

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

OCT
2015

MEMPERTANYAKAN
DIGITAL
TRUCKING



Edisi 16/11/2015

Truk Konvensional
vs Truk Aplikasi



TRUK KECIL KIAN DIPERLUKAN

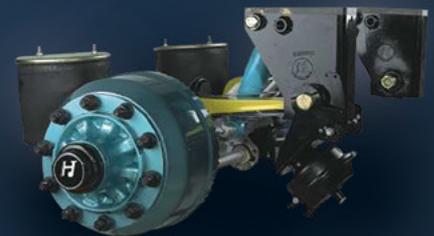
LEGALITAS DEPO KONTAINER DI JAKARTA DIPERTANYAKAN

PENGELOLAAN SURAT JALAN BALIK



— NO. 1 —
**BRAND &
QUALITY**

LET OUR SINCERENESS AND
SPECIALIZED TECHNIQUE
BE ALWAYS WITH YOU



SOLE AGENT
PT DWI MULTI MAKMUR

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

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

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head



Tipper



Mixer



CURSOR 9



DESIGN



CHASSIS



682

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

3E

Energy

Efficiency

Ecology



DESIGN



CUSTOMIZATION



COMFORT & ERGONOMICS



PERFORMANCE



SAFETY



VERSATILITY



RELIABILITY



SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor

Head Office :
Gedung TMT 1, Lantai 3 Suite 301 - Jl KKO Raya No.1
Cilandak Jakarta Selatan 12560 INDONESIA
Tel : +62 21 29976849 Fax : +62 21 29976840 - 41

HI-RELIABILITY IS POSSIBLE



Inovasi Taat Aturan

Ada tren baru dalam bisnis angkutan barang saat ini, yaitu penggunaan aplikasi dalam mencari order muatan. Go-Box merupakan aplikasi untuk pemesanan angkutan barang secara online dan realtime yang memudahkan konsumen mendapatkan harga jasa berdasarkan hitungan rupiah per kilometer. Dengan layanan tersebut konsumen dapat berhubungan secara langsung dengan pengemudi, konsumen juga bisa memilih jenis kendaraan yang dibutuhkan, sebaran kendaraan, dan kepastian tarif. Kemudian pada aplikasi disediakan fitur track and trace yang berfungsi mengetahui posisi barang.

Tak ada yang keliru dengan bisnis menggunakan model aplikasi seperti ini. Bisnis sejatinya tumbuh dan bergerak dinamis agar bisa kian kompetitif. Di ranah angkutan penumpang, Blue Bird Group misalnya, menggunakan aplikasi sebagai alat pemasaran mereka. Penumpang bisa menggunakan aplikasi yang dipasang di telepon genggam masing-masing untuk memesan taksi. Aplikasi Go-Box pun tak jauh berbeda dengan

konsep Blue Bird ini. Tetapi yang baru, Go-Box menawarkan penggunaan aplikasi dalam ranah angkutan barang yang belum pernah ada sebelumnya.

Yang menjadi persoalan adalah ketika usaha bisnis angkutan barang untuk umum tetapi menggunakan kendaraan perorangan. UU No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan menyatakan, semua pemilik angkutan barang wajib berbadan hukum. Badan hukum yang dimaksud sesuai aturan pemerintah, bisa berbentuk BUMN, BUMD, PT (perseroan terbatas), atau koperasi. Pada dasarnya, aturan dibuat demi melindungi konsumen, pelaku usaha, dan pengguna jalan. Upaya menciptakan persaingan industri yang sehat salah satunya tentu dengan mengikuti aturan yang ada guna menjamin kepastian usaha.

Dalam situasi seperti ini, diperlukan kehadiran pemerintah untuk memastikan bahwa usaha yang dilakukan sudah sejalan dengan regulasi yang ada dan tidak melakukan pembiaran jika terjadi pelanggaran.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Reporter
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Citra D. Vresti Trisna

Fotografer
Giovanni Versandi
Bayu Yoga Dinata

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Administrasi
Moulida Ashari

Sirkulasi
Muhammad Abdurrohmam

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

MEMPERTANYAKAN DIGITAL TRUCKING / 16

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #16

Laporan Utama	06 PERUBAHAN MODEL BISNIS ANGKUTAN
	10 GO-BOX
	14 REGULASI
	16 LAST MILE DELIVERY
	20 TEKNOLOGI DALAM MANAJEMEN TRANSPORTASI
Laporan Khusus	22 LEGALITAS DEPO KONTAINER
Logistik & Rantai Pasok	28 SISTEM RANTAI PASOKAN INDUSTRI GARMEN
Fleet Management	32 PENGELOLAAN SURAT JALAN BALIK
Dunia Ban	34 PERBEDAAN BAN BIAS DAN RADIAL
Leader Interview	38 PT VOLVO INDONESIA
Solusi Pengusaha	42 PT KURNIA MITRA SELARAS
Info Produk	46 AMARON, AKI BEBAS PERAWATAN
Mata Lensa	50 SISI LAIN TANJUNG PERAK
Tips & Trik	54 PERAWATAN WING BOX
Event	58 TILOG LOGISTIX
	60 THAILAND INTERNATIONAL TRUCK SHOW 2015
Truk Spesial	64 FOOD TRUCK
Variasi	68 GPS INTELLITRAC
Komunitas	74 APBMI

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



PERUBAHAN MODEL BISNIS ANGKUTAN

TEKNOLOGI TAK SEKADAR TREN

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

Rasio biaya logistik terhadap produk domestik bruto (PDB) di Indonesia berdasarkan data Bank Dunia mencapai 24%. Dari total biaya logistik, biaya transportasi merupakan unsur yang paling dominan dalam membentuk biaya logistik, yakni 47,2%. Sisanya, biaya persediaan dan administrasi masing-masing berkontribusi 35,4% dan 17,4%. Bank Dunia menilai tingginya biaya logistik dari komponen transportasi dipengaruhi faktor eksternal seperti infrastruktur, kemacetan, birokrasi yang lamban, dan kondisi geografis.

Hal itu dibenarkan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo). Menurut asosiasi yang belum genap berumur setahun ini, di Indonesia komponen transportasi memberi kontribusi tertinggi dalam biaya logistik. Bagi Aprindo, kondisi itu tak lain juga karena utilitas atau pemanfaatan angkutan barang masih sangat rendah.

Gambarannya, angkutan barang dengan rute dari kawasan industri Cikarang ke Tanjung Priok biasanya ditempuh dalam enam sampai delapan jam, kini harus ditempuh 20 jam. "Di Jakarta utilitas angkutan barang hanya 35%, sisanya yakni 65% tidak bergerak karena harus menunggu kelengkapan dokumen, menunggu antrian di pelabuhan, bongkar muat atau menunggu muatan. Sangat tidak efisien," jelas Gemilang Tarigan Ketua Aprindo.

Guna mengatasinya, salah satu upaya Aprindo meningkatkan efisiensi adalah pemanfaatan sistem teknologi informasi. Pada awal 2015 Aprindo telah menjajaki kerja sama dengan PT Telekomunikasi Indonesia untuk memanfaatkan teknologi sistem informasi angkutan barang (SIAB). Hal yang dilakukan adalah integrasi sistem terhadap seluruh pelaku angkutan barang dengan mengembangkan *database solution*.

Melalui teknologi tersebut Aprindo akan mampu memantau jumlah kendaraan, perusahaan dan sopir yang tergabung dalam asosiasi. Lebih dari itu, teknologi itu akan membantu Aprindo mengetahui jumlah truk yang masuk ke pelabuhan, utilitas truk, serta penawaran dan permintaannya. Lebih lanjut, melalui teknologi, akan menjadi acuan bagi Aprindo untuk menghitung jumlah ideal truk yang beroperasi di Jakarta. "Jangan sampai ke depan banyak truk yang menganggur.



Gemilang Tarigan, Ketua Umum APRINDO

Sekarang ini, berapa banyak jumlah truk yang masuk ke pelabuhan masih belum diketahui jumlahnya," tutur pria kelahiran Medan itu.

Sementara itu, menurut Natal Iman Ginting, *Project Director Probis Miles* PT Telekomunikasi Indonesia, keuntungan lain SIAB ialah dapat mengintegrasikan dengan aplikasi logistik lainnya secara *realtime*. Aplikasi itu di antaranya *warehouse management system, fleet management system, dan port community sytem*.

"Terkait sektor logistik, PT Telekomunikasi Indonesia selalu mendukung dalam hal penyediaan perangkat ICT (*Information Communication Technology*) salah satunya angkutan barang. Tujuannya adalah terciptanya konektivitas transportasi dan distribusi yang bersaing," paparnya. Ia menambahkan, penggunaan teknologi di Indonesia oleh perusahaan angkutan barang masih sedikit. PT Telekomunikasi Indonesia akan terus mendorong pelaku logistik dalam penggunaan teknologi untuk menunjang bisnis mereka dan membantu pemerintah menurunkan biaya logistik.



Natal Iman Ginting, Project Director Probis Miles PT Telekomunikasi Indonesia

TANTANGAN IMPLEMENTASI IT DI LOGISTIK VALUE CHAIN

1	Masing-masing industri pada value chain independen
2	Sulit untuk menangani permasalahan baru IT
3	Kemampuan implementasi IT yang kurang
4	Terdapat asumsi bahwa IT bukanlah solusi yang efektif
5	Terdapat asumsi bahwa IT bukanlah hal yang penting
6	Terlalu fokus pada peningkatan properti
7	Tidak terdapat regulasi yang mendesak
8	Tidak terdapat penggerak perubahan

Sumber: PT Telekomunikasi Indonesia

MENINGKATKAN REALIBITAS

Berdasarkan riset dari lembaga survei Frost dan Sullivan Indonesia diperkirakan potensi pasar logistik Indonesia selama 2015 mencapai angka Rp 1.881,6 triliun atau tumbuh 28,5% dari tahun sebelumnya yang berada di angka Rp 1.400 triliun. Angka itu terdiri dari transaksi masing-masing bidang manufaktur (16,5%), pertanian dan kehutanan (10,1%), konstruksi (7,4%), galian dan tambang (6,6%), *trading* (7,6%), komunikasi (2,2%), retail (20,9%) dan lain-lain (28,7%).

Sektor retail masih mendominasi dalam sebaran bisnis logistik di Tanah Air. Hal ini turut dipengaruhi oleh makin bertumbuhnya bisnis *online* atau *e-commerce*. Berdasarkan data lembaga riset International Data Corporation (ICD), pertumbuhan bisnis *online* di Indonesia dari 2012-2015 mencapai 42%. Angka tersebut merupakan yang paling tinggi bila dibandingkan dengan negara tetangga lainnya, seperti Filipina (28%), Thailand (22%), dan Malaysia (14%).

Salah satu perusahaan kurir yang memandang serius peluang *e-commerce* adalah PT Pos Logistik Indonesia. Guna mempersiapkan pasar *e-commerce*, saat ini PT Pos Logistik Indonesia tengah mempersiapkan sistem yang semuanya berbasis teknologi informasi. Pelan-pelan PT Pos Logistik Indonesia akan menghilangkan proses-proses yang masih menggunakan sistem manual.

"Kecepatan layanan sangat bergantung pada teknologi informasi yang digunakan. Kemudian juga mengubah pola kerja sumber daya manusia yang disesuaikan dengan tuntutan kecepatan bisnis yang didukung dengan teknologi informasi," kata Yan Hendry Jauwena, *Director of Business Solution* PT Pos Logistik Indonesia.



Penggunaan IT di Indonesia oleh perusahaan angkutan barang masih sedikit.



Yan Hendry Jauwena, Director of Business Solution PT Pos Logistik Indonesia.



Didiet Rachmat Hidayat, Peneliti Transportasi dan Logistik STMT Trisakti

Selain itu, anak perusahaan PT Pos Indonesia ini akan bekerja sama dengan *e-commerce market place platform* dan pelaku *e-commerce* dari luar negeri seperti Alibaba. Pelaku *e-commerce* dari luar negeri pasti akan tertarik dengan jaringan yang dimiliki PT Pos Logistik Indonesia dengan 3.600 kantor lebih dan 26 ribu *sales point* merupakan titik distribusi yang sangat menggiurkan.

Menurut Yan Hendry, dibandingkan dengan perusahaan kurir lainnya yang sebaran jaringan mereka masih bersifat waralaba, PT Pos Logistik Indonesia lebih unggul karena jaringan yang tersebar adalah aset perusahaan sendiri. Dengan demikian realitasnya terutama dalam melakukan *offline payment* lebih baik ketimbang perusahaan kurir lainnya. Ketertarikan PT Pos Logistik Indonesia terhadap pengembangan teknologi dibuktikan dengan bekerja sama dengan Go-Box, produk jasa angkutan barang yang berbasis aplikasi. Sejalan dengan itu, kini PT Pos Logistik Indonesia juga sedang mengembangkan aplikasi *transport management system*, *warehouse management system*, dan *financial control system*.

