncurkan, Tata Ace EX2 telah melalui serangkaian pengujian yang ketat di Indonesia dan juga telah dilakukan beberapa penyesuaian sesuai masukan dari para calon pelanggan sebelum diluncurkan di Indonesia.

Pada IIMS 2014, Biswadev juga mengenalkan varian lengkap Tata Prima. Truk kelas dunia ini dirancang serta dikembangkan para teknisi dari berbagai negara. Misalnya, desain interior dari teknisi Italia, teknologi mesin dari Amerika Serikat dan Eropa, transmisi dari Jerman, struktur rangka dari Meksiko, lapisan bodi metal dari Korea dan Jepang serta proses pengelasan yang dibantu robot dari Swedia.

Tata Motors telah mengantungi sejumlah penghargaan untuk beragam jenis dan tipe truk Tata Prima. Beberapa truk Tata Prima di antaranya adalah multi-axle trucks, tractor-trailers and tippers, serta truk multifungsi yang dapat melakukan beragam kegiatan pengangkutan lain.

Tata Motors juga merupakan produsen truk terbesar kelima di dunia dan produsen bus terbesar keempat dan merupakan produsen kendaraan penumpang terbesar India. Mobil Tata, bus, dan truk telah dipasarkan di berbagai negara di Eropa, Afrika, Timur Tengah, Asia Selatan, Asia Tenggara, Amerika Selatan, CIS dan Rusia.



USUNG KONSEP TOTAL SUPPORT

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Anang Fauzi

Tidak kalah dengan kompetitor lain yang mengenalkan produk baru, PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) main dealer produk truk dan bus Hino di Indonesia.



Kembali hadir di ajang Indonesia International Motor Show 2014 (IIMS), HMSI menampilkan Hino 700 Series Profia SV 6x4 Tractor Head (prototype), Hino 500 Series Ranger FM 320 P Tractor Head, Hino 500 Series Ranger FC 190 J Wing Box, Hino 300 Series Duto 130 MD Long Panda Mobile, dan Hino 300 Series Duto 110 SDLR (Prototype).

"HMSI mengusung tema Total Support dalam IIMS 2014 kali ini. Sebagai *customer-oriented company*, Hino selalu berusaha mengedepankan kebutuhan *customer*-nya; konsep ini dinamakan *Total Support* yang dimulai dari penjualan unit yang dioperasikan oleh *customer*," ujar Santiko Wardoyo, Sales & Promotion Director HMSI.

Dalam tema *Total Support* ini, Hino menawarkan dua keuntungan, yaitu memberikan waktu operasi 100% dan meminimalkan biaya operasional kendaraan. Santiko menambahkan, layanan purnajual dan berjanji memberikan visibilitas untuk *customer*, memperlihatkan komitmen untuk berupaya membangun tim kerja yang kokoh.

Hino juga melepas tiga unit baru, yaitu Hino 700 Series Profia SV 6x4 Tractor Head

(Prototype), Hino 500 Series Ranger FM 320 P Tractor Head, dan Hino 300 Series Duto 110 SDLR (Prototype). Varian Ranger FM 320 P adalah truk *tractor head* dengan *Antilock-Braking System* (ABS) bertenaga 320 PS dengan torsi maksimum 115 Kgm yang sangat cocok untuk beroperasi sebagai angkutan minyak dan gas, dengan GVWR 44 ton dapat memuat maksimal 32.000 liter.

Unit *prototipe* yang ditampilkan adalah Profia SV yang untuk pertama kalinya Hino meluncurkan dengan kemampuan GVW 41 ton dalam industri pertambangan khusus untuk angkutan batu bara/alat berat karena berkemampuan menarik beban mencapai 100 ton.

"Hino Profia SV 6x4 Tractor Head Prototype yang diluncurkan adalah Hino 700 seri, truk *heavy duty* yang dimiliki Hino untuk kendaraan di lokasi *off road* atau pertambangan. Truk 6x4 ini memiliki tingkat efisiensi tinggi yang digunakan sebagai kendaraan angkutan batu bara," jelas Irwan D. Sutanto selaku *Senior Executive Officer Fleet & Mining* HMSI.

Hino FC 190 J dari seri Ranger terbaru Hino ini sangat sesuai untuk mengangkut

barang berukuran besar tetapi ringan. Sesuai untuk pengusaha transportasi susu cair. Sasisnya yang mencapai 7,1 m, memberi ruang lebih banyak untuk mengangkut barang, dengan volume hingga 45 m³. Rangkanya tebal dan kuat karena inner reinforcement, keling penguat, dan desain baru cross member tanpa lubang yang menambah kokoh rangka.

Selain itu, ada Hino Duto 110 SDLR, unit ini adalah versi dari 110 SDL yang memiliki *rear over hang* lebih panjang sehingga karoseri bisa mencapai 4.000 mm. Ukuran panjangnya mampu mengangkut lebih banyak muatan, terutama barang-barang ringan seperti consumer goods atau bisnis retail yang bisa *di-custom* dengan *wing box*.

Pada IIMS 2014, Hino mengenalkan layanan *Truck Service Car* yang siap membantu konsumen dalam kondisi darurat saat kendaraannya bermasalah. Truk ini dapat melayani perbaikan kendaraan maupun servis berkala. Mampu membawa oli mesin 60 liter, transmisi 60 liter, dan diferensial 60 liter. Di dalamnya terdapat berbagai perlengkapan servis untuk mengakomodir proses perbaikan yang dibutuhkan oleh *customer*.



SHACMAN TURUNKAN 66% BIAYA SOLAR

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Anang Fauzi

Shacman *Heavy Duty Trucks* melalui Agen Tunggal Pemegang Merk (ATPM) resminya di Indonesia PT Shacmindu Perkasa memperkenalkan produk andalan yang dijagokan menembus pasar, yaitu produk-produk *heavy duty truck* yang menggunakan bahan bakar gas (*Compressed Natural Gas*).

Pemilihan produk andalan yang ramah lingkungan ini diambil berdasarkan fakta, saat ini kebutuhan akan penggunaan bahan bakar alternatif pengganti bahan bakar fosil sudah demikian mendesak. Dari hasil penelitian ditemukan fakta, sumbangan terbesar pencemaran udara di Indonesia adalah kontribusi dari emisi gas buang dari kendaraan bermotor, yaitu sekitar 85%. Hal ini diperparah oleh jumlah pertumbuhan volume kendaraan yang makin lama makin tinggi dari waktu ke waktu

dengan konsumsi bahan bakar yang memiliki kadar timbal yang tinggi serta kurangnya perawatan terhadap kendaraan itu sendiri.

Hal lain yang menarik selain isu lingkungan adalah isu seputar efisiensi yang dihasilkan oleh truk dengan bahan bakar alternatif sejalan dengan program Pemerintah RI dalam mencari sumber energi selain bahan bakar konvensional.

Shacman telah membuktikan efisiensi dari CNG Dump Truck 380HP melalui serangkaian uji coba yang dilakukan baik *on the road* (jalan raya meliputi jalan umum dan jalan bebas hambatan) maupun *off the road* – medan berbatu dengan tingkat tanjakan mencapai 30 derajat baik tanpa muatan ataupun dengan muatan seberat 30 ton



mengangkut tanah dan batuan. Hasilnya diperoleh data yang cukup menggembirakan bagi para pemilik kendaraan komersial, yakni tercapai tingkat penurunan sebesar 66% terhadap biaya yang dikeluarkan dibandingkan dengan menggunakan bahan bakar konvensional, yakni solar khususnya solar non-subsidi. Dengan hasil demikian ditambah dengan kebijakan Pemerintah RI yang secara perlahan tapi pasti akan menghapuskan solar subsidi yang sudah begitu membebani APBN, maka sektor swasta masih memiliki pilihan untuk membuat perhitungan bisnisnya menjadi tetap menguntungkan.

pasar Indonesia sendiri PT Shacmindo Perkasa berfokus kepada empat varian kendaraan, yaitu Tractor Head – Diesel & Gas, Dump Truck – Diesel & Gas, Long Chassis Truck – Diesel & Gas, Cement Mixer.