PANGKAS PROSES TIDAK PRODUKTIF

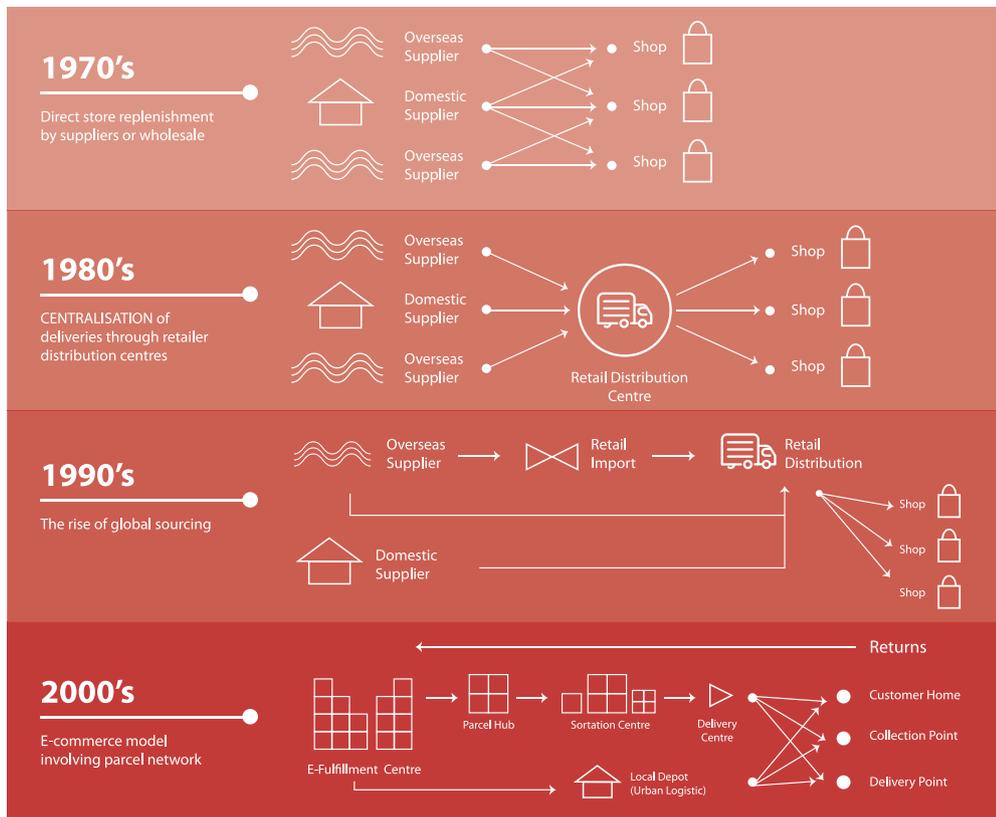
PT Pos Logistik Indonesia berkeyakinan bahwa teknologi informasi merupakan alat daya saing yang kompetitif. Dalam pembenahan infrastruktur teknologi, PT Pos Logistik Indonesia mengalokasikan 12% dari total belanja modal perusahaan. Mereka optimis pengaruh investasi teknologi akan sangat positif untuk meningkatkan produktivitas perusahaan. Melalui investasi teknologi informasi, target PT Pos Logistik Indonesia efisiensi yang ingin dicapai sekitar 5%-10%.

Senada dengan Yan Hendry, menurut Didiet Rachmat Hidayat, peneliti Transportasi dan Logistik Sekolah Tinggi Manajemen Transportasi Trisakti, penerapan teknologi informasi akan membantu perusahaan menghasilkan efisiensi. "Teknologi informasi dapat memangkas beberapa proses distribusi yang masih manual, otomatis akan memangkas waktu dan biaya sehingga perusahaan akan memperoleh efisiensi biaya logistik dan pengguna jasa merasa puas atas layanan tersebut," paparnya.

Dilihat dari *supply chain management*, penerapan teknologi informasi sebagai penunjang bisnis angkutan barang merupakan bagian dari nilai tambah. Melalui teknologi informasi semua sistem akan saling terintegrasi, dalam arti sekarang penyambung penawaran dan permintaan adalah teknologi. **"Teknologi informasi bukan sekadar tren, tetapi sudah menjadi keharusan bagi transporter mengingat tuntutan pengguna jasa terhadap layanan makin tinggi. Penggunaan teknologi menjadi cara efektif bagi pengusaha agar bisa bertahan di tengah persaingan bisnis yang makin kompetitif,"** tutup Didiet.

THE EVOLUTION OF RETAIL LOGISTICS*

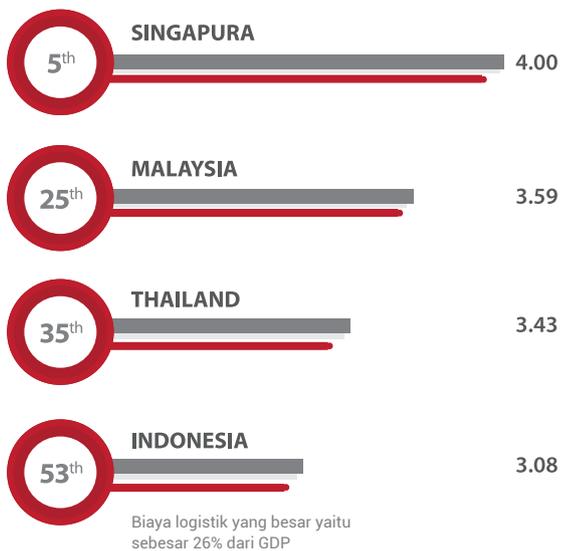
Sumber: Asosiasi Forwarder dan Logistik Indonesia



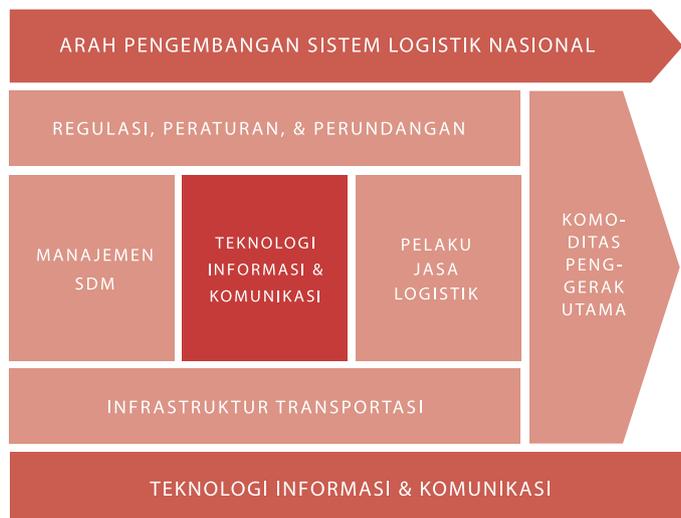
INFORMATION TECHNOLOGY (IT) DALAM LOGISTIK

Sumber: PT Telekomunikasi Indonesia

LOGISTICS PERFORMANCE INDEX 2014 (RANK AND SCORE)



- Tidak ada KPI proses logistik
- Rendahnya hardinfrastructure
- Logistik nasional tidak kompetitif
- Kualitas soft infrastructure termasuk ICT



- Meningkatkan efektivitas pelayanan NSW dan KPPY/CATS
- Membangun e-Logistics National untuk melayani transaksi G2G, B2G dan B2B baik untuk perdagangan domestik maupun internasional
- Mengembangkan infrastruktur, telekomunikasi dan backbone TIK
- Mengembangkan jaringan teknologi informasi dan komunikasi global



GO-BOX

Bisnis Aplikasi Angkutan Barang

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Kesuksesan Go-Jek dalam mengembangkan bisnis aplikasi berbasis transportasi dan layanan kurir dengan moda sepeda motor, memicu Nadiem Makarim, *Chief Executive Officer* Go-Jek Indonesia untuk membawa konsep Go-Jek ke bisnis logistik. Menggandeng Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) dan PT Pos Logistik Indonesia sebagai mitra pertama, sejak Mei 2015 PT Gojek Indonesia melakukan penggodokkan hingga akhirnya diciptakan produk jasa angkutan yang disebut Go-Box.

Go-Box merupakan aplikasi untuk pemesanan angkutan barang secara *online* dan *realtime* yang memudahkan konsumen mendapatkan harga jasa berdasarkan hitungan rupiah per kilometer. Dengan layanan tersebut konsumen dapat berhubungan secara langsung dengan pengemudi, konsumen juga bisa memilih jenis kendaraan yang dibutuhkan, sebaran kendaraan dan kepastian tarif. Kemudian pada aplikasi disediakan fitur *track and trace* yang berfungsi mengetahui posisi barang.

Menurut Raditya Wibowo, *Head of* Go-Box, hadirnya Go-Box ingin meningkatkan efisiensi sistem logistik, terutama bagi pemilik truk yang sering melakukan pengiriman barang tetapi saat kembali bermuatan kosong.



Armada yang akan digunakan PT Pos Logistik Indonesia dalam kerja sama dengan Go-Box.

Melalui Go-Box dengan pemesanan jasa berbasis aplikasi, pemilik truk tidak harus kembali ke pangkalan. Mereka cukup memarkirkan kendaraannya sejenak sembari menunggu pesanan yang sewaktu-waktu muncul melalui ponselnya.

"Adanya Go-Box juga karena permintaan untuk muatan barang lebih besar tinggi, sebab untuk Go-Jek sendiri masih terbatas mengantarkan barang-barang kecil atau kurir. Maka dari itu kami mengusung slogan *For Your Bigger Need*," ujarnya.

Go-Box memiliki dua sumber armada, pertama berasal dari pemilik truk pangkalan atau perseorangan yang konsep bermitranya seperti Go-Jek. Kedua, armada diperoleh dari perusahaan angkutan barang dengan konsep kerja sama berjangka. Sementara untuk bagi hasil keuntungan pihak Go-Box sudah membuat skemanya, 75 persen untuk pemilik truk dan 10-25 persen (tergantung jarak) dari nilai keseluruhan order untuk Go-Box. Jenis kendaraan yang disediakan Go-Box paling besar adalah truk engkel, sisanya ialah mobil boks, pickup dan truk boks. Tidak digunakannya kendaraan yang lebih besar karena truk engkel dirasa lebih fleksibel untuk menerima order, khususnya ketika melewati jalan-jalan kecil.

Sasaran konsumen Go-Box ialah kalangan rumah tangga yang melakukan pindahan rumah, usaha kecil menengah, *event organizer*, toko mebel dan sejenisnya. Proses pemesanan oleh Go-Box dibuat sesederhana mungkin agar pelanggan merasa dimudahkan. Meski sederhana, Go-Box menerapkan standar pelayanan salah satunya pengemudi saat menerima order diharuskan menghubungi pelanggan untuk memverifikasi muatan.

Dalam proses verifikasi tersebut pengemudi akan memastikan bahwa muatan tersebut layak angkut. "Masa tunggu kendaraan akan tiba di tempat pelanggan adalah 45 menit. Waktu tunggu pelanggan tersebut dapat dipastikan karena armada tersebar di daerah di mana Go-Box beroperasi," kata Raditya.

Raditya mengatakan, dalam proses pengiriman apabila terdapat kerusakan atau kehilangan pihak Go-Box akan memberi santunan senilai Rp 10 juta per order. Santunan tersebut menjadi *basic coverage* pelanggan, saat ini Go-Box sedang melakukan peninjauan dengan beberapa perusahaan asuransi agar bisa ditanggung secara penuh. "Karena kami sadar nilai barang yang diangkut dipastikan mahal. Karena itu, kami menyediakan santunan dan mengupayakan jaminan asuransi agar pelanggan merasa aman," tambahnya.



Raditya Wibowo, Head of Go-Box dan Yan Hendry Jauwena, Business Solution Director PT Pos Logistik Indonesia memantapkan kerja sama antara GO-BOX dan PT Pos Logistik Indonesia.

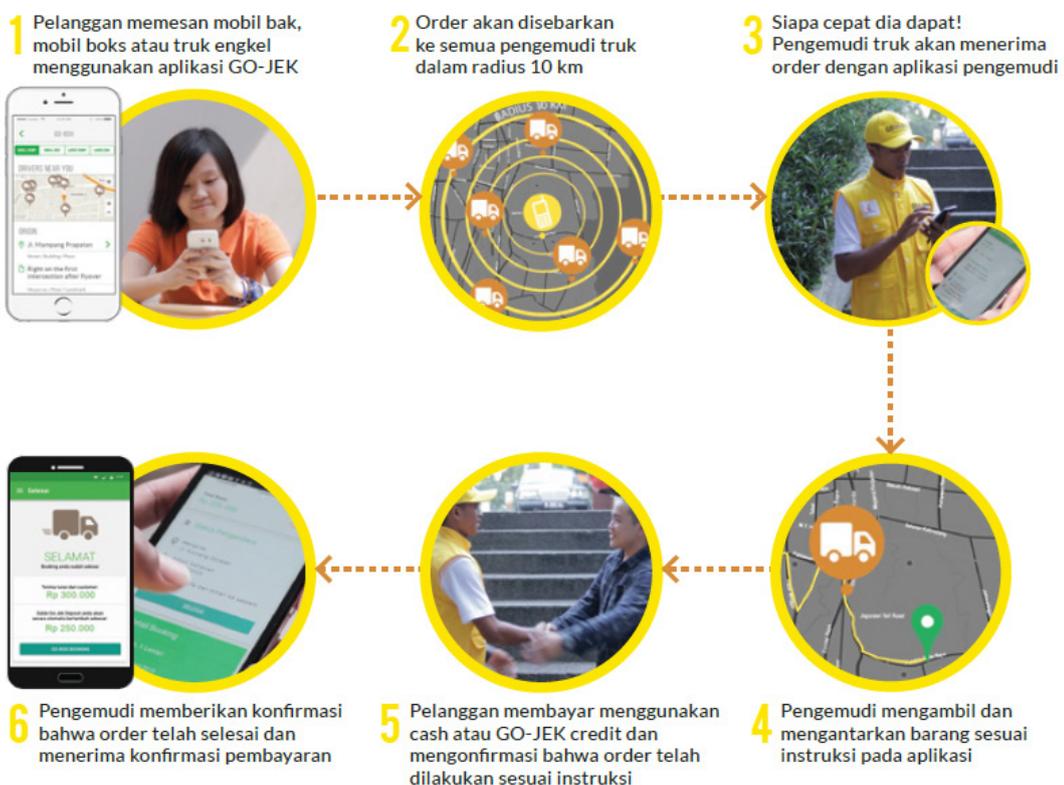


Yan Hendry Jauwena, Business Solution Director PT Pos Logistik Indonesia



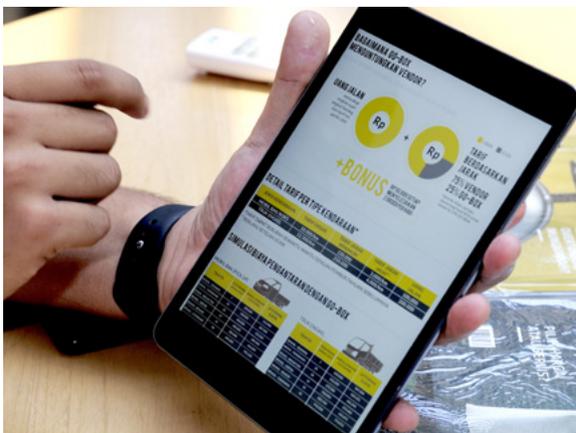
Raditya Wibowo, Head of Go-Box

CARA PEMESANAN GO-BOX





Tim dari Go-Box memberikan penjelasan dan pelatihan soal sistem dan standar layanan pada calon pengemudi Go-Box. Pihak Go-Box sendiri telah melakukan verifikasi kelayakan kendaraan dan background cek pengemudi.



Untuk pembagian keuntungan pihak Go-Box sudah membuat skemanya, 75 persen untuk pemilik truk dan 10-25 persen untuk Go-Box.

Pendaftar lebih dari 3.000 Kendaraan

Sejak dibuka umum di empat kota, yakni Jakarta, Bandung, Surabaya dan Bali, jumlah pendaftar Go-Box per 25 September telah mencapai 3.400 kendaraan dan bertambah 500 kendaraan per minggu. Sementara untuk *training* baru dimulai Agustus 2015 yang dilakukan per hari rata-rata 150 orang di empat kota. Mayoritas pemilik kendaraan yang mendaftar adalah perorangan dengan sebanyak 80% kendaraan berjenis bak terbuka baik pickup dan truk engkel. Sedangkan sisanya dari vendor *trucking* menyediakan kendaraan boks.

Tidak semua yang mendaftar langsung diterima, tahapan awal pihak Go-Box melakukan verifikasi kelayakan kendaraan dan seleksi pengemudi. Kendaraan produksi di atas 1990-an masih diterima sepanjang surat uji

kelayakannya masih berlaku. Sedangkan untuk pengemudi, guna menghindari tindak kriminal Go-Box dalam seleksi pengemudi melakukan *background check*.

"Pada akhir Oktober 2015 Go-Box menargetkan 5.000 kendaraan yang siap beroperasi menerima order. Setelah itu kami masih terus akan membuka pendaftaran kemitraan dengan keyakinan bahwa ke depan permintaan akan meningkat," jelas Arief Fadillah, *Head of Operations* Go-Box.

Arief mengatakan, hingga kini ada 75 vendor *trucking* yang tertarik bergabung dengan Go-Box salah satunya adalah PT Pos Logistik Indonesia yang telah menyiapkan 20 unit kendaraan berjenis mobil boks.

PT Pos Logistik Indonesia menilai bergabungnya mereka dengan Go-Box merupakan terobosan yang baik dalam bisnis logistik. "Kerja sama ini merupakan kolaborasi yang baik. PT Pos Logistik Indonesia memiliki kemampuan *fleet management* dan Go-Box memiliki teknologinya. Kami tidak sekadar mengejar target pasar, tetapi lebih kepada target momentum yang sudah menjelaskan bahwa jasa ini ke depan akan digemari," kata Yan Hendry Jauwena, *Business Solution Director* PT Pos Logistik Indonesia.

Yan memandang hadirnya Go-Box bagi vendor *trucking* dapat mendatangkan *revenue* baru. Sebab, dibandingkan perusahaan angkutan barang konvensional yang dalam pembayaran jasanya masih ditunda beberapa waktu, sedangkan sistem pembayaran Go-Box dilakukan tunai pada saat transaksi. Hal ini tentu menjadi angin segar bagi pelaku *trucking* lain karena dapat menyehatkan finansial perusahaan sehingga *cash flow* akan lebih baik.

Di sisi lain, Go-Box membebaskan mitranya untuk mengambil order muatan dari pelanggan sewaktu-waktu atau 24 jam. Sementara untuk batas area pengiriman, sepanjang titik distribusi masih di Pulau Jawa dan Bali, Go-Box akan tetap menerima. Namun untuk order pelanggan hanya bisa melakukannya di masing-masing kota yang menyediakan layanan tersebut.

Hal itu pula yang menjadi alasan Erlis Birowo, penyedia jasa angkutan pangkalan di kawasan Kalibaru Jakarta untuk bergabung Go-Box. Pria paruh baya ini biasanya mengangkut mesin percetakan dan barang pindahan rumah, dalam sehari bisa mendapatkan dua kali order atau kisaran 12 order muatan per minggu. "Alasan bergabung dengan Go-Box karena bisa menambah muatan lebih banyak dan waktu yang fleksibel," jelasnya.



ARIEF FADILLAH
Head of Operations Go-Box.

SKEMA BAGI KEUNTUNGAN GO-BOX



DETAIL TARIF PER TIPE KENDARAAN*

JENIS KENDARAAN	TARIF DASAR	TARIF JARAK MINIMUM	TARIF JARAK JAUH**	UANG JALAN
MOBIL BAK/BOKS	10.000/km	150.000	3.000/km	100.000
TRUK ENGKEL	12.500/km	250.000	4.000/km	200.000

*TARIF DAPAT BERUBAH SEWAKTU-WAKTU DENGAN PEMBERITAHUAN SEBELUMNYA

**BERLAKU SETELAH 45 KM

SIMULASI BIAYA PENGANTARAN DENGAN GO-BOX

MOBIL BAK (PICK UP)				TRUK ENKEL			
TRAYEK	PERKIRAAN JARAK (KM)	HARGA (DIBAYAR CUSTOMER)	DITERIMA SUPIR	TRAYEK	PERKIRAAN JARAK (KM)	HARGA (DIBAYAR CUSTOMER)	DITERIMA SUPIR
BENHIL - KEMANG	7	250.000	212.000	BENHIL - KEMANG	7	450.000	387.500
BENHIL - TANGERANG	25	350.000	287.000	BENHIL - TANGERANG	25	512.500	434.375
BENHIL - BEKASI TMR	30	400.000	325.000	BENHIL - BEKASI TMR	30	575.000	481.250
BENHIL - DEPOK	37	500.000	400.000	BENHIL - DEPOK	37	700.000	575.000
BENHIL - BOGOR	55	580.000	463.000	BENHIL - BOGOR	55	802.500	655.875
BENHIL - CIKARANG	90	685.000	552.250	BENHIL - CIKARANG	90	942.500	774.875
JAKARTA - BANDUNG	160	895.000	730.750	JAKARTA - BANDUNG	160	1.222.500	1.012.875
JAKARTA - SURABAYA	780	2.755.000	2.311.750	JAKARTA - SURABAYA	780	3.702.500	3.120.875
JAKARTA - BALI	1170	3.925.000	3.311.750	JAKARTA - BALI	1170	5.262.500	4.446.875

Catatan: Dalam evaluasi, skema bisa berubah setelah majalah ini dicetak.



Teknologi Wajib Selaras dengan Regulasi

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Penggunaan teknologi dalam bisnis angkutan barang hanya sebagian kecil dari rangkaian kegiatan usaha angkutan barang. Jadi bukan hal yang utama, karena yang lebih penting adalah manajemen armada dan peningkatan kualitas sumber daya manusia. Organda (Organisasi Angkutan Darat) sebagai wadah yang menaungi seluruh moda angkutan baik penumpang dan barang memandang penggunaan aplikasi dalam bisnis angkutan barang kebanyakan hanya berperan sebagai *marketing tools* dan *sales tools*. Sebab terdapat yang lebih penting dari hal itu seperti manajemen armada dan peningkatan kualitas sumber daya manusia.

"Tapi kalau memang perusahaan angkutan barang yang bernaung di Organda sadar bahwa penggunaan teknologi informasi itu penting, pasti mereka dengan sendirinya beralih. Tetapi prinsipnya, penggunaan teknologi informasi bukanlah yang utama karena piranti tersebut kebanyakan hanya berperan sebagai *marketing tools* dan *sales tools*. Itu soal teknis saja. Semua perusahaan bisa melakukannya dengan melakukan outsourcing ke perusahaan yang memang di bidangnya," kata Andre Djokosoetono, Ketua Umum Dewan Pengurus Pusat (DPP) Organda.

Terkait hal yang sama, Yukki Nugrahawan, Ketua Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) memandang perusahaan angkutan barang yang tidak mengikuti kebutuhan pasar dan enggan melakukan transformasi teknologi

pelan-pelan akan ditinggalkan. ALFI menilai saat ini eranya sudah berubah, pengguna jasa sudah mulai selektif memilih. Oleh sebab itu, ALFI tidak anti-terhadap perubahan apalagi inovasi di bidang logistik yang sangat dibutuhkan masyarakat.

"Semua bisnis pada dasarnya bersifat dinamis dan akan selalu berubah agar bisa tetap kompetitif," kata Yukki. Hal itu pula yang mendasari ALFI dalam menyikapi keberadaan Go-Box yang dinilai belum jelas payung hukumnya. Menurut Yukki, secara bisnis, kehadiran Go-Box bukan ancaman berarti bagi perusahaan angkutan barang karena Go-Box menasar pengguna jasa bisnis skala kecil dan perorangan.

Dalam operasionalnya Go-Box menggunakan dua sumber armada, yakni milik perorangan dan perusahaan. Masalah muncul ketika Go-Box menggunakan kendaraan milik perorangan yang telah jelas diatur dalam UU No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, bahwasanya semua pemilik angkutan barang wajib berbadan hukum. Badan hukum yang dimaksud sesuai aturan pemerintah, bisa berbentuk BUMN, BUMD, PT (perseroan terbatas), atau koperasi.

Sebagai jalan tengah, ALFI menyarankan pemerintah segera menyikapi keberadaan Go-Box. Dalam hal



Dalam operasionalnya Go-Box menggunakan dua sumber armada, yakni milik perorangan dan perusahaan.

ini, dua kementerian yang harus duduk bersama, yakni Kementerian Komunikasi dan Informatika selaku pemberi izin perusahaan aplikasi dan Kementerian Perhubungan selaku pemberi izin perusahaan angkutan barang. "Melihat fenomena Go-Box, ke depan pemerintah harus bisa mengantisipasi kemajuan teknologi dan kreativitas yang kemungkinan belum memiliki regulasinya. Hal itu perlu agar pelaku usaha mendapatkan kepastian hukum demi keberlangsungan bisnis tersebut," katanya.

PEMERINTAH DUKUNG PENGGUNAAN TEKNOLOGI

Menanggapi ALFI, Sugihardjo, Sekretaris Jenderal Kementerian Perhubungan mengatakan, pemerintah dari sisi teknologi sangat menyambut baik munculnya Go-Box. Menurutnya, secara layanan Go-Box memudahkan konsumen, hanya saja konsep bermitra Go-Box yang mengakomodir kendaraan plat hitam untuk dikomersialkan itu menyalahi aturan.

"Ada baiknya Go-Box memfasilitasi pemilik kendaraan perorangan tersebut bergabung atau mendirikan koperasi agar bisa berbadan hukum. Semua angkutan barang harus berbadan hukum agar jelas pertanggungjawabannya, laporan pajak, standar keselamatan sekaligus memudahkan pemerintah untuk melakukan kontrol dan pembinaan," jelasnya.