Keempat varian kendaraan tersebut dipilih berdasarkan dari permintaan pasar yang masih cukup tinggi dari industri yang menggunakan kendaraan jenis *heavy duty truck* meliputi industri pengangkutan barang (logistik), pertambangan, perkebunan, *forestry, oil & gas* dan lain-lain di mana rata-rata pertumbuhan dari masing-masing industri tersebut masih menunjukkan tren yang masih cukup baik di Indonesia.

Dengan didukung oleh tenaga ahli, infrastruktur dan kemampuan yang dimiliki ini PT Shacmindo Perkasa yakin menjadi mitra bisnis yang dapat diandalkan bagi para pelaku bisnis di Indonesia sekaligus ikut berperan serta secara aktif untuk menyukseskan program pemerintah dalam implementasi penggunaan gas alam untuk sektor transportasi dalam rangka membuat lingkungan Indonesia yang lebih ramah dan hijau.



Berbicara mengenai data penjualan, dalam delapan tahun terakhir Shacman telah berhasil menjual truk yang menggunakan bahan bakar gas alam (CNG/LNG) sebanyak 80.000 unit dengan populasi yang tersebar di seluruh dunia termasuk di Tiongkok sendiri. Sedangkan untuk



PEREMPUAN PENJUAL AIR MINERAL

Teks dan Foto: Anang Fauzi &
Giovanni Versandi

Lapak pedagang kaki lima penjual air mineral untuk sopir-sopir truk di Margomulyo Surabaya. Si ibu yang berumur 46 tahun ini menjualkan barang distributor langsung, tidak dengan tengkulak sendiri. Upah Rp 500 per barang yang dijual ia terima demi menghidupi keluarga. Risiko ini diambil agar tetap terus bisa berjualan.





PEREMPUAN PENJUAL AIR MINERAL







Menambal Ban Radial

Teks: Sigit Andriyono

Foto: Anang Fauzi

Ban memiliki perbedaan dari konstruksi rangka yang menyebabkan adanya perbedaan di cara perawatan. Salah satu jenis perawatan yang sering dilakukan adalah penambalan ban akibat tertusuk paku maupun baut.

Ban radial sering mengalami kerusakan yang diakibatkan oleh proses penambalan yang kurang tepat dan hal tersebut dikarenakan kurangnya pemahaman mengenai konstruksi ban.

Pada ban bias apabila tertusuk paku/baut yang biasa dilakukan adalah menambal ban dalam saja sedangkan untuk ban luar sisi dalam hanya diberi lapisan penutup dari benda seadanya. Hal tersebut sudah dilakukan selama berpuluh-puluh tahun dan turun-temurun sehingga pada saat ada teknologi terbaru ban radial, mereka memperlakukan sama padahal konstruksi rangka ban tersebut berbeda.

Menurut Hendro Prasetyo, Operations Manager PT Prima Sentosa Ban, Authorized Distributor Michelin, cara penambalan ban bias apabila digunakan pada ban radial akan membuat ban radial mengalami kerusakan sehingga umur ban radial tidak tercapai maksimal. Konstruksi ban bias yang terbuat dari nylon dan ban radial yang terbuat dari rangka kawat besi merupakan konstruksi ban yang akan memiliki efek berbeda apabila terkena paku/baut. Ban bias tidak akan mengalami efek yang

cukup besar apabila ban luar tidak ditambal sedangkan ban radial tipe tubetype (menggunakan ban dalam) maupun tubeless (tanpa ban dalam) apabila tidak ditambal dengan benar akan menyebabkan air dan udara mengoksidasi kawat sehingga terjadi karat yang dalam jangka waktu tertentu akan membuat ban rusak dan meledak.

Perbedaan Konstruksi Ban

A. Ban Radial

Sidewall dan tapak ban bekerja terpisah, sehingga:

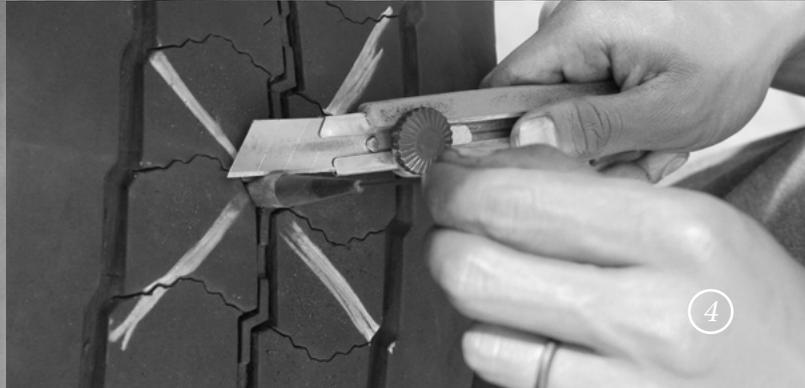
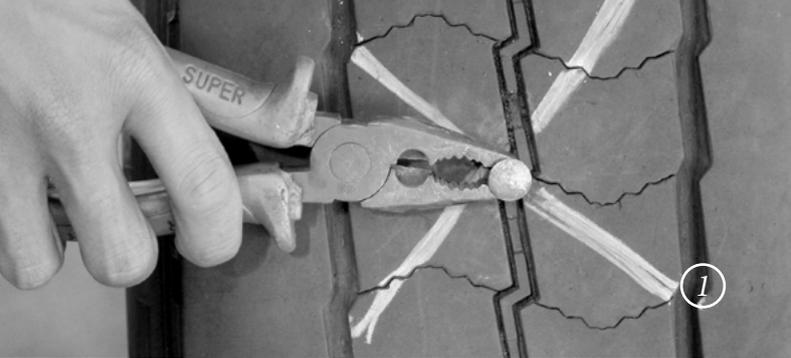
- Tidak mengurangi perubahan luas daerah kontak antara ban dengan permukaan jalan
 - Mengurangi gesekan antara ban dengan permukaan jalan
- Keuntungan:
- Umur pakai lebih lama.
 - Daya cengkraman sangat baik.
 - Stabil dan mudah dikendalikan akibat crown yang mempunyai lapisan stabilisator.
 - Hemat bahan bakar.
 - Nyaman dikendarai akibat kelenturan vertikal yang baik.
 - Selalu beroperasi dalam keadaan dingin: tanpa pergerakan antarlapis

rangka ban, tanpa gesekan ban dengan permukaan jalan.

B. Ban Bias

Pada saat ban berputar, tapak ban akan bergerak mengikuti kelenturan ban dan ini mengakibatkan:

- Perubahan luas daerah kontak ban dengan permukaan jalan.
 - Gesekan ban dengan permukaan jalan.
- Mengakibatkan:
- Keausan yang lebih cepat.
 - Kurang daya cengkraman dan mudah selip.
 - Kurang stabil, akibat crown tanpa stabilizer.
 - Boros bahan bakar.
 - Panas yang ditimbulkan akibat pergerakan antarlapis rangka ban dan gesekan antara tapak dan permukaan jalan "heat separation" atau kerusakan ban akibat panas.



Berikut cara penambalan ban radial menurut Michelin.

A. Perlengkapan yang perlu disiapkan:

- a) Material tambalan
- b) Mata bor khusus ban
- c) Kuas
- d) Catut
- e) Gerenda
- f) Lem khusus tambalan
- g) Cutter

B. Cara penambalan

Cari di seluruh permukaan ban di mana terjadi kerusakan akibat paku/baut. Tandai pada bagian dalam dan luar ban.

Angkat paku/baut dari ban dengan perlahan (Gambar 1).

Periksa lubang bekas paku/baut pada ban. Periksa dengan teliti seluruh permukaan di sekitar lubang mur, jika ukuran terlalu besar maka teknik penambalan tidak bisa dilakukan dengan perlengkapan standar.

Pilih material tambalan yang tepat.

Dalam hal ini sesuai ukuran lubang pada ban. Material tambalan harus lebih besar daripada ukuran baut yang menancap.

Untuk memastikan besarnya lubang, tempelkan bagian bawah material tambalan lalu buat garis melingkar diikuti garis yang berpotongan tepat di tengah lubang.

Perbesar lubang dari sisi dalam ban dengan bor yang berkecepatan rendah. Ulangi beberapa kali hingga benar-benar menembus sisi luar ban (Gambar 2).

Dengan mata bor yang sama, rapikan lubang, kali ini lakukan dari luar. Ini berguna untuk menghilangkan serpihan atau material ban yang tertinggal akibat pengeboran dari dalam.

Gunakan gerenda untuk menghaluskan tekstur di permukaan sekitar ban bagian dalam. Jangan terlalu menekan ke arah dalam, ini hanya untuk menghaluskan area sekitar ban agar lem bisa menempel sempurna (Gambar 3).

Gunakan kuas halus untuk membersihkan serpihan ban yang

tertinggal. Pastikan permukaan sekitar lubang bersih dari minyak atau air.

Olekan tipis lem khusus untuk tambalan di permukaan yang sudah dibersihkan tadi. Biarkan lem sedikit mengering.

Lepaskan penutup material tambalan secara perlahan agar lem yang melekat pada material tidak berkurang karena akan berpengaruh pada daya rekat material ketika menyatu dengan ban.

Masukkan ujung material tambalan, beri sedikit tekanan pada bantalan material.

Tarik ujung kawat pada material tambalan dengan catut hingga keseluruhan batang material tambalan masuk ke dalam ban.

Potong bagian batang yang muncul pada ban. Gunakan cutter atau pisau tajam agar bekas potongan rapi (Gambar 4).

Periksa bagian material tambalan dari dalam dan luar ban. Cek lagi tambalan. Ban siap digunakan kembali.

Hendro Prasetyo

Operations Manager PT Prima Sentosa Ban,
Authorized Distributor Michelin





KOPLING PENGUBAH TORSI

Dalam foto yang saya lingkari merah itu fungsinya untuk apa? Menurut teman-teman di sini, itu special part Mercedes Benz dengan nama TCS dengan pengodean di unit Actros 4054 "SLT".

Ariwan Eka, Banjarmasin

Kopling pengubah torsi terdiri dari *converter* hidrodinamik, beberapa penghalang utama yang terintegrasi, kopling pengunci, beberapa kopling *overrunning*, sebuah kopling kering sebagai kopling pemindahan yang dihubungkan dengan aliran bawah dari *converter*. Sistem kopling pengubah torsi juga memiliki fitur beberapa kontrol otomatis untuk kopling pengunci, pengatur kopling untuk perubahan kopling, beberapa alur oli dengan pompa, dan filter untuk kopling pengubah torsi dan transmisi (*gear box*).

Kopling pengunci ditempatkan pada bagian depan dari *converter*. Kopling pengunci bertugas untuk mengunci perubahan torsi dan membuka hubungan mekanik antara mesin dan transmisi. Hubungan ini terjadi ketika ada perbedaan kecepatan nyata dari pompa *impeller* (*engine speed*) dan turbin rotor (*gear box input shaft*) kurang dari 20%, jika tidak ada perubahan maka hal ini sangat diperlukan. Lampu indikator pada panel instrumen akan hidup setelah kopling pengubah terkunci.

Kopling pemindah ditempatkan di bawah *converter* untuk penempatan yang mudah dari *gear*. Di sini tidak ada adaptasi kecepatan nyata antara *gear box* dan mesin. Percepatan didapat dengan menginjak kontrol pengaruh otomatis dari kopling pengubah maka *converter* akan mengulang pada kecepatan *engine* tinggi. Hal ini akan meningkatkan torsi 2,5 kali lebih tinggi sehingga tidak diperlukan perubahan *gear* dalam banyak situasi. Kopling *over running* dapat digunakan sebagai *engine brake* secara penuh pada setiap situasi mengemudi.

“

Itu adalah actros - kopling pengubah torsi.

Kopling pengubah torsi digunakan untuk bantuan pada pemakaian tugas berat. Kopling itu biasanya ada pada kendaraan *off road*, kendaraan berpengerak empat roda dan untuk traktor bermesin ekstrim yang memiliki *range* luas. Kopling pengubah torsi adalah kombinasi dari pengubah torsi hidrodinamik dengan kopling pengubah yang digerakkan secara mekanik. Ini contoh yang diizinkan seperti pemakaian bebas untuk semua gerakan dan pencegahan mekanik atau panas akibat beban berlebihan dari kopling. Kopling ini disarankan digunakan pada pemakaian tenaga yang tinggi pada semua situasi mengemudi, untuk selangkah peningkatan torsi mesin.

SISTEM PENDINGIN

Mesin yang terpisah dan alat pendingin oli dari pembantu permulaan dan transmisi adalah subjek yang bersuhu tinggi dalam *converter* dan operasi penghalang. Hal itu didinginkan oleh udara atau minyak pendingin serta kipas berpengerak hidrolik yang berada di belakang. Pemisah keras dari mesin dan pendingin *converter* menyediakan peningkatan tenaga untuk pilihan traksi dan operasi pengereman untuk semua kondisi mengemudi dan kebutuhan torsi di setiap manuver mengemudi. The Actros SLT dilengkapi dengan radiator besar untuk CTT (custom tailored trucks) yang didesain sesuai permintaan konsumen.

Ananta Wisesa

(Section Manager External
Communication PT Mercedes Benz
Indonesia)

Diterjemahkan oleh:

Rudy Subagio

(truck engine specialist)



AERIAL PLATFORM

Akses bagi yang tak Terjangkau

Teks: Abdul Wachid
Foto: Giovanni Versandi

Kota Surabaya merupakan salah satu kota besar di Indonesia yang memiliki ruas jalan terpanjang. Kota yang kini dipimpin Wali Kota Tri Rismaharini ini memiliki banyak ruas jalan umum dan jalan tol yang membelah sebagian kota.

Jaringan jalan di Surabaya berdasarkan data Dinas Perhubungan Surabaya hingga Juli 2013 mencapai panjang 1.646,48 km dari yang sebelumnya pada akhir tahun 2012 sepanjang 1.609,96 km. Pertumbuhan ruas jalan di Surabaya diperkirakan akan meningkat seiring meningkatnya jumlah kendaraan dan gencarnya pemerintah kota membangun ruas jalan baru.

Meningkatnya jumlah ruas jalan di Surabaya secara otomatis memengaruhi kebutuhan penerangan jalan umum. Penerangan jalan umum berfungsi untuk menghasilkan keakuratan, dan kenyamanan penglihatan di waktu malam hari, menjaga kualitas jarak pandang, serta memudahkan bagi kendaraan yang melintas dan juga pejalan kaki sehingga dapat meningkatkan keselamatan lalu lintas dan keamanan terhadap para pengguna jalan dari tindakan kriminal. Selain itu, kondisi

SPESIFIKASI UMUM

Ada beberapa jenis yang berbeda dari arieal platform yang semua memiliki fitur khusus. Perbedaan utama adalah dalam mekanisme penggerak yang mendorong arieal platform ke lokasi yang diinginkan. Kebanyakan yang didukung oleh salah satu hidrolik atau mungkin pneumatik.

penerangan jalan yang padam juga berpotensi memicu kecelakaan.

Berdasarkan data lalu lintas, selama bulan 2013, ada 33 kejadian laka lantas di kawasan Margomulyo dan Kalianak. Dari puluhan kejadian itu, 15 korban meninggal dunia, 14 korban luka berat, dan 15 orang luka ringan dengan kerugian materi Rp 30,9 juta. Kecelakaan yang terjadi sebagian besar melibatkan motor dan truk. Penyebab kemacetan pun beragam, mulai dari mobil mogok, lampu merah, halte bus hingga padamnya penerangan jalan umum.