Ia menambahkan, Go-Box semestinya mengutamakan menjalin kemitraan dengan perusahaan angkutan barang resmi yang memiliki kelemahan pada sisi teknologi. Hal serupa pun dikatakan Ketua Umum Organda, menurut Andre, sebenarnya Go-Box memiliki kesempatan lebih besar untuk bermitra dengan perusahaan angkutan barang berbadan hukum. Andre menilai, bisa jadi Go-Box telah mengetahui hal tersebut namun tetap saja mengakomodir kendaraan plat hitam.

Pada situasi seperti ini pemerintah tidak konsisten dalam penegakan hukum dan cenderung tebang pilih. Hal inilah kemudian dimanfaatkan oleh banyak perusahaan berbasis aplikasi agar tetap beroperasi karena ternyata terjadi pembiaran. Organda menekankan, pada dasarnya aturan dibuat bukan untuk membatasi inovasi tapi lebih dari itu demi melindungi konsumen, pelaku usaha, dan pengguna jalan.

"Jika Go-Box ingin berada pada koridor aturan tentang angkutan barang sebenarnya sangat bisa. Itu hanyalah pilihan. Alasan supply and demand yang besar dan mempermudah akses pengguna jasa tidak dibenarkan sepanjang melanggar aturan. Dari pihak Organda hanya bisa mengimbau Go-Box agar dalam operasionalnya harus sesuai regulasi yang ada," tambahnya.

Sementara itu, pihak Go-Box menyikapi polemik tersebut dengan melihat perkembangan yang ada sambil mempelajari aturan yang ada. Raditya Wibowo, Head of Go-Box mengatakan, saat ini pihaknya tengah melakukan review UU No. 22 Tahun 2009 guna mengetahui legalitas Go-Box. Meski begitu, Raditya mengklaim peran di bisnis logistik sebenarnya Go-Box hampir sama dengan perusahaan third party logistics (3PL) yang memberikan order kepada perusahaan angkutan kecil.

"Perbedaannya hanya pada sistem yang digunakan, Go-Box berbasis aplikasi sedangkan 3PL masih konvensional. Begitu pun Go-Box berperan sebagai perantara melalui teknologi apikasinya menghubungkan antara konsumen dengan pemilik truk," tutupnya.



ANDRE DJOKOSOETONO
Ketua Umum Dewan Pengurus Pusat
(DPP) Organda



YUKKI NUGRAHAWAN
Ketua Asosiasi Logistik dan Forwarder
Indonesia (ALFI)



LAST MILE DELIVERY

Evolusi Distribusi dan Transportasi

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Beberapa dasawarsa terakhir terjadi perubahan evolusi distribusi sektor retail logistik secara signifikan. Industri e-commerce memberikan kontribusi perubahan dalam pola angkutan atau distribusi tersebut. E-Commerce kini telah berkembang pesat, seiring dengan perkembangan konvergensi teknologi telekomunikasi, payment, dan mobility yang didorong oleh kemajuan teknologi smartphone. Kemudahan dalam akses layanan yang diberikan oleh kemajuan teknologi telekomunikasi mendorong para pebisnis untuk memanfaatkan e-commerce sebagai model bisnis baru dalam menjual produk-produknya ke pasar.

Salah satu kunci keberhasilan e-commerce adalah keandalan layanan last mile delivery-nya. Transaksi e-commerce akan diselesaikan bila produk-produk yang dipesan pelanggan dapat dikirim secara cepat dan tepat.

Layanan pengiriman barang-barang e-commerce memerlukan penanganan yang khusus. Pemahaman mengenai karakteristik barang yang diperdagangkan dalam transaksi e-commerce, ketentuan dan persyaratan transaksi e-commerce, lead time, pembayaran, dan sebagainya, menjadi isu penting bagi operator penyedia jasa last mile delivery.

Last mile delivery mengacu kepada distributor atau retailer yang mengirimkan produk langsung ke rumah konsumen tanpa menggunakan perantara pengiriman lagi. Tidak seperti package carrier delivery, last mile delivery membutuhkan gudang yang lebih dekat dengan konsumennya. Dengan jarak antar yang lebih dekat dan terbatas oleh last mile delivery, menyebabkan lebih banyak gudang yang diperlukan agar barang yang diantar dapat lebih terjangkau dan sampai ke tujuan lebih cepat.

"Layanan last-mile

delivery sejatinya telah menjadi bisnis inti perusahaan jasa pos dan kurir. Perusahaan-perusahaan seperti Pos Indonesia, JNE, TIKI, FedEx, UPS, dan USPS telah lama melayani layanan last mile delivery. Selama beberapa tahun terakhir, terjadi perubahan jenis kiriman pos dan kurir," terang Zaroni, Senior Consultant Supply Chain Indonesia. Menurutnya, penurunan pengiriman surat dalam beberapa dekade ini, yang digantikan dengan pertumbuhan yang sangat pesat pada kiriman pos dan kurir yang berasal dari paket. Khususnya small parcel, mendorong operator perusahaan-perusahaan logistik juga memasuki layanan last-mile delivery.

Berbeda dengan pendapat sebelumnya, Ventya Gema Kustriaty, Vice President Lazada Express mengatakan, kebutuhan e-commerce tidak hanya pada last mile delivery. Terdapat peluang lain yang bisa ditawarkan provider logistics seperti proses fulfillment sampai pada return. Pada bisnis e-commerce



Industri e-commerce memberikan kontribusi perubahan dalam pola angkutan atau distribusi sektor retail logistik

yang dibutuhkan adalah perusahaan logistik yang bisa secara teknologi berinteraksi dengan perusahaan e-commerce. Khususnya dalam hal update delivery, sehingga ketika customer sedang melakukan pengecekan posisi barang dapat terlihat pada sistem perusahaan e-commerce maupun perusahaan kurir.

Sekalipun saat ini telah banyak perusahaan kurir yang memiliki sistem tracking tetapi tidak semua bisa memaksimalkannya. "Banyak perusahaan kurir tidak memperbarui secara simultan status pengiriman barang pada sistem tracking mereka. Sehingga mempersulit customer mengetahui posisi barang yang mereka order," kata Ventya.

Secara rantai supply chain keberadaan e-commerce memutuskan beberapa alur distribusi. Gambarannya, barang jadi dari pabrik atau impor yang biasanya didistribusikan dahulu ke Distribution Center kemudian ke gudang lokal sampai kepada retailer dan toko. Dengan adanya e-commerce semua proses rantai pasok tersebut bisa langsung dari Distribution Center didistribusikan ke gudang perusahaan e-commerce.

Semakin sederhananya alur distribusi tersebut, kata Ventya, memberi menegaskan yang dibutuhkan perusahaan e-commerce kecepatan dan ketepatan waktu pengiriman. Oleh karena itu provider logistics harus memiliki sistem teknologi informasi yang baik terutama dalam menerapkan sistem tracking and trace.

Ia menambahkan, proses delivery tidak harus dilakukan dengan outsourcing ke pihak provider logistics. Jika pihak e-commerce memiliki kemampuan pengiriman jauh lebih bagus dengan pertimbangan pola kerja mereka ternyata tidak bisa diikuti provider logistics. Tapi ketika e-commerce memaksakan diri untuk menangani delivery secara mandiri padahal belum mampu, lebih baik melakukan outsourcing.



Zaroni

Senior Consultant Supply Chain Indonesia



Ventya Gema Kustriaty

Vice President Lazada Express

Butuh Moda Angkutan yang Efisien

Wilda Bahtiar, Commercial Vehicle Marketing Manager PT Tata Motors Distribusi Indonesia mengatakan, di Indonesia sejauh ini mayoritas penerapan last mile delivery baru sampai ke retailer, meskipun sudah mulai berkembang ke arah pengiriman langsung ke konsumen. Hal itu pun sangat dipicu oleh berkembangnya inovasi delivery order, e-commerce dan door to door delivery.

Berdasarkan pengamatan Tata Motors, pengiriman ke konsumen sekarang masih banyak dilakukan dengan memaksakan penggunaan kendaraan roda dua atau roda tiga. Padahal hal tersebut kurang aman untuk barang yang diangkut. "E-commerce menuntut kecepatan dan layanannya pun semakin personal. Kini tuntutan adalah pengiriman barang tidak boleh ditunda menunggu truk kapasitas besar terisi penuh untuk mengejar efisiensi operasional," jelas Wilda.

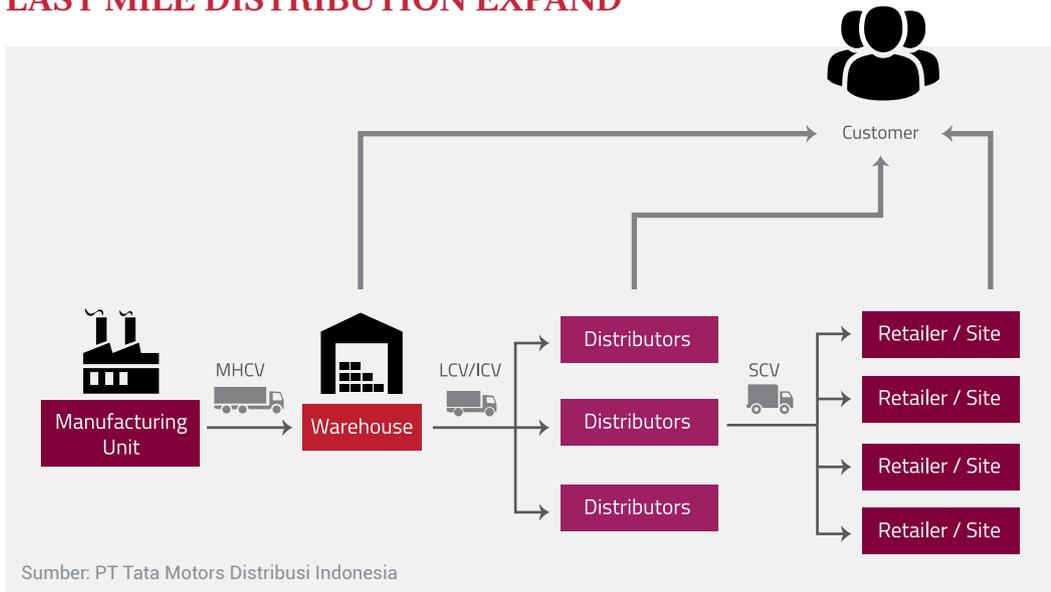
Guna mengatasinya penyedia jasa logistik membutuhkan Last Mile Transport Solution. Pemilihan kendaraan yang sesuai kebutuhan menjadi kunci, last mile delivery membutuhkan kendaraan kecil namun pas untuk pengiriman dan sangat irit biaya operasional bahan bakar serta perawatan. Saat ini kendaraan roda empat terkecil yang ada memiliki mesin besar (diatas 1400 cc) dan berbahan bakar bensin sangat rentan dengan kenaikan harga BBM.

Sebagaimana diketahui kurang lebih 40 persen biaya operasional terdiri dari biaya BBM dan pelumas. Salah satu jalan keluar yang perlu dilakukan oleh perusahaan trucking adalah memilih armada kendaraan yang hemat BBM dan juga mempunyai daya tahan tinggi. Dengan begitu bisa mengurangi ongkos penggantian pelumas maupun ongkos pengantiannya. **"Adanya last mile transport solution akan sangat mendukung perkembangan e-commerce ongkos transportasi bisa dipangkas sampai puluhan persen. Penggunaan kendaraan yang jauh lebih efisien, itu hanya bisa didapat jika menggunakan kendaraan yang tepat,"** pungkas Wilda.



Wilda Bahtiar, Commercial Vehicle Marketing Manager PT Tata Motors Distribusi Indonesia

LAST MILE DISTRIBUTION EXPAND



- Tren industri *e-commerce* memangkas rangkaian distribusi
- Pengiriman ke banyak titik pelanggan bervolume/jumlah kecil
- Layanan cepat bisa didapat dengan *personalized delivery last mile transport*
- Transportasi masif dengan volume kecil (*last mile*) makin penting
- Kendaraan semakin kecil dengan efisiensi TCO tinggi (harga & biaya operasional rendah)

KARAKTERISTIK LAST MILE DELIVERY

- Jumlah barang dikirim makin sedikit
- Semakin personal semakin baik
- Dibutuhkan kendaraan lebih kecil
- Dibutuhkan kendaraan lebih efisien
- Keamanan barang tetap nomor 1



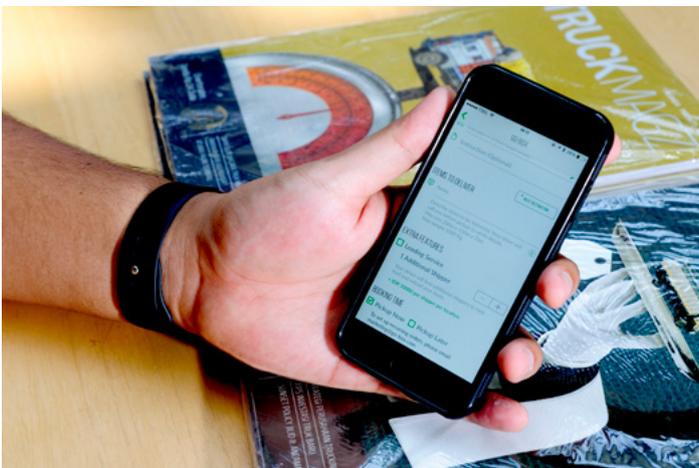


Teknologi Dalam Manajemen Transportasi

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Aktivitas transportasi mengacu pada pergerakan produk dari satu lokasi ke lokasi lain dalam rantai pasokan. Kebutuhan akan pentingnya transportasi telah berkembang dengan meningkatnya globalisasi dalam rantai pasokan serta pertumbuhan *e-commerce*. Transportasi merupakan aktivitas yang paling mudah dilihat sebagai kegiatan utama logistik. Pengguna jasa akan dengan mudah melihat pergerakan barang dari suatu lokasi ke lokasi lain dengan menggunakan moda angkutan barang.