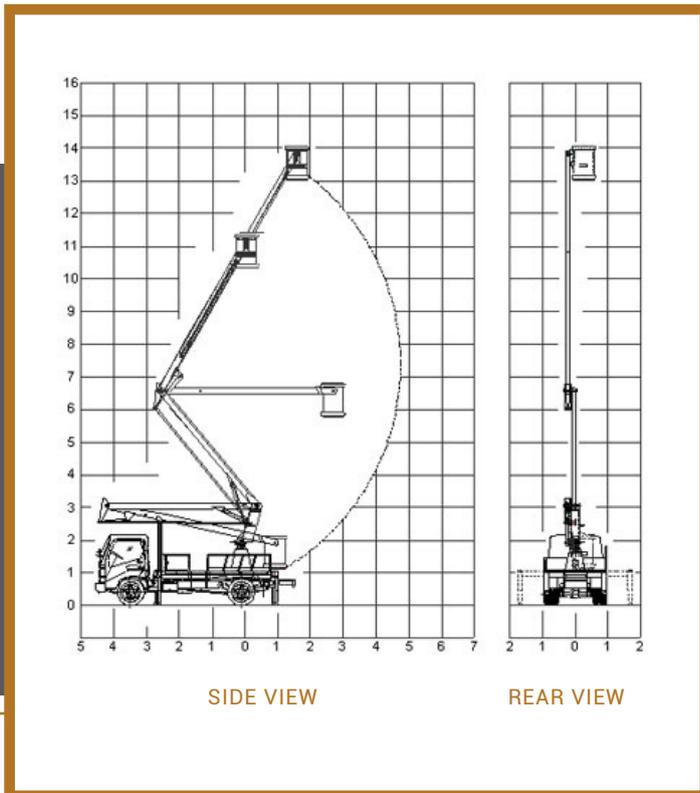
Agar menjamin kondisi penerangan jalan umum di jalan Surabaya dalam keadaan baik dibutuhkan pemeliharaan yang rutin dan berkala. Di Surabaya pihak yang diberi kewenangan untuk melakukan pemeliharaan ialah Dinas Kebersihan dan Pertamanan, mereka bertanggung jawab atas kondisi kebersihan dan pertamanan termasuk penerangan jalan umum. DKP Surabaya memiliki sekitar 10 unit armada truk khusus yang digunakan dalam kegiatan pemeliharaan penerangan jalan umum. "Armada yang DKP Surabaya miliki juga dipergunakan untuk pemeliharaan pohon terutama menjelang musim penghujan," jelas Agus Hebi, Kepala Bidang Operasional DKP Surabaya.

Tiap tahunnya terutama menjelang musim penghujan DKP Surabaya melakukan kegiatan pemotongan pohon dan ranting sebagai pencegahan pohon tumbang. Dikarenakan

seringkali saat musim hujan tiba selalu disertai angin kencang. Untuk itu, DKP Surabaya melakukan pemotongan pohon-pohon di jalan-jalan protokol, seperti di Jalan Raya Darmo, Panglima Sudirman, Urip Simoharjo, Jenderal Ahmad Yani dan Diponegoro.

Sementara itu, truk khusus yang digunakan DKP Surabaya dalam pemeliharaan penerangan jalan umum merupakan kategori *aerial platform*. *Aerial platform* juga dikenal sebagai alat mekanis yang digunakan untuk menyediakan akses sementara bagi orang-orang atau peralatan untuk wilayah yang tidak terjangkau atau gedung tinggi. Contohnya, untuk pekerjaan konstruksi atau oleh petugas pemadam kebakaran sebagai akses darurat.

AERIAL PLATFORM



KOMPONEN PENUNJANG

- Telescopic boom
- Outrigger with safety pin
- Emergency manual bleed down
- Number coded wiring
- Hydraulics system with counter balance
- Large platform
- Large tool boxes
- Working light
- Rotary light
- Manual switch in basket
- Semi electric outrigger operation



SPESIFIKASI ARIEAL PLATFORM

Maksimal ketinggian: 14 meter

Platform

- Tinggi : 12 m
- Kapasitas : 200 kg
- Ukuran : 107 x 60 x 100 cm
- Konstruksi : Steel di seluruh dengan keranjang fiberglass
- Leveling : Teknik

- Konstruksi Boom : Baja penuh
- Rotasi : 350°
- Daya mesin : Truck Mounted PTO
- Sistem Hidrolik : Silinder akting ganda lengkap dengan pompa roda gigi dan katup kontrol
- Stabilisasi : 2 sepasang cadik hidrolik sebagai stabilisator tambahan





Susanto, Konsultan Bisnis

CORPORATE BRAND

CARA JITU INVESTASI JANGKA PANJANG

TEKS: ABDUL WACHID
FOTO: GIOVANNI VERSANDI



Tjuk Soewarso

Berkembangnya kegiatan perekonomian saat ini menyebabkan banyak produk baru serta layanan jasa bermunculan. Di satu sisi, konsumen dibuat senang dengan makin bervariasinya produk konsumsi dalam memenuhi kebutuhan, namun di sisi lain konsumen tentu akan makin bingung memilih produk yang akan dikonsumsi. Pada saat konsumen bingung inilah para produsen berlomba-lomba merebut perhatian konsumen dengan menginformasikan dan menawarkan produk mereka agar menjadi pemenang dalam pasar persaingan. Di sinilah corporate brand hadir dalam rangka memenangkan persaingan menghadapi dominasi pesaing dalam memperebutkan konsumen.

Di sisi lain perilaku konsumen saat ini cenderung mementingkan faktor-faktor emosional, konsumen bukan hanya meminta produk yang berkualitas tetapi lebih jauh lagi mereka ingin membeli produk tersebut dari perusahaan dan *brand* yang dapat dipercaya.

Maka dari itu, perusahaan yang dapat memenangkan persaingan di masa depan adalah mereka yang mampu beradaptasi dengan perubahan yang ada dan memiliki kemampuan untuk mengkomunikasikan tanggung jawab dan kepercayaan.

Menurut Tjuk Soewarso, pakar Komunikasi Sekolah Tinggi Ilmu

Komunikasi Surabaya, banyak perusahaan di Indonesia yang belum memahami pentingnya *brand* sebagai aset yang tak berwujud. "Mereka tidak tahu, *brand* yang dimiliki atau dikelolanya mempunyai nilai yang dapat diukur secara finansial atau sebagai suatu aset dan bersifat jangka panjang," katanya. Hal ini terjadi karena pada umumnya perusahaan memandang aktivitas menyangkut *brand* (misal promosi atau iklan) sebagai kegiatan yang hanya berdampak jangka pendek.

Padaahal, kini konsumen makin memiliki kecenderungan untuk mengkaji perusahaan lebih dari sekadar produk atau *advertising* yang mereka lihat. Jika perilaku orang-

orang yang berada di dalam sebuah perusahaan tidak sejalan dengan apa yang mereka komunikasikan, konsumen akan hilang kepercayaan terhadap produk yang dijual oleh perusahaan tersebut dan beralih pada perusahaan lainnya. Maka dari itu, untuk mendapatkan sebuah posisi pasar yang kuat diperlukan lebih dari sekadar merek yang terkenal, bukan cuma kehadiran sebuah *brand* besar di masyarakat. Untuk mendapatkan posisi pasar yang kuat, sebuah perusahaan harus bisa menciptakan sebuah hubungan antara konsumen dengan mereka yang berada di dalam perusahaan.

Di Indonesia sendiri masih banyak perusahaan yang belum memahami secara mendalam tentang *corporate brand*. Utamanya untuk perusahaan yang masih didominasi dengan manajemen keluarga. Kebanyakan mereka memandang aset hanyalah sebatas pada aset berwujud (aset yang tampak secara fisik) dan belum memandang *brand* sebenarnya merupakan suatu aset yang masuk dalam kategori aset tak berwujud (*intangible asset*).

Aktivitas bagian pemasaran yang menelan biaya besar untuk promosi atau iklan seringkali diminta oleh bagian keuangan untuk dipertanggungjawabkan sesuai periode saat aktivitas dijalankan. Padahal, buah dari aktivitas pemasaran terhadap *brand* bersifat akumulasi yang tercermin dalam nilai *brand* tersebut. Karena itu, perlu dipahami membangun *brand* itu tidak mudah, perlu waktu yang panjang dan biaya yang besar. "Biaya untuk membangun *brand* harus dipandang sebagai investasi," kata Tjuk Soewarso.

Mengetahui nilai *brand* perusahaan cukup penting dan perlu dilakukan perusahaan. Karena nilai *brand* perusahaan merupakan cerminan dari akumulasi aktivitas pemasaran dari *brand* produk yang dikelola perusahaan. Selain itu, dengan mengetahui nilai *brand* perusahaan juga bisa memudahkan jika suatu saat terjadi aksi korporasi seperti merger atau akuisisi.