Nilai ekonomis transportasi dalam menjalankan peran ini adalah melakukan pergerakan persediaan barang dari lokasi asal ke lokasi tujuan tertentu dalam sistem manajemen rantai pasokan perusahaan. Kinerja transportasi akan menentukan kinerja pengadaan (*procurement*), produksi (*manufacturing*), dan *customer relationship management*. Tanpa kinerja transportasi yang andal, dapat dipastikan bahwa hampir semua aktivitas-aktivitas utama rantai pasok tersebut tidak akan berjalan secara efektif dan efisien.



Kebutuhan akan pentingnya transportasi telah berkembang dengan meningkatnya globalisasi dalam rantai pasokan serta pertumbuhan *e-commerce*



Dengan melacak status pesanan, pengirim dapat secara proaktif menginformasikan kepada pelanggan tentang status paket mereka.

Kegiatan transportasi akan mengonsumsi sumber daya keuangan, waktu, dan sumber daya lingkungan. Selain itu, dalam konteks manajemen berbasis aktivitas (*value-based management*), aktivitas transportasi termasuk aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah. Aktivitas transportasi berakibat pada peningkatan sediaan barang dalam transit (*in-transit inventory*).

Sistem logistik yang efektif dan efisien harus dapat mengurangi *in-transit inventory* ini seminimal mungkin. Menurut Zaroni, *Senior Consultant Supply Chain Indonesia*, pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi akan dapat mengubah secara signifikan dalam akses *in-transit inventory* dan status kedatangan kiriman barang secara akurat baik lokasi maupun waktu pengirimannya (*delivery time*).

Dalam hal ini perusahaan pos dan kurir menjadi pihak yang memiliki ketergantungan terhadap teknologi informasi dan komunikasi. Mengingat perusahaan kurir merupakan moda

pilihan transportasi yang tepat untuk transaksi model bisnis e-commerce seperti Amazon.com dan Lazada yang mengirimkan paket kecil. "Isu-isu kunci dalam industri ini termasuk lokasi dan kapasitas titik transfer serta kemampuan informasi untuk memudahkan dan aliran jejak lacak paket. Untuk pengiriman akhir ke pelanggan, pertimbangan penting adalah penjadwalan dan *routing* truk," ujarnya.

Oleh karena itu, teknologi informasi dan komunikasi diperlukan untuk menyediakan informasi yang akurat dan *real-time* antara pelanggan dan pemasok atau antara pengirim dan penerima. Dengan melacak status pesanan, pengirim dapat secara proaktif menginformasikan kepada pelanggan tentang status paket mereka.

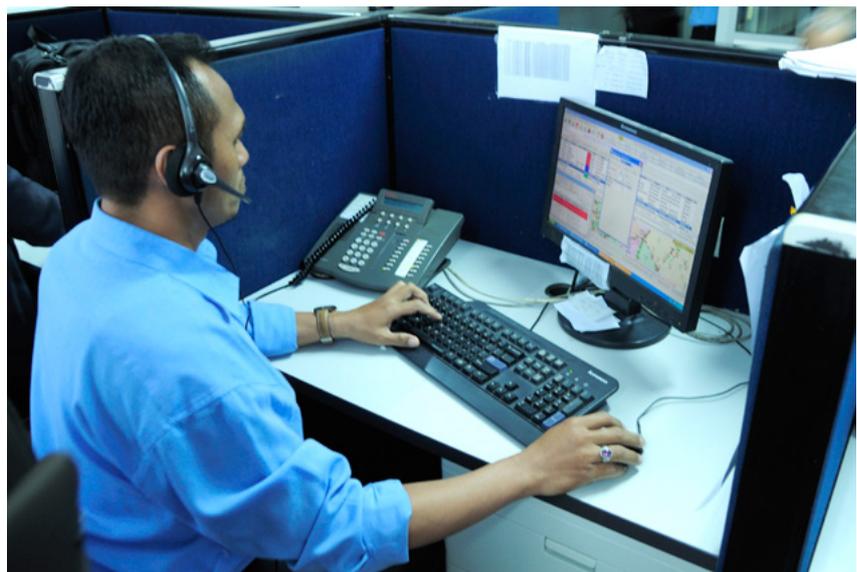
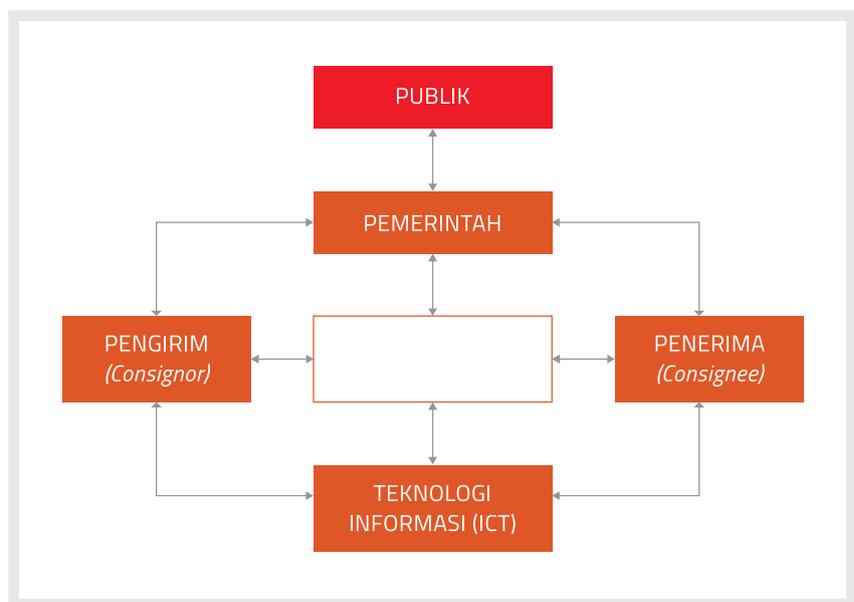
Dengan peningkatan kebutuhan pengiriman *just-in-time* dan fokus pada pengurangan persediaan, permintaan untuk perusahaan pos dan kurir akan tumbuh. "Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi pada transportasi mencakup aplikasi *Transportation Management System* (TMS) dan *Fleet Management System* (FMS) yang berbasis *web* atau *cloud*," kata Zaroni.

Manajemen transportasi melibatkan pihak-pihak yang secara langsung menentukan kinerja transportasi. Setidaknya ada enam pihak dalam manajemen transportasi, yaitu pengirim

(*shipper*) atau seringkali disebut sebagai *consignor*, penerima (*receiver*) atau dikenal sebagai *consignee*. Kemudian terdapat perusahaan penyedia jasa transportasi (*carrier* dan *agent*), pemerintah, teknologi informasi dan komunikasi dan masyarakat.

Pihak-pihak dalam Sistem Transportasi

Sumber: Bowersox, 2013



Teknologi informasi dan komunikasi diperlukan untuk menyediakan informasi yang akurat dan *real-time* antara pelanggan dan pemasok atau antara pengirim dan penerima



Mempertanyakan Legalitas Depo Kontainer di Jakarta

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

Ramainya aktivitas ekspor-impor di Pelabuhan Tanjung Priok beberapa tahun terakhir ini membuat usaha depo kosong kian meningkat. Padahal, pada awal 2013 lalu hanya ada 3-4 depo di Jakarta. Namun, pertengahan 2015 jumlah depo di Jakarta mengalami peningkatan hingga 15 depo yang tersebar di sekitar Pelabuhan Tanjung Priok dan sepanjang jalan Cakung-Cilincing. Meski demikian, permasalahan yang menyangkut usaha depo kontainer, terutama yang menyangkut kepemilikan Surat Izin Usaha Depo Kontainer (SIUP DPK) masih belum terselesaikan dengan baik.

Ketua Asosiasi Depo Kontainer Indonesia (Asdeki), Muslan mengatakan, peningkatan jumlah depo tak berizin disebabkan oleh peningkatan aktivitas di Pelabuhan Tanjung Priok. Meski depo-depo tersebut berada di luar pelabuhan, tapi depo memiliki peran strategis dalam memperlancar arus barang. Sehingga, kebutuhan akan adanya depo menjadi kian tinggi dan memacu pemilik lahan di sekitar pelabuhan untuk membuka depo. Selain itu, hasil yang didapatkan dari bisnis ini pun cukup menjanjikan sehingga peningkatan depo tanpa izin dan standar sesuai dengan KM 47 Tahun 2008 tidak dapat dibendung.

"Karena orang-orang melihat kalau ada lahan kosong ditumpuk kontainer itu pasti berpikir akan

banyak duitnya. Padahal belum tentu. Akhirnya orang yang punya lahan dan punya alat untuk menaikkan dan menurunkan kontainer dan punya peralatan *repair* yang tidak standar pun bisa buka depo. Jadinya banyak depo-depo yang abal-abal tanpa izin yang beroperasi dengan tarif murah," kata Muslan.

Muslan mengaku, persoalan maraknya depo tanpa SIUP DPK hanya terjadi di wilayah Jakarta. Karena, menurut dia, perusahaan depo di luar Jakarta, seperti Jawa Timur, Jawa Tengah, Makasar, Palembang, dan Lampung telah tergabung di dalam keanggotaan Asdeki. "Depo-depo dan kontainer di luar Jakarta itu tidak banyak jadi mudah untuk diakomodir," ujar Muslan.

Muslan menambahkan, yang membedakan antara depo tanpa SIUP DPK dan depo yang tergabung dalam anggota Asdeki adalah legalitas usaha dan standardisasi alat-alat untuk operasional dan sumber daya manusia (SDM). Menurut dia, selama ini perusahaan depo yang sudah tergabung di dalam keanggotaan Asdeki bisa dipastikan memenuhi persyaratan sebagaimana yang tertuang di KM 47 Tahun 2008 dan memiliki izin usaha yang jelas. Dia juga menekankan bila semua anggota yang tergabung di dalam asosiasinya telah berstandar internasional.

"Kami sudah menetapkan kepada anggota, agar mengupayakan



Ketua Asosiasi Depo Kontainer Indonesia (Asdeki), Muslan

SDM yang bekerja di depo harus berkualitas, dan minimal memiliki dua tenaga ahli dalam bidang depo kontainer. Selain itu, SDM memiliki pengalaman kerja minimal dua tahun dalam bidang manajemen dan operasional. Kemudian memiliki sertifikasi tenaga ahli, misalkan sertifikasi keahlian sopir kontainer. Karena sopir kontainer itu berbasis internasional, mempunyai sertifikasi profesi kelayakan operator untuk alat. Kemudian, semua peralatan yang dimiliki anggota Asdeki, pasti memiliki surat izin resmi yang dikeluarkan Disnaker," papar Muslan.

Berdasarkan aspek legalitas, sebuah depo dikatakan ilegal apabila tidak memiliki SIUP DPK, tidak berstandar internasional, dan tidak memenuhi persyaratan dan standar sebagaimana yang tertuang dalam KM Perhubungan No. 47 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Perusahaan Depo Peti Kemas.

Persyaratan Usaha Depo Berdasarkan KM 47 Tahun 2008

<p>Pasal 4 (2) poin A. Persyaratan administrasi</p>	<ol style="list-style-type: none">1. Akte pendirian perusahaan2. Nomor pokok wajib pajak (NPWP);3. Keterangan domisili perusahaan;4. Persetujuan studi lingkungan dari instansi pemerintah daerah kabupaten/kota setempat dan provinsi untuk Daerah Khusus Ibu Kota Jakarta, termasuk di dalamnya kajian lalu lintas;5. Rekomendasi kesesuaian dengan rencana tata ruang wilayah provinsi dan kabupaten/kota dari pejabat pemerintah daerah provinsi dan kabupaten/kota setempat; dan6. Rekomendasi ketentraman, ketertiban, dan perlindungan masyarakat berdasarkan Undang-Undang Gangguan (Hinder Ordonatie) dari pejabat pemerintah daerah kabupaten/kota setempat dan provinsi untuk Daerah Khusus Ibu Kota Jakarta untuk depo peti kemas di luar DLKr pelabuhan dan kawasan industri/kawasan berikat.
<p>B. Persyaratan administrasi khusus usaha depo peti kemas di dalam Daerah Lingkungan Kerja (DLKr) pelabuhan berupa kerja sama operasi dengan Badan Usaha Pelabuhan/operator di tanah hak pengelolaan (HPL) Badan Usaha/Operator.</p>	
<p>C. Persyaratan teknis.</p>	<ol style="list-style-type: none">1. Memiliki lahan paling sedikit untuk waktu tiga tahun atau memiliki lahan untuk lokasi usaha dengan luas paling sedikit satu hektare yang dibuktikan dengan hak penguasaan atau kepemilikan tanah untuk usaha depo peti kemas yang berada di luar DLKr pelabuhan dan menguasai lahan sesuai dengan kerja sama dengan Badan Usaha Pelabuhan/Operator untuk usaha depo peti kemas yang berada di dalam Daerah Lingkungan Kerja (DLKr) pelabuhan; dan2. Memiliki atau menguasai lahan penumpukan yang digunakan, dengan kemampuan konstruksi menampung beban:3. Minimal empat <i>tier</i> peti kemas kosong (<i>empty</i>) dengan ukuran 20 feet; dan4. Minimal dua <i>tier</i> peti kemas <i>full container load</i> (FCL) dengan ukuran 20 feet.
<p>D. Persyaratan peralatan:</p>	<ol style="list-style-type: none">1. Memiliki atau menguasai paling sedikit satu unit <i>reach stacker</i>;2. Memiliki atau menguasai paling sedikit dua unit <i>top loader</i>;3. Memiliki atau menguasai paling sedikit dua unit <i>side loader</i>;4. Memiliki atau menguasai paling sedikit dua unit alat angkat dan angkut peti kemas jenis <i>forklift</i> berkapasitas minimal 5 ton; atau5. Memiliki atau menguasai fasilitas perbaikan dan perawatan peti kemas yang memenuhi persyaratan.
<p>E. Memiliki modal usaha paling sedikit Rp 1 miliar.</p>	
<p>F. Memiliki tenaga ahli paling sedikit satu orang dengan kualifikasi ahli nautika tingkat III atau satu orang tenaga ahli yang sederajat dengan pengalaman kerja paling sedikit dua tahun dalam pengelolaan depo peti kemas.</p>	

Inventarisir dan Penertiban Depo tak Berizin

Sebelum KM 47 Tahun 2008 diberlakukan, izin usaha depo dan tata kelolanya dikeluarkan oleh beberapa instansi, di antaranya Kementerian Perdagangan, Kementerian Perindustrian, izin depo untuk *forwarding*. Namun, melihat kebutuhan dari keberadaan depo dalam kelancaran arus barang di dunia logistik membuat usaha depo diatur dan dijadikan satu di dalam KM 47 Tahun 2008 di mana semua depo wajib mengikuti aturan yang tercantum di dalamnya.

Muslan menilai, keberadaan depo yang tidak memiliki SIUP DPK dan tidak sesuai dengan KM 47 Tahun 2008 dapat merugikan negara. Karena depo yang menjamur selama ini tidak memenuhi standardisasi amdal, baik amdal lalu lintas (kemacetan) dan amdal lingkungan. Selain itu, keberadaan depo-depo tanpa SIUP DPK tersebut juga menjadi pesaing bagi depo yang tergabung di dalam anggota Asdeki dan menimbulkan ketidakjelasan jumlah kontainer di Jakarta. Serta yang paling buruk adalah adanya perang tarif yang tidak sehat.

Menghadapi masalah depo-depo di Jakarta yang tidak memiliki SIUP DPK, Muslan selaku Ketua Asdeki mengaku telah berkoordinasi dan menjalin kerja sama dengan pihak Otoritas Pelabuhan Tanjung Priok dalam rangka penataan ulang seluruh depo di Jakarta. "Sebagai Ketua Asdeki saya harus membimbing dan mengakomodir pemilik depo untuk diberi hak yang sama asalkan tergabung menjadi anggota. Karena masuk menjadi anggota itu harus menjadi persyaratan KM 47 Tahun 2008," ujarnya.



Kemacetan mengular akibat depo yang tidak standar



Salah satu depo di kawasan Cakung-Cilincing yang tidak sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan di dalam KM 47 Tahun 2008

Kerja sama yang bakal ditempuh Asdeki dengan Otoritas Pelabuhan Tanjung Priok dan Kanwil Lalu Lintas Perhubungan DKI adalah melakukan survei bersama ke seluruh depo yang ada di Jakarta. Hal ini dilakukan untuk menilik semua persyaratan yang dimiliki depo, baik yang menyangkut surat izin usaha dan juga dari sisi standardisasi peralatan. "Untuk mendapatkan SIUP DPK, dari Dishub datang ke lapangan dengan Asdeki untuk membuktikan segala persyaratan amdal lingkungan, amdal lalu lintas, IMB, termasuk kepemilikan tanah. Semuanya harus resmi," tegas Muslan.

Di lain pihak, Totok Suranto, Kasubdit Angkutan Laut Khusus dan Penunjang Angkutan Laut Kementerian Perhubungan mewajibkan depo-depo di Jakarta memiliki izin sesuai dengan aturan yang berlaku. Menurut dia, apabila ada depo yang tidak berizin akan ditertibkan oleh Pemprov DKI. "Untuk membuka usaha depo kontainer izin yang diperlukan adalah SIUP DPK dan bukan SIUP pelayaran, atau SIUP yang lainnya," kata Totok.

Totok menambahkan, selama ini masih banyak depo di Jakarta yang tidak sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan di dalam KM 47 Tahun 2008. Selain itu, menurut dia, banyak kontainer untuk wilayah domestik belum tercatat dengan baik karena menjamurnya depo tanpa SIUP. "Secara kuantitas,



Depo memiliki peran strategis dalam memperlancar arus barang. Sehingga, kebutuhan akan adanya depo menjadi kian tinggi dan memacu pemilik lahan di sekitar pelabuhan untuk membuka depo.



Kemacetan lalu lintas terjadi di depan kawasan depo Cakung. Depo yang menjamur selama ini seringkali tidak memenuhi standarisasi AMDAL, baik AMDAL lalu lintas (kemacetan) dan AMDAL lingkungan.

kami masih belum bisa pastikan jumlah kontainer untuk wilayah domestik karena belum ada pendataan soal tersebut. Tapi, kalau untuk internasional semua terdata," imbuhnya.

Menurut Totok, upaya inventarisir ulang depo-depo yang tersebar di Priok dan sepanjang jalan Cakung-Cilincing menjadi tantangan Kementerian Perhubungan dan lembaga terkait. Namun, Totok mengaku upaya penertiban dan inventarisir depo tanpa SIUP tidak bisa dilakukan sendiri tanpa melibatkan Pemprov DKI. Selain itu, dia mengaku upaya penertiban depo

tanpa izin juga harus mempertimbangkan kelayakannya bagi lingkungan sekitar.

"Kalau dari sisi legalitas sudah jelas. Kalau ada depo tidak punya izin maka harus ditertibkan. Untuk merealisasikan hal ini kami tidak bisa sendiri. Kami dan pemda harus bergandengan tangan untuk penanganan depo kontainer di luar pelabuhan. Kami tetap sebagai regulator, sedangkan pemda sebagai eksekutor," tegasnya.

Terkait penyelesaian masalah depo di Jakarta, Muslan mengaku tetap optimis dapat menyelesaikan masalah tersebut. Dewan Pengurus Wilayah (DPW) Asdeki sampai hari ini masih aktif dalam memberikan imbauan kepada depo-depo tanpa izin untuk segera melengkapi persyaratan sebagaimana tertuang di dalam KM 47 Tahun 2008 dan segera bergabung di dalam Asdeki. Meski demikian, Muslan mengaku tidak memaksa depo-depo tersebut untuk bergabung karena, menurut dia, berasosiasi harus dimulai dari kesadaran dan bukan paksaan.

"Mestinya satu tahun sudah bisa menyelesaikan masalah ini, karena prinsipnya Asdeki dan pemerintah itu sama-sama berkomitmen membina pengusaha. Kalau belum lengkap persyaratannya, kami bisa kasih mereka waktu. Tetapi karena pemerintah dan Asdeki belum turun lapangan dan menertibkan depo yang tidak berizin itu sehingga mereka merasa aman saja," ujar Muslan.



PAMERAN OTOMOTIF SURABAYA

4-8 NOV 2015

GRAND CITY SURABAYA

SUPPORTING PROGRAMS :



SUPPORTING MEDIA :

TRUCKMAGZ

ORGANIZED BY :



www.yandra.com



HINO500 Series

Drive Your Business Easier

NEW GENERATION
RANGER

FG 235 JL | Truk 4x2
GVW 15.1 Ton



HINO PAKARNYA TRUK DAN BUS

PT. CATUR KOKOH MOBIL NASIONAL

Authorized Dealer: Jl. Kalianak Timur 352 B Surabaya. Telepon: 031-7499919, 7494414 Fax: 031-7494458

Jl. Kalimas Baru 22-24 Surabaya. Telepon: 031-3293843 Fax: 031-3295375

PT HINO MOTORS SALES INDONESIA
Hino Customer Care Center:

0 800 100 4466

www.hino.co.id





Indonesia diserbu produk pakaian jadi dari RRT, Vietnam, India, Kamboja dan Laos. Harga yang lebih murah menjadi alasan utama

SISTEM RANTAI PASOKAN INDUSTRI GARMEN

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

KEPALA DIVISI PENDIDIKAN DAN PELATIHAN
SUPPLY CHAIN INDONESIA

Sandang merupakan salah satu kebutuhan dasar dari manusia sehingga kebutuhan akan sandang seiring dengan banyaknya manusia yang membutuhkan sandang tersebut. Kebutuhan akan sandang oleh manusia yaitu kebutuhan akan pakaian untuk menutupi anggota badannya. Industri yang memproduksi atau membuat pakaian dan perlengkapan pakaian seringkali disebut sebagai industri garmen atau produk tekstil. Industri garmen yang ada di Indonesia ada yang berskala besar berupa pabrik dan ada yang berskala kecil sebagai usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang sering disebut sebagai industri konveksi. Hasil produksi dari industri garmen atau konveksi antara lain berupa kemeja (shirts), blus (blouses), rok (skirts), kaus (t-shirts, polo shirt, sport wear), pakaian dalam (underwear) dan lain-lain.

Industri garmen maupun industri konveksi merupakan industri padat karya, di mana dalam proses produksi dari bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi masih sebagian besar menggunakan tenaga manusia dan belum ada proses yang menggunakan sistem mekanisasi. Hal tersebut dapat menyebabkan proses produksi bisa menjadi kurang efisien dan tinggi biaya apabila produktivitas dari tenaga manusia tersebut tidak baik atau buruk. Berdasarkan data dari Kementerian Perindustrian, industri garmen dan konveksi di Indonesia yang terdata sampai tahun 2014 ada sebanyak 2.024 industri.

Dalam sebuah proses industri garmen, terdapat suatu proses di mana kain dalam industri garmen, kain adalah bahan baku utama dalam bentuk barang setengah jadi karena proses produksi yang dilakukan unsur kain tetap ada dalam hasil produksi garmen yaitu pakaian yang siap

pakai. Proses mengubah bahan baku kain menjadi pakaian terdiri dari tiga bagian besar, yaitu proses memotong (cutting) sesuai dengan pola pakaian, proses menjahit (making), dan proses merapikan (trimming) dengan memasang aksesoris dari pakaian tersebut, potong benang sampai setrika dan melipat pakaian untuk siap kirim. Proses tersebut dilakukan oleh operator yang berbeda-beda di setiap prosesnya sehingga perlu pengaturan yang baik. Sedangkan pada industri konveksi, proses produksi dilakukan secara keseluruhan oleh tiap-tiap operator. Satu orang operator akan melakukan proses jahit dari mulai menjahit kerah, lengan, dan seterusnya sampai menjadi satu pakaian utuh. Baru setelah menjadi satu pakaian utuh, mereka menjahit potongan kain berikutnya menjadi satu pakaian utuh lainnya. Gambaran umum dari proses produksi yang terdapat pada industri garmen adalah sebagai berikut.



Tetapi akhir-akhir ini sejak banyaknya serbuan produk garmen impor dari RRT, Vietnam, India, Kamboja, Laos dan lain-lain, baik berupa bahan baku kain maupun produk pakaian jadi, ini menjadi permasalahan yang besar bagi perusahaan garmen di Indonesia, karena kalah bersaing. Di samping itu RRT, Vietnam dan India merupakan pesaing bagi Indonesia dalam ekspor produk "tekstil" sebagai bahan baku pakaian. Seperti terlihat dalam tabel berikut ini.