MEMILIH MEDIA EFEKTIF

Berdasarkan data AC Nielsen belanja iklan di kuartal pertama tahun 2014 secara total mengalami pertumbuhan sebesar 15% dibandingkan dengan kuartal pertama tahun 2013, dari Rp 23,3 triliun menjadi Rp 26,7 triliun. Tren positif tersebut memberi pandangan jika perusahaan Indonesia lambat laun mulai memiliki kesadaran tentang *corporate brand* dengan memasang iklan di media massa. "Tidak semua perusahaan besar memahami pentingnya *brand*, terkadang kita juga harus mengedukasi mereka tentang peran media," tutur Rahma Dheny, *Marketer Iklan Harian Jawa Pos*.

Kegiatan periklanan bisa dikatakan efektif, jika target pembaca atau sasaran iklan mampu dicapai. Untuk mencapai itu, diperlukan perencanaan dan pemilihan media yang tepat. Karena itu, dibutuhkan *media buying*, yakni aktivitas dalam memilih institusi media, memonitoring, dan mengevaluasi hasil dari kegiatan *media planner*. Fungsi yang dijalankan adalah *pertama*, meliputi penyediaan informasi bagi *media planner* misalnya *rating* acara atau *positioning* suatu media; *kedua*, negosiasi harga pembelian dan penyewaan waktu dan ruang pada suatu media; *ketiga*, memonitor pelaksanaan kegiatan iklan seperti menghitung jumlah target pembaca yang tereksposure atau memonitor jadwal pelaksanaan iklan; keempat, mengevaluasi akumulasi efektivitas kegiatan periklanan melalui media tertentu.

Prinsipnya, kata Dheny, perusahaan atau pemasang iklan memiliki harapan agar mendapat timbal balik dari iklan yang dipasang dengan timbulnya respons dari pembaca yang akhirnya berminat dan membeli produk tersebut. Dengan demikian, pemilihan media memang harus tepat agar target benefit dan profit dari pemasang mampu dicapai.

Berdasarkan survei AC Nielsen, masyarakat Indonesia mayoritas belum melek media atau akses informasi masyarakat terutama di daerah masih terbatas, ditambah dengan minat baca yang rendah. Sejauh ini media cetak cenderung lebih luas jangkauan akses informasinya, selain karena bisa terdokumentasi, konten dari media cetak lebih komprehensif ketimbang media massa lain.

KONVERGENSI MEDIA

Kesadaran suatu perusahaan untuk mengetahui perilaku konsumen yang tidak sama, berubah-ubah dan gaya hidup pada era sekarang sangatlah penting bagi perusahaan untuk menentukan eksistensinya yang pada dasarnya tertuju pada khalayak. Konvergensi media atau penggabungan media-media menjadi alternatif untuk digunakan dan diarahkan ke dalam satu titik tujuan dalam mencitrakan suatu perusahaan dengan bauran lebih luas.

Menurut Susanto, konsultan bisnis, sebuah perusahaan tidak harus melakukan kegiatan *corporate brand* dengan cara memasang iklan di media massa. Perusahaan juga bisa menggunakan media lain seperti internet (jejaring sosial, video, email, blog, website) media cetak (poster, banner, baliho, pamflet), media dalam sponsorship event tertentu. Prinsipnya, sebuah perusahaan haruslah memahami sendiri perilaku khalayak yang dinamis menjadi alasan yang sangat tepat menjadikan media yang berbeda ke dalam satu kesatuan untuk mempermudah khalayak dalam mencari informasi.

Konvergensi media juga lebih efektif dalam segala hal, koneksi yang lebih mudah, tidak terbatas ruang dan waktu, pesan yang disampaikan dapat lebih banyak dan dapat disegmentasikan menurut kategorinya sehingga mempermudah khalayak dalam mencari informasi yang dibutuhkan.

Konvergensi media menuntut kemampuan untuk menguasai teknologi media, yang berkembang sangat pesat. Konsekuensinya, harus ada penyediaan sumber daya manusia yang memadai untuk penguasaan teknologi tersebut. Tetapi kita dapat melihat realitas yang ada di masyarakat kita sekarang ini, dalam hal teknologi internet Indonesia merupakan negara dengan sebagian besar penduduknya adalah mengakses internet.

JENIS IKLAN BERDASARKAN TUJUANNYA

1 *Commercial Advertising*

Iklan komersial adalah iklan yang bertujuan untuk mendukung kampanye pemasaran suatu produk atau jasa. Iklan komersial ini terbagi menjadi beberapa macam.

- Iklan Strategis. Digunakan untuk membangun merek. Hal itu dilakukan dengan mengomunikasikan nilai merek dan manfaat produk. Perhatian utama dalam jangka panjang adalah memosisikan merek serta membangun pangsa pikiran dan pangsa pasar. Iklan ini mengundang konsumen untuk menikmati hubungan dengan merek serta meyakinkan bahwa merek ini ada bagi para pengguna.

- Iklan Taktis. Memiliki tujuan yang mendesak. Iklan ini dirancang untuk mendorong konsumen agar segera melakukan kontak dengan merek tertentu. Pada umumnya iklan ini memberikan penawaran khusus jangka pendek yang memacu konsumen memberikan respons pada hari yang sama.

2 *Corporate Advertising*

Iklan yang bertujuan membangun citra suatu perusahaan yang pada akhirnya diharapkan juga membangun citra positif produk-produk atau jasa yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Iklan corporate akan efektif bila didukung oleh fakta yang kuat dan relevan dengan masyarakat, mempunyai nilai berita dan biasanya selalu dikaitkan dengan kegiatan yang berorientasi pada kepentingan masyarakat.

Iklan corporate merupakan bentuk lain dari iklan strategis ketika sebuah perusahaan melakukan kampanye untuk mengomunikasikan nilai-nilai korporatnya kepada publik. Iklan corporate sering kali berbicara tentang nilai-nilai warisan perusahaan, komitmen perusahaan kepada pengawasan mutu, peluncuran merek dagang atau logo perusahaan yang baru atau mengomunikasikan kepedulian perusahaan terhadap lingkungan sekitar.

3 *Public Service Advertising*

Iklan layanan masyarakat merupakan bagian dari kampanye social marketing yang bertujuan menjual gagasan atau ide untuk kepentingan atau pelayanan masyarakat. Biasanya pesan iklan layanan masyarakat berupa ajakan, pernyataan atau imbauan kepada masyarakat untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan demi kepentingan umum atau mengubah perilaku yang "tidak baik" supaya menjadi lebih baik, misalnya masalah kebersihan lingkungan, mendorong penghargaan terhadap perbedaan pendapat, keluarga berencana, dan sebagainya.



Data Kementerian Perindustrian menunjukkan produksi industri karoseri pada 2012 tercatat sebesar 370 ribu unit dan pada 2013 tumbuh 10% atau menjadi 400 ribu unit. Diperkirakan pada tahun ini pertumbuhannya akan meningkat seiring tingginya volume perpindahan orang maupun barang. "Lima tahun terakhir pertumbuhan industri karoseri cukup baik dilihat dari lahirnya beberapa perusahaan karoseri baru dan perluasan di banyak daerah. Artinya, tren industri karoseri yang selalu meningkat dapat memicu investor agar tertarik terjun di bidang produk karoseri," papar Subagiyo, Sekretaris Jenderal Asosiasi Karoseri Indonesia

Diprediksi keberadaan Masyarakat Ekonomi ASEAN yang akan dimulai Januari

2015 akan makin memperbesar peluang bagi industri karoseri untuk mengisi pasar yang ada. Terlebih, pada saat MEA 2015 diperkirakan bisnis jasa akan lebih bertumbuh ketimbang sektor bisnis lain. Guna mendukung pertumbuhan industri tersebut sudah barang tentu dibutuhkan peran banyak pihak mulai dari pengusaha, pemerintah, hingga organisasi industri karoseri.

Melihat ke belakang mengenai perkembangan industri karoseri, kurun waktu 32 tahun terakhir, Asosiasi Karoseri Indonesia sejauh ini satu-satunya organisasi khusus yang menaungi pengusaha industri karoseri di Indonesia. Askarindo memberi kontribusi dan berperan aktif sebagai wakil industri kepada pemerintah dalam menyampaikan aspirasi yang terkait dengan kebijakan, utamanya dalam hal iklim usaha, pembinaan, dan pengembangan industri karoseri. "Selama ini Askarindo melakukan komunikasi dengan pemerintah bila ada kebijakan, khususnya kebijakan yang berdampak langsung dengan industri karoseri," jelas Subagiyo.

Menurut Subagiyo, sayangnya hingga kini industri karoseri seakan bukan menjadi prioritas dalam rencana ekonomi pemerintah. Industri karoseri sudah tumbuh tapi sampai saat ini belum ada kebijakan yang secara khusus



Askarindo foto bersama dengan Basuki Tjahaja Purnama

ASOSIASI KAROSERI INDONESIA

Fokus Tingkatkan Daya Saing

Teks: Abdul Wachid
Foto: Dok. Askarindo

Industri karoseri nasional tengah terpacu untuk meningkatkan inovasi dan produksi, seiring tingginya pertumbuhan bisnis logistik serta akan dimulainya pasar bebas ASEAN pada 2015. Pelaku industri karoseri kini berlomba-lomba meningkatkan standar produk, dimulai dari material yang berkualitas dan proses produksi yang baik sehingga menghasilkan produk yang maksimal.

mengatur pembinaan industri karoseri. Satu hal yang sangat merugikan industri karoseri adalah kebijakan tentang industri otomotif yang diizinkan memproduksi kendaraan niaga menjadi kendaraan penumpang. Kebijakan ini memukul industri karoseri dan menyebabkan banyak industri karoseri yang tutup atau gulung tikar.

Ironisnya kebijakan tersebut diambil pada saat industri karoseri sedang tumbuh dengan pesat dan dalam masa kejayaan di era tahun 1990-an. Kebijakan ini terlihat tidak pro kepada industri karoseri yang semestinya dilindungi dan makin ditingkatkan. Padahal pemerintah perlu sadar industri karoseri Indonesia dimiliki oleh pengusaha lokal, padat modal, dan padat karya.

KEGIATAN ASKARINDO

Musyawarah Nasional yang berlangsung pada Juli 2012 menghasilkan banyak perubahan bagi Askarindo. Selain terpilihnya Ketua Umum periode 2012-2016 Johnny Basuseno Dhewo, adanya perubahan AD/ART serta struktur organisasi yang terdiri dari Dewan Pembina, Dewan Pengawas, dan Pengurus Pusat membuat Askarindo bisa bekerja lebih efektif.

Mengingat sebelumnya, isu legalitas Askarindo menjadi isu akibat banyak kalangan termasuk di kalangan pelaku usaha industri karoseri yang mempertanyakan eksistensi Askarindo. "Pertanyaan yang paling sering adalah kalau menjadi anggota Askarindo apa manfaatnya untuk kami?" keluh Subagiyo. Padahal, keberadaan Askarindo juga memberi edukasi kepada anggotanya agar mampu menghasilkan produk yang berdaya saing tidak hanya asal laku dijual.

Edukasi yang dimaksud melalui kegiatan rutin Askarindo seperti pelatihan, penyebaran informasi, dan pameran industri karoseri terkini. Ditambah kegiatan forum dengan skala nasional, seperti Rapat Kerja Nasional dan Musyawarah Nasional akan makin menyerap semua aspirasi anggota yang hasil berdampak positif bagi kalangan pelaku usaha. Askarindo juga seringkali mengadakan rapat koordinasi dengan kementerian terkait, seperti Kementerian Perindustrian, Kementerian Perhubungan, Badan Penanaman Modal dan Kementerian Keuangan. Serangkaian kegiatan tersebut tak lain upaya Askarindo mengukuhkan eksistensi dan membangun soliditas anggota demi kemajuan industri karoseri di Indonesia.

Upaya lain Askarindo ialah meningkatkan daya saing dalam peningkatan kualitas produk dengan cara membandingkan dengan produk impor. "Agar kita bisa mengetahui produk kita berada pada level sama, di atas atau di bawah jika dibandingkan dengan produk luar. Andai permintaan produk karoseri dalam negeri lebih tinggi daripada luar negeri, artinya produk kita memiliki daya saing yang diharapkan," tambah Subagiyo.

Dengan begitu, Askarindo berharap pemerintah seharusnya menyadari, industri karoseri yang tumbuh dan berkembang di Indonesia merupakan aset bangsa yang harus dikembangkan, dilindungi dan ditingkatkan daya saing karena 90 persen industri karoseri dimiliki oleh pengusaha lokal yang padat modal dan padat karya.

Salah satu yang paling penting bagi Askarindo agar pemerintah menerbitkan peraturan-peraturan yang pro-industri karoseri. *Pertama*, dari sisi industri diterbitkan peraturan yang secara khusus mengatur industri karoseri dalam rangka pembinaan dan peningkatan daya saing. *Kedua*, dalam kebijakan fiskal pemerintah memberikan fasilitas sebagaimana sektor industri yang lain. *Ketiga*, di sisi investasi, untuk industri karoseri tertutup bagi Penanam Modal Asing baru maupun perluasan. *Terakhir*, peraturan Dinas Perhubungan, pemerintah bertindak tegas dalam menjalankan kebijakan yang telah ditetapkan.



Askarindo Rapat Koordinasi dengan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta yang diwakili oleh Basuki Tjahaja Purnama



Rapat Kerja Askarindo Nasional Ke I Tahun 2013

SEJARAH & PERKEMBANGAN

Industri karoseri Indonesia sejak tahun 1970-an pernah mengalami era keemasan hingga penghujung tahun 1986. Sekitar 350 industri karoseri saat itu di seluruh Indonesia mampu memproduksi berbagai jenis karoseri untuk kendaraan angkutan barang dan terutama angkutan penumpang.

Mereka berhasil memodifikasi kendaraan *pick up* dan sasis truk menjadi minibus dan bus di mana masyarakat pada masa itu masih menggantungkan transportasi publik. Selain itu juga, angkutan barang seperti *dump truck*, *crane*, pemadam, *tru tangki*, dan boks sangat diperlukan oleh pengusaha guna menunjang aktivitas ekonominya.

Pesatnya pertumbuhan industri karoseri kala itu didukung Departemen Perindustrian (sekarang Kementerian Perindustrian) yang membatasi Agen Tunggal Pemegang Merek hanya boleh memproduksi produk jadi, seperti sedan, *pick up*, dan sasis. Sementara Departemen Keuangan (sekarang Kementerian Keuangan) dalam hal ini Direktorat Jenderal Bea dan Cukai mengeluarkan kebijakan yang tidak memberi peluang terhadap impor kendaraan sedan dan bus CBU (baru dan bekas) ke wilayah Indonesia dengan menetapkan bea masuk sebesar 200% untuk kendaraan sedan dan bea masuk sebesar 100% untuk impor kendaraan bus.

Namun seiring dengan perubahan kebijakan pemerintah, seperti dicanangkannya peningkatan mutu produk kendaraan karoseri dengan *full press body* serta standarisasi produk kendaraan minibus. Ditambah diberikannya izin *in house* produk minibus bagi APM untuk mengimpor kendaraan bus baru dalam bentuk CBU, maka industri karoseri mulai



Subagio Sekjen Askarindo

berguguran satu demi satu terutama industri karoseri yang memproduksi minibus. Agar kondisi industri karoseri tidak kian memburuk, pada 9 Januari 1982 beberapa pengusaha industri karoseri bertemu untuk membentuk suatu wadah persatuan dan kesatuan bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang industri karoseri di Indonesia yang diberi nama Asosiasi Karoseri Indonesia, disingkat Askindo.

Sejak berdiri pada tahun 1982, Askindo telah beberapa kali mengadakan Musyawarah Nasional yang merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam organisasi Askindo guna menetapkan kepengurusan dan program kerja

Askindo yang berkaitan dengan pembinaan dan pengembangan anggota Askindo. Pada Munas kelima tanggal 25-26 Juli 2003 terjadi beberapa perubahan, salah satunya singkatan nama Askindo menjadi Askarindo, karena nama Askindo dipergunakan oleh Asosiasi Kakao Indonesia.