TOP TEN TEXTILE EXPORTERS

TO THE US IN JAN-APRIL 2014

Country	April 2013*	April 2014*	%CHANGE
China	11412	11490	0.68
Vietnam	2667	3081	15.51
India	2215	2347	5.96
Indonesia	1917	1838	-4.11
Bangladesh	1781	1778	-0.21
Mexico	1473	1487	0.97
Pakistan	982	1006	2.44
Cambodia	873	891	2.12
Honduras	725	745	2.87
Salvador	544	568	4.31
World	31864	32894	3.23

*In million dollars

Source: US Department of Commerce's Office of Textiles and Apparel

Sedangkan gambaran ekspor produk pakaian Indonesia tidak masuk dalam 10 besar negara pengeksport pakaian, seperti terlihat dalam tabel berikut.

TOP TEN TEXTILE EXPORTERS, 2005 VS. 2011

2005		2011	
China	\$ 74.2 billion	China	\$ 153.8 billion
Italy	\$ 18.7	Italy	\$ 23.3
Germany	\$ 12.4	Bangladesh	\$ 19.6
Turkey	\$ 11.8	Germany	\$ 19.6
India	\$ 8.7	India	\$ 14.4
France	\$ 8.5	Turkey	\$ 13.9
Mexico	\$ 7.3	Vietnam	\$ 13.2
Bangladesh	\$ 6.9	France	\$ 11.0
Belgium	\$ 6.7	Spain	\$ 9.2
U.S.	\$ 5.0	Belgium	\$ 9.1

*The most recent year available

The Wall Street Journal

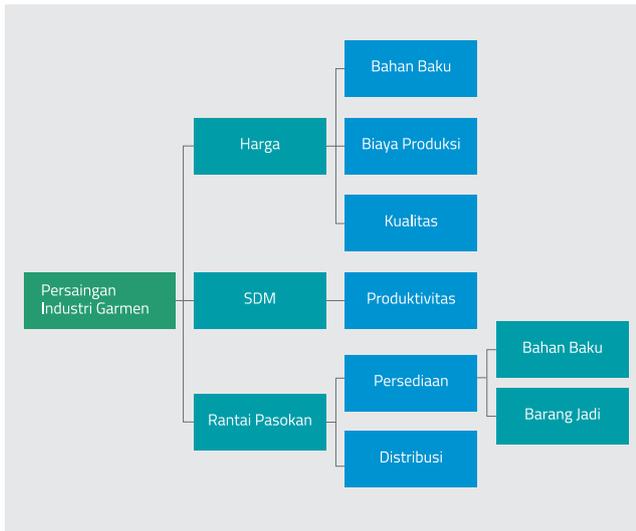
Source: World Trade Organization

Persaingan terjadi karena harga produk garmen di Indonesia relatif lebih mahal dibandingkan dengan produk impor. Permasalahan yang terjadi karena faktor bahan baku, harga, SDM dan manajemen rantai pasokan. Bahan baku pakaian yang berupa tekstil menjadi kunci dari industri garmen dan tidak bisa dipisahkan. Tekstil sebagai bahan baku yang merupakan produk setengah jadi menjadi salah satu kunci penting dalam rantai pasokan di industri garmen.



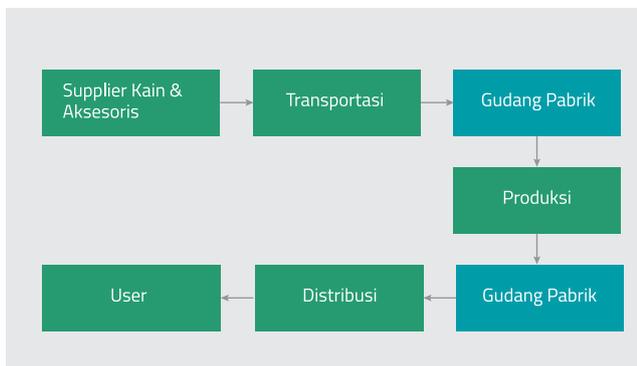
R. BUDI SETIAWAN, M.M., CISCIP.
Kepala Divisi Pendidikan dan Pelatihan
Supply Chain Indonesia

Gambaran unsur-unsur peta persaingan dalam industri garmen seperti terlihat pada gambar berikut ini.



Sebuah pertanyaan yang perlu menjadi masukan bagi industri garmen di Indonesia adalah “Mengapa produk pakaian jadi dari negara RRT, Vietnam, India, Kamboja, Laos dan lain-lain bisa masuk ke Indonesia dengan harga yang lebih murah? Padahal lokasi negara mereka lebih jauh dibandingkan dengan lokasi industri garmen dan konveksi di kota-kota di Indonesia?” Salah satu jawaban dari pertanyaan tersebut adalah permasalahan rantai pasokan.

Mengapa jawabannya adalah rantai pasokan? Karena jika rantai pasokan pada industri garmen tersebut bisa efisien maka industri garmen akan mengakibatkan harga jual menjadi lebih baik. Rantai pasokan tersebut seperti ilustrasi sebagai berikut.



Dari gambaran tersebut dapat dijelaskan bahwa apabila dalam proses memperoleh supplier kain mendapatkan kain dengan harga mahal, secara langsung harga pakaian yang diproduksi akan mahal. Dalam rantai pasokan industri garmen yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut.

1. PEMILIHAN DAN PEROLEHAN SUPPLIER KAIN.

Pemilihan dan perolehan supplier kain merupakan kunci awal dan poin yang paling penting dalam rantai industri garmen karena hasil dari pemilihan dan perolehan supplier menjadi kunci penting bagi proses berikutnya.

2. PEMILIHAN DAN PEROLEHAN SUPPLIER AKSESORIS.

Sebagai bahan pendukung dari produksi pakaian pemilihan dan perolehan supplier aksesoris juga tidak kalah pentingnya, untuk mendukung proses produksi kain.

3. PEMBELIAN KAIN DAN AKSESORIS.

Dalam rantai pasokan industri garmen, setelah dilakukan pemilihan dan perolehan supplier, maka dilakukan pembelian terhadap kain dan aksesoris. Pembelian ini harus sesuai dengan kebutuhan produksi agar persediaan kain dan aksesoris tidak berlebihan atau kekurangan.

4. PENGIRIMAN KAIN DAN AKSESORIS DARI SUPPLIER.

Proses pengiriman dari supplier ini merupakan proses lanjutan dari rantai pasokan industri garmen setelah industri garmen melakukan pembelian kain dan aksesoris. Proses pengiriman merupakan hal yang sangat penting karena waktu pengiriman dan jumlah pengiriman akan memengaruhi proses produksi garmen.

5. PENYIMPANAN KAIN DAN AKSESORIS.

Dalam penyimpanan kain dan aksesoris perlu dikelola dengan baik agar kain dan aksesoris yang disimpan tidak berlebihan dan tidak kekurangan. Selain itu, dalam kegiatan penyimpanan ini akan memengaruhi kelancaran proses produksi jika pengelolaannya tidak baik. Persediaan yang baik adalah tidak terlalu lamanya waktu penyimpanan barang.

6. PROSES PRODUKSI.

Proses produksi juga merupakan bagian dari kegiatan rantai pasokan. Dengan demikian, perencanaan produksi yang baik akan memengaruhi proses pembelian atau pengadaan dari kain dan aksesoris.

7. PENYIMPANAN HASIL PRODUKSI.

Penyimpanan hasil produksi juga termasuk yang diperhitungkan dalam rantai pasokan industri garmen. Penyimpanan hasil produksi yang baik apabila hasil produksi tidak mengendap terlalu lama dan segera dikirimkan ke konsumen atau pengguna.

8. PENGIRIMAN HASIL PRODUKSI KE KONSUMEN.

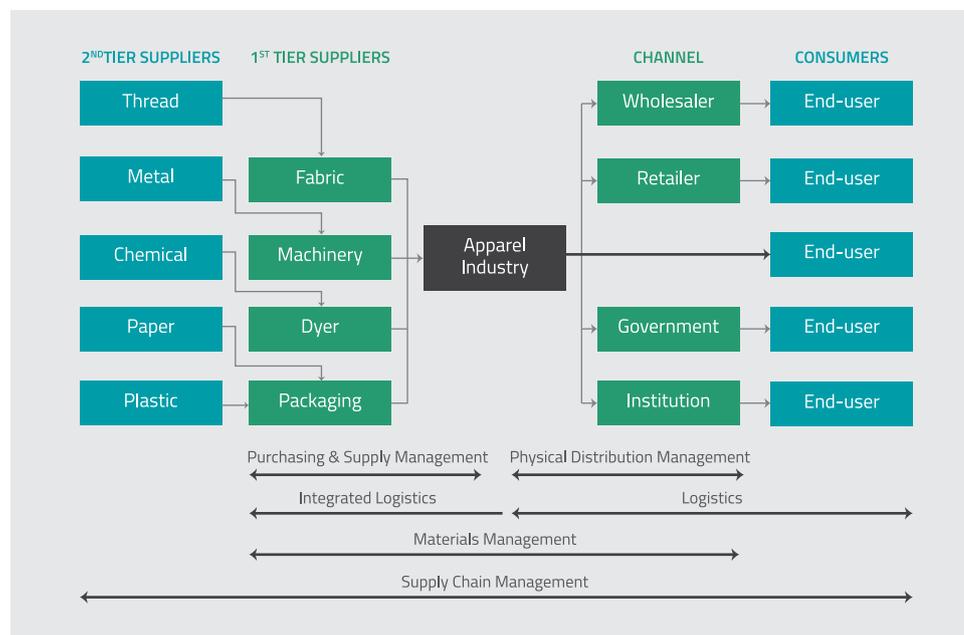
Rantai pasokan berikutnya dari industri garmen adalah pengiriman hasil produksi ke konsumen. Pengiriman hasil produksi ke konsumen bisa dianggap sebagai proses rantai pasokan yang terakhir dari industri garmen, tetapi bisa juga bukan merupakan proses terakhir dari rantai pasokan tersebut karena ada proses lanjutannya yang berupa informasi dan pembayaran dari konsumen sebagai penerima atau pembeli hasil produksi garmen.

9. INFORMASI DAN PEMBAYARAN DARI KONSUMEN.

Proses ini bisa disebut sebagai proses terakhir dari sistem rantai pasokan dari industri garmen. Informasi dan pembayaran dari konsumen adalah merupakan umpan balik dari penerimaan hasil produksi di konsumen. Konsumen akan menanggapi dengan memberikan informasi jumlah barang yang telah diterimanya dan menindaklanjuti dengan pembayaran terhadap hasil produksi yang telah diterimanya.

MAP THE VALUE NETWORK OF THE INDONESIA'S APPAREL INDUSTRY

Dari sembilan kondisi yang perlu diperhatikan dalam rantai pasokan industri garmen semua sama-sama penting dan merupakan proses yang berkelanjutan dan tidak bisa dihilangkan salah satu atau dilewati dari proses yang seharusnya berurutan. Semua itu merupakan suatu sistem rantai pasokan dalam industri garmen. Sebagai salah satu gambaran rantai pasokan pada industri garmen bisa dilihat berikut ini.



Source: (Romano P., and Vinelli A, 2001), (Brown, S.,J., Pendleton-Julian, A. and Adler, R., 2010)

Dilihat dari gambar tersebut, semakin memperjelas hubungan dari setiap proses yang ada di rantai pasokan industri garmen tersebut. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa rantai pasokan merupakan suatu proses yang sangat penting agar

industri garmen memiliki daya saing yang kuat dan bisa memenangkan persaingan. Penanganan terhadap supplier lokal dan internasional dalam mendapatkan bahan baku yang baik, berkualitas dan tepat waktu sangat berbeda terutama

dalam hal pengiriman yang tentukan bisa memperpanjang sistem rantai pasokan. Rantai pasokan yang lebih pendek akan lebih mudah dikontrol dan dikendalikan dibandingkan dengan rantai pasokan yang memiliki proses yang panjang.



Pengelolaan Surat Jalan Balik

Teks: Sugi Purnoto
Foto: Bayu Yoga Dinata

Pembahasan lebih lanjut dari pengelolaan *fleet management* yang baik adalah pengelolaan surat jalan balik atau *POD return*.

Control & Monitoring Surat Jalan Balik (SJ, DO, DN) atau POD

Banyak perusahaan transpor atau *fleet management* yang tidak menyadari pentingnya surat jalan yang dibawa oleh sopir dalam melakukan proses pengiriman ke konsumen, padahal surat jalan atau DO (*delivery order*) atau DN (*delivery note*) merupakan dokumen yang sangat penting untuk perusaah *fleet management* dan konsumen kita. Fungsi dan pentingnya DO atau SJ atau DN tersebut sebagai berikut.