"Saat ini di Indonesia perusahaan yang bergerak di bidang industri karoseri sekitar 500 perusahaan, dan terdapat 212 perusahaan yang tergabung Askarindo. Anggota yang terdaftar tersebar di delapan provinsi, yakni Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Jawa Barat, Jawa Tengah, DKI Jakarta, Jawa Timur, dan DIY Jogjakarta," tutup Subagiyo.



Teks: Sigit Andriyono

PROBLEMATIKA KEHADIRAN KERNET TRUK

Dunia angkutan transportasi tidak lepas dari pelaku yang langsung terkait dengan perjalanan membawa muatan, yaitu sopir dan kernet. Mereka adalah penanggung jawab muatan saat berada di jalan. Kita tahu profesi mereka cukup sering pada posisi sulit, jarak tempuh yang panjang serta jauh dari keluarga. Apalagi ada beberapa truk yang terpaksa jalan tidak disertai dengan kernet.

Salah satu sopir dari perusahaan masker di Jatim, Amir (38), seminggu dua kali harus pulang pergi Trenggalek-Surabaya mengangkut kain serat dari pelabuhan Tanjung Perak ke Trenggalek. Amir sudah hampir lima tahun bekerja di perusahaan kelas menengah ini. Menurut cerita Amir, baru kali ini ia bekerja tanpa kernet. "Terasa

berat perjalanan jauh tanpa kernet, apalagi kalau malam dan jalan sepi, cepat sekali mengantuk," ungkapnya. Selain itu, ada hal yang lebih memberatkan, saat muat di pelabuhan Amir harus merapikan sendiri terpal bak truknya karena harus membayar tambahan biaya jika menggunakan jasa kuli muatan.

Suatu malam ia juga pernah demam saat perjalanan dari Surabaya. Saat itu waktu sudah menjelang malam, hujan deras dan kernetnya izin ada keperluan keluarga. Malam itu Amir memasang sendiri terpal, setelah hampir selesai, tiba-tiba hujan turun. "Saya berhenti sejenak untuk berteduh masuk kabin, kebetulan tinggal mengencangkan tali terpal. Tetapi sudah setengah jam, hujan

belum reda. Akhirnya saya nekat keluar menyelesaikan pekerjaan," cerita Amir.

Dalam perjalanan pulang ia menggigil dan merasa agak meriang. Amir banyak berhenti karena merasa tidak bugar untuk berkendara. Keberadaan kernet memang tidak bisa dijauhkan dari sopir. Mereka adalah navigator, asisten sekaligus teman dalam perjalanan.

Satu kisah lagi Momon (33) sopir dari Tasikmalaya yang dulu sempat menjadi kernet di perusahaan ekspedisi. "Gampang-gampang susah kerja jadi kernet, kadang ya kebetulan mudah kalau sopirnya baik. Bisa juga keras kalau ketemu sopir yang pelit," tuturnya sambil tersenyum. Gaji Momon dibayar seminggu sekali Rp 200 ribu jika



dalam minggu itu sopir dapat muatan penuh. Jika ada libur atau muatan lagi jarang bisa hanya Rp 130 ribu. Dengan sifat Momon yang ramah dan supel, Momon selalu mendapat gaji penuh tiap minggu. "Kalau pas lagi baik kadang dapat bonus dari sopir Rp 100 ribu tiap bulan," tuturnya. Saat itu keberadaan kernet belum begitu diperhatikan oleh perusahaan, hak sopir sendiri untuk mencari kernet. Momon juga harus kerja giat untuk membuktikan ia layak dipilih sebagai kernet. Sering juga dari beberapa sopir yang ia ikuti adalah rekomendasi dari sopir sebelumnya. "Alhamdulillah saya selalu dapat sopir yang baik, meskipun pernah juga kerja dengan sopir yang agak pelit," imbuhnya.

Kini Momon sudah menjadi sopir dan hampir tiga bulan dengan kernet barunya, Eko (25). Momon berpendapat tentang pekerjaan Eko, "Ia cukup ulet, saya suka dengan semangat anak ini, dan kernet mesti kerja seperti itu." Harapan Momon tiap kernet wajib mengetahui deskripsi pekerjaan. Menurutnya tugas paling utama adalah saat berada di jalan, saat itu sopir perlu pendamping yang bisa memantau situasi jalan dari sudut pandang berbeda. Dalam kabin ada titik blind spot dari kemudi. Tugas kernet adalah membantu area yang tidak bisa dilihat sopir. Misalnya sisi kiri kendaraan di depan truk yang dikemudikan.

Kebutuhan akan kernet sering dihubungkan juga dengan gaji mereka. Sopir membayar sendiri kernetnya. Salah satu perusahaan distribusi keramik dan bahan deterjen di wilayah Buduran, Sidoarjo contohnya. Sunarko (40), menjelaskan sekitar tiga tahun yang lalu perusahaannya memberlakukan aturan tiap truk harus menggunakan dua kernet, jika menggunakan satu kernet dengan alasan apa pun gaji kernet tidak dibayar perusahaan. Karena biaya transportasi terkait harga BBM yang makin melonjak, kini sopir sendiri yang harus membayar kernetnya. Sopir juga bebas tidak menggunakan kernet. "Ongkosan mepet, biaya makan mahal selama di jalan, kini sopir untuk ngasih makan kernet saja berat, jadi terpaksa kami harus mengatasi apa-apa sendiri," ungkap Sunarko. Uang

jalan yang mereka terima tidak mencukupi untuk memberi makan kernet, apalagi memberi upah kernet. Uang jalan pas-pasan, termasuk biaya operasional di jalan, kondisi ini yang membuat sopir harus bekerja sendiri. Menurutnya lebih baik berangkat sendiri tanpa kernet daripada ongkosan tidak mencukupi kebutuhan di jalan. Sunarko memprediksi jika kondisi seperti ini terus berlangsung mungkin 10 tahun lagi tidak ada regenerasi sopir angkutan barang.

Uang saku yang ia terima untuk jurusan Surabaya-Jakarta cukup mepet, Rp 1,5 juta. "Itu sudah termasuk uang makan dan biaya "ngemel" jika ada operasi petugas," keluhnya. Ngemel adalah istilah di kalangan sopir untuk membayar uang pungutan sebagai ganti sanksi kelebihan muatan.

Berada dalam posisi yang serbasulit, keberadaan kernet tetap dibutuhkan oleh sopir apalagi dalam keadaan mendesak atau kondisi truk rusak. Kernet bisa menjaga truk beberapa saat saat sopir mencari bantuan sehingga truk yang mogok tidak ditinggal begitu saja di pinggir jalan. Mereka juga harus belajar mengganti ban, memasang pengganjal saat jalan menurun, membantu memasang terpal, membersihkan truk jika baru saja keluar dari bengkel. Rata-rata ilmu tentang truk, didapat secara autodidak, belajar dari pengalaman yang mereka temui di jalan. Dalam hal mengemudi pun mereka juga tidak menggunakan jasa kursus mengemudi.

Akhirnya solusi sederhana yang diambil sopir saat tidak ada kernet adalah membayar orang. "Sebenarnya bayar orang bukan jalan keluar, karena kami juga keluar biaya untuk menyuruh orang tersebut misalnya melepas ban, memasang membeli onderdil dan banyak lagi," imbu Sunarko.

Dalam hal keamanan berkendara, kernet diperlukan saat mendampingi area yang rawan bajing loncat atau kecelakaan. Menurutnya, Alas Roban merupakan salah satu area yang rawan perampokan, karena kondisi jalan yang naik turun, membuat truk tidak bisa melaju cepat. Kecepatan rendah inilah yang dimanfaatkan perampok untuk melakukan aksinya, jika ada kernet, sopir

bisa fokus pada jalan sedangkan kernet melihat ke belakang lewat spion atau sisi kiri jalan. Jika terjadi apa-apa segera bisa segera memberi tahu sopir. Selain itu juga, jalan yang berliku dan lambat membuat sopir kadang mengantuk, kalau ada kernet bisa menjadi teman ngobrol.

Sunarko menegaskan, pertimbangan sopir mengambil kernet. Tiap sopir yang akan menempuh perjalanan jauh dan melewati area yang rawan, pasti mempertimbangkan uang saku yang diberikan. Ongkos ini menjadi pertimbangan karena jika mendapat nilai yang tinggi ia bisa membagi dengan kernet, yang berarti dalam perjalanan sopir tidak sendirian. Jika ongkosnya mepet dengan uang makan, mau tidak mau sopir harus berangkat sendiri karena uang saku yang diterima tidak cukup untuk membayar kernet.

Ada cerita menyedihkan yang dialami rekan Sunarko. "Sopir ini mungkin sudah capai setelah perjalanan jauh dari Jakarta, saat bongkar muat di Driyorejo, si sopir menarik terpal yang berada di sisi bak truk dari atas. Entah licin atau kenapa dia jatuh bersama terpal yang ditariknya, setelah teman-teman membantu membuka terpal yang menutupinya, ternyata ia sudah meninggal dunia. Kasihan si bapak, habis perjalanan jauh tanpa kernet, kecapekan karena bongkar terpal sendiri dan meninggal dunia," tuturnya. Usia teman Sunarko tadi memang sudah termasuk tua untuk sopir, yaitu 54 tahun. Rekan-rekan Sunarko yang biasa bekerja tanpa kernet masih berusia 30-40an, menurutnya cukup kuat untuk bekerja sendiri, asalkan tetap istirahat jika kecapekan. Harapan Sunarko, perusahaan memahami posisi sopir dalam perjalanan, sedikit banyak kernet membantu perusahaan membawa muatan ke tempat tujuan. Tanpa kernet, sopir pun juga kurang bisa maksimal dalam bekerja.

Tugas kernet bukan tugas mudah, mereka membantu sekaligus mengawal, ke mana pun sopir pergi memerlukan pendamping untuk mempermudah pekerjaannya. Dari mereka juga kelak lahir sopir-sopir yang telah tertempa di jalanan.

			
<p>1. PT RAJAWALI INTI // Jln. Brantas Km 1 Probolinggo Tlp. (0335) 423259</p>	<p>2. PT PURA TRANS // Desa Cangkir RT 04 RW IV Driyorejo Gresik</p>	<p>3. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112. Waru Sidoarjo Tlp. 031-8531668</p>	<p>4. SEKOLAH TINGGI ILMU KOMUNIKASI // Jalan Nginden Intan Timur No.1 Surabaya Tlp. (031) 5922018</p>
			
<p>5. PT INDO DHARMA TRANSPORT // Wisma Indomobil Tower II-7th Floor, Jln. Let. Jend Mt Haryono, Kav.8 Jakarta, 13330, 13330 Tlp. (021) 8564751</p>	<p>6. PT KRAMA YUDHA TIGA BERLIAN MOTORS // Jln. Jend. A. Yani, Proyek Pulo Mas Jakarta Timur 13210 P.O. BOX 1482 / JKT1 Tlp. (021) 489-1608</p>	<p>7. PT. ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA // Jln. Danau Sunter Utara Blok O-3 Kav 30 Sunter Jakarta 14330 Tlp. (021) 6501000</p>	<p>8. PT. INDOMOBIL PRIMA NIAGA (KLETEK) // Jln. Raya Kletek No. 9 Taman – Sidoarjo 61257 Tlp. (031) 787 8000 (Hunting) Faks. (031) 788 2163 Hp 081 2356 0877</p>
			
<p>9. PT. INDOMOBIL PRIMA NIAGA (GUBENG) // Jln. Raya Gubeng No. 17, Surabaya 60281 Surabaya Tlp. (031) 5033151, 5033154 Faks. (031) 5032848</p>	<p>10. PT DWI MULTI MAKMUR // Jln. Kapuk Muara No. 7 Komp. Duta Harapan Indah Blok. OO No. 12 Jakarta Utara 14450 Tlp. (021) 66694881</p>	<p>11. PT. MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti - Surabaya Tlp. (031) 5932600 - 2700 Faks. (031) 5946370</p>	<p>12. PT BUMI BENOWO SUKSES SEJAHTERA // Graha Gramaron Jln. Bunguran 23-25A Surabaya Tlp. (031) 355 6666</p>
			
<p>13. PT RAJAWALI SHAKTI NUSANTARA // (Graha Rakhmat 1st Floor) Jln. Raya Prambanan No. 5 Surabaya 60131 Tlp. (031) 31 5010076 Faks. (031) 5010085</p>	<p>14. PT HOLCIM INDONESIA TBK // Talavera Suite 15th Floor Talavera Office Park Jln. Letjen. Tb Simatupang No.22 - 26 Jakarta 12430 Indonesia Tlp. (021) 29861000</p>	<p>15. PT TATA MOTORS INDONESIA // Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8 Suite 801A-B Jln. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA Pondok Pinang Jakarta Selatan 12310 Tlp. (021) 29328041</p>	<p>16. PT KYOKUTO INDOMOBIL DISTRIBUTOR INDONESIA // Jln. Letjen Mt Haryono Kav 8 Wisma Indomobil Lt 4 Bidara Cina, Jatinegara Jakarta Timur 13330 DKI Jakarta Tlp. (021) 85918441</p>
			
<p>17. PT TOTAL QUALITY INDONESIA THE BEST CORPORATE MOTIVATOR // Surabaya Office : Graha Total Quality Jln. Jemursari No. 58B, Surabaya Tlp. (031) 8484690 – 95 Faks. (031) 8484696</p>	<p>18. PT ASTRA MULTI TRUCKS INDONESIA // Jln. Danau Sunter Selatan Blok O/5 Sunter, Indonesia 14350 Tlp. (021) 6507150</p>	<p>19. PT. HINO MOTOR SALES INDONESIA // Wisma Indomobil II Jln. Letjen Mt. Haryono Kav. 9 Jakarta 13330 DKI Jakarta – Indonesia. Tlp. (021) 856 4570, 856 4480</p>	<p>20. PT GLOBAL EKXPO MANAGEMENT (GEM INDONESIA) // Perkantoran Mutiara Taman Palem Block C5/28-29 Jln. Kamal Raya Outer Ring Road 11730 Jakarta Barat Indonesia Tlp. (021) 54358118</p>
			
<p>21. PT GAYA MAKMUR MOBIL // Jln. Lingkar Luar Barat No. 9 Rawa Buaya Cengkareng - Jakarta Barat Tlp. (021) 58300788</p>	<p>22. PT TOYOTA-ASTRA INDONESIA // Kantor Pusat Jln. Yos Sudarso, Sunter II Jakarta 14330 Tlp. (021) 6515551</p>	<p>23. PT. PELANGI NUSANTARA POWER // Permata Pelangi A1-A2 Jln. Dr. Ir. H. Soekarno Sukolilo Surabaya 60119 Tlp. (031) 72160573</p>	<p>20. PT PRIMA SENTOSA BAN // Jln. Kalianak 70-72 Asemrowo, Surabaya Tlp. (031) 7482100 / 7483100 Fax. (031) 7495757</p>

FEEL THE EXCITEMENT OF MOTOR SHOW



P A M E R A N OTOMOTIF SURABAYA 2014

29 OKT – 2 NOV GRAND CITY SURABAYA

PROUD EXHIBITORS:



The Power to Surprise



NISSAN



SUPPORTING PROGRAMS:



SPECIAL PERFORMANCE:



THE SIGIT

31 OKTOBER 2014



NAIF

1 NOVEMBER 2014

PT. Dyandra Promosindo :
☎ 031-531 3177 ✉ @pameranotomotif
🌐 www.pameranotomotifsurabaya.com

Media Partner:

TRUCKMAGZ

Organized By:



no days
without event



PT GAYA MAKMUR MOBIL

Jl. Lingkar Luar Barat No.9 Rawa Buaya - Cengkareng
Jakarta Barat 11740 - Indonesia

Ph. (+62 21) 58300788, Fax. (+62 21) 58300127

Email : info@gmmobil.com, Website : www.gmmobil.com

Medan - Pekanbaru - Jambi - Palembang - Lampung - Jakarta - Bandung - Purwokerto
Semarang - Solo - Surabaya - Balikpapan - Samarinda - Banjarmasin