- DO/DN merupakan dokumen otentik yang berguna untuk penagihan kepada konsumennya konsumen kita sehingga keterlambatan atau ketidaklengkapan dokumen yang dikembalikan akan berdampak kepada keterlambatan *invoice* dan *collection* dari *customer* terhadap *cashflow customer*. Dampak langsungnya kita bisa menerima keterlambatan pembayaran jasa transportasi atau bisa mendapatkan penalti dari keterlambatan pengembalian DO/DN tersebut. Yang lebih berbahaya jika *on time* DO/DN *return* turut masuk dalam penentuan KPI atas jasa transportasi kita.
- Dampak untuk perusahaan transpor sendiri akan mengalami keterlambatan pembuatan *invoice* ke *customer*, keterlambatan *invoice* akan berimbas kepada bertambahnya modal kerja perusahaan dan kesulitan *cashflow* bagi perusahaan transportasi, risiko terbesarnya jika masalah ini berlarut-larut akan menyebabkan tutupnya perusahaan transpor.

Melihat kepada dua poin tersebut, maka sudah saatnya semua perusahaan *transport* atau *fleet management* memberikan perhatian yang sangat serius kepada fungsi POD atau *document control* untuk semua kegiatan transportasinya.

Sebagus apa pun kita mengelola sopir, mengelola *maintenance*, mengelola *routing*, tetapi jika pengelolaan *document control* kita tidak baik dan bermasalah maka akan memberikan masalah yang besar kepada perusahaan. Kelengkapan dokumen pengiriman akan mempercepat proses *invoice* dan proses *collection* yang akan memperlancar operasional perusahaan itu sendiri.

Oleh sebab itu, setiap perusahaan transportasi harus melakukan pemetaan untuk kelengkapan dokumen masing-masing *customer* untuk semua kegiatan distribusinya, apakah untuk kegiatan pengiriman ke *general trade* dengan memperhatikan stempel *customer*, nama lengkap, tanda tangan dan

tanggal penerimaan, jika ada PO dari *customer* tersebut harus juga dilengkapi dengan tanda tangan penerimaan.

Untuk pengiriman ke *modern trade* lebih kompleks karena memperhatikan bukti terima barang atau GRR (*good receiving report*) atau GRN (*good receiving note*) atau PO saja dari *modern trade* tersebut. Juga ada *modern trade* yang memberikan stiker tanda bukti terima barang di DO/DN kita, ini yang harus diperhatikan sehingga saat dokumen pengiriman dikembalikan ke *customer*, semua sudah lengkap dengan kelengkapan semua dokumen pendukungnya.

Untuk kegiatan *transport* di bidang ekspor dan impor juga berbeda dengan kegiatan distribusi ke *modern trade* dan *general trade*, dalam kegiatan transportasi di bidang ekspor dan impor harus minimal dilengkapi dengan dokumen sebagai berikut.

Surat jalan transporter.

Shipping Instruction (SI) dari *customer*.

DO dari pelayaran.

Jaminan kontainer (EIR) dari depo kontainer.

Invoice/kuitansi LOLO dari depo.

SPPB/Tila untuk impor.

Kartu ekspor/kartu kuning untuk ekspor.

Dokumen-dokumen lain yang berhubungan dengan ekspor dan impor.



Sugi Purnoto
Direktor & COO PT Inprase Group

Dengan banyak dokumen yang harus diperhatikan dan dilengkapi untuk masing-masing moda transportasi, maka sudah seharusnya bahwa setiap perusahaan transportasi atau *fleet management* menempatkan PIC khusus untuk melakukan kontrol atas semua dokumen pengiriman sebelum dokumen tersebut diserahkan ke *customer* maupun bagian yang digunakan untuk pembuatan *invoice* untuk perusahaan *transport* atau *fleet management*.



PERBEDAAN BAN BIAS DAN RADIAL

Sejak kapan ban radial ditemukan dan apa bedanya antara ban radial dengan ban bias, terutama untuk kendaraan jenis truk?

Victor Wilson,
Samudra Mas Jaya Bitung, Manado

Jawaban oleh:
BAMBANG WIDJANARKO
Independent Tire Advisor

Tuhan menganugerahi manusia akal budi dan kemampuan berpikir yang luar biasa dibandingkan dengan makhluk lainnya. Sudah menjadi sifat manusia yang selalu merasa tidak pernah merasa puas dan terus tertantang agar senantiasa menciptakan sesuatu yang lebih baik.

Hal inilah yang membuat teknologi dalam segala bidang terus berkembang dengan sangat pesat. Manusia selalu berinovasi dan berkompetisi dengan manusia lain untuk senantiasa menciptakan sesuatu yang lebih canggih.

Demikian pula inovasi teknologi ban yang selalu berkembang. Dari teknologi yang lama menjadi teknologi baru yang lebih modern dan menawarkan lebih banyak kelebihan dibandingkan teknologi sebelumnya.

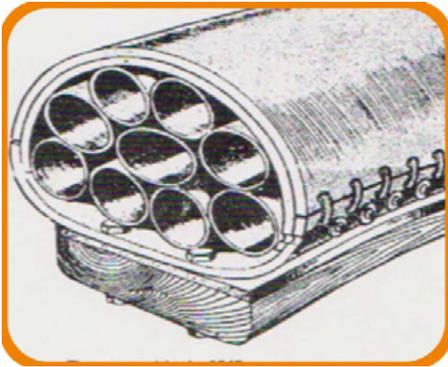
Ban telah ditemukan lebih dari 3.500 tahun sebelum Masehi. Ban pertama yang diciptakan oleh manusia terbuat dari kayu, ban ini bersifat tidak tahan lama dan sangat keras, sehingga tidak nyaman dipakai. Kemudian ditemukanlah ban kayu yang dilapisi dengan karet alam yang ternyata hasilnya juga belum memuaskan.

Kemudian Charles Goodyear (Amerika) menemukan proses vulkanisasi pada tahun 1839, yang ironisnya malah akhirnya lebih dahulu dipatenkan dan oleh Thomas Hancock (Inggris) dan dibuat menjadi *solid rubber tires* (ban dari karet solid) pada tahun 1842. Ban karet solid yang disebut juga ban mati ini ternyata memiliki kekurangan, selain sangat berat, ban ini juga belum nyaman digunakan dalam berkendara dan tidak tahan ketika digunakan untuk perjalanan jarak jauh dan kecepatan tinggi (cepat hancur karena kepanasan).

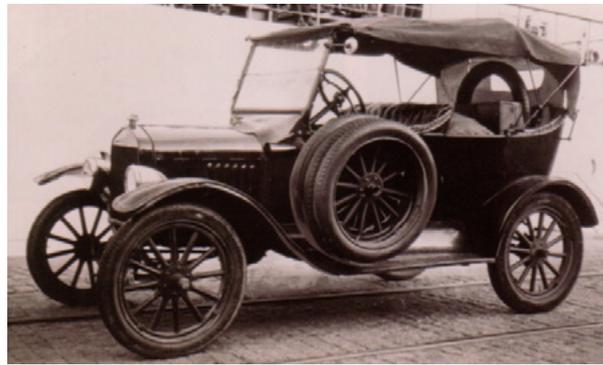
Penemuan teknologi ban pun terus berkembang dengan ditemukan teknologi *pneumatic tires* (ban berisi udara) oleh Roberth William Thomson (Skotlandia) pada tahun 1845, yaitu ban yang terbuat dari karet dan diisi dengan angin untuk mengurangi getaran dan meningkatkan traksi dalam berkendara. Namun sayang, penemuan ini terlalu cepat pada zaman itu dan tidak sukses dalam pemasaran.

Teknologi ban *pneumatic* ini kemudian disempurnakan lagi pada tahun 1888 oleh John Boyd Dunlop (Irlandia) dan pada zaman itu ban *pneumatic* mendapatkan perhatian yang sangat besar, terutama karena sepeda sangat populer pada masa itu. Saat itu di dalam sebuah ban luar terdapat beberapa buah ban dalam yang berbentuk seperti selang dan pemilik kendaraan harus membawa beberapa ban

cadangan untuk perjalanan jauh karena ban tersebut masih sering meledak jika kepanasan.



Ban kuno



Mobil kuno

Beberapa tahun kemudian ditemukan ban yang berisi angin dan terdiri dari ban luar dan ban dalam, sudah berbentuk hampir menyerupai ban bias zaman sekarang. Ban jenis ini sempat digunakan juga dalam ajang balapan paling bergengsi pada saat itu, Rally Paris-Madrid pada tahun 1903 dan Rally Paris-Beijing pada tahun 1907. Ban luar tersebut digunakan untuk memproteksi ban dalam dan memberikan traksi pada ban tersebut. Lapisan ini dinamakan *ply reinforced* yang terbuat dari benang kapas yang tertanam di dalam karet. Ban ini kemudian dikenal sebagai *bias ply tires* (sering disebut juga dengan ban nilon). Dinamakan *bias ply* karena satu lapisan *ply* diatur secara diagonal dari *bead* satu ke *bead* lainnya. Bentuk lapisan *bias ply cords* berlawanan dari *ply* satu dengan *ply* lainnya. Ban jenis ini masih digunakan sampai sekarang.

Teknologi ban terus berkembang sampai kemudian ditemukan ban radial (ban kawat baja) oleh Arthur William Savage (Amerika) pada tahun 1914. Dinamakan ban radial karena *ply cord* berbentuk 90 derajat dari velg dan *casing* terbuat dari kawat baja yang melingkari seluruh bagian ban. Desain selanjutnya dikembangkan oleh

dua bersaudara, Andre dan Edouard Michelin (Perancis) pada tahun 1937 dan kemudian mulai dipasarkan pada tahun 1946. Teknologi ban radial ini terus berkembang dengan ditemukannya ban radial *tubeless* (tanpa ban dalam) oleh Paul Weeks Litchfield (Presiden Direktur dari pabrik ban Goodyear, Amerika) yang diproduksi secara massal pada tahun 1955.

Perkembangan teknologi ban tidak berhenti sampai di sini saja karena kemudian ditemukan ban yang tidak bisa bocor alias ban tanpa udara (*airless tires*) oleh tim riset militer Amerika di Pentagon yang sampai saat ini masih terus dikembangkan dan disempurnakan. Ban tanpa udara ini belum dipasarkan secara umum namun sudah digunakan dalam beberapa operasi militer yang melibatkan tentara Amerika sejak perang di Afganistan dan ekspedisi ke luar angkasa. Tidak ada yang tahu sejak kapan ban jenis ini telah ditemukan karena pihak militer Amerika sangat menjaga kerahasiaannya. Sampai saat ini pabrikan ban seperti Michelin, Bridgestone, Goodyear, dan Polaris (Resilient Technologies) sedang berusaha mengembangkan *airless tire* untuk keperluan komersial.

Ban radial secara umum dibedakan menjadi dua jenis, yaitu ban *passenger car radial* (PCR) dan ban *truck & bus radial* (TBR). Teknologi ban TBR masih terus berkembang dari ban TBR jenis *tube type* (pakai ban dalam) menjadi ban TBR jenis *tubeless* (tanpa ban dalam), kemudian ban TBR jenis *tubeless low section* (ban radial profil rendah, dengan aspek rasio rendah, seperti pada ban PCR) dan yang terakhir adalah ban TBR *tubeless wide base* (ban radial tapak lebar), yaitu ban radial yang menggantikan dua ban menjadi satu ban. Semua perkembangan teknologi ban TBR ini adalah untuk menjawab tantangan teknologi otomotif yang terus berkembang dengan terciptanya kendaraan yang semakin besar, bertenaga, dan cepat.

Dari seluruh evolusi teknologi ban, yang masih digunakan sampai dengan saat ini adalah ban bias (nilon) dan ban radial (kawat baja).

Apakah perbedaan antara ban TBR (*truck & bus radial*) dengan ban TBB (*truck & bus bias*)?

Ban TBB memiliki lapisan (*ply*) benang yang saling melengkapi satu bagian ke bagian yang lain. Bagian mahkota dan dinding samping saling berhubungan atau saling ketergantungan. Lapisan *ply* yang tebal berlapis tumpang tindih (*criss-cross*) menimbulkan kurangnya fleksibilitas dan lebih mudah panas. Karena panas pada saat beroperasi, maka karet telapak ban TBB lebih cepat habis (abrasi). Dalam pemakaiannya ban TBB juga membutuhkan waktu istirahat untuk pendinginan berulang-ulang supaya ban tidak meledak karena kepanasan, otomatis membuat waktu tempuh kendaraan menjadi lebih lama dan uang saku sopir menjadi cepat habis di warung-warung peristirahatan. Deformasi telapak ban TBB yang minim membuat ban lebih mudah mengalami selip di permukaan jalan basah atau tergenang air (*aqua planning*) dan di tikungan. Persentase telapak ban TBB yang menempel ke permukaan jalan tidak sebanyak ban TBR.

Karena sifat ban TBB yang kaku, ban TBB tidak dapat menahan atau menyerap hentakan dan getaran (*suspention effect*). Seluruh dampak dan getaran dapat dirasakan pengemudi dan seluruh bagian kendaraan. Efek getaran ini membuat sopir menjadi cepat mengalami kelelahan serta dapat mempercepat proses keausan pada beberapa bagian (*spare part*) dari kendaraan, terutama menyebabkan sasis (rangka) kendaraan menjadi cepat patah, lelah, kendornya baut-baut, dan bohlam lampu cepat putus.

Ban TBB memiliki *rolling resistance* (hambatan bergulir) yang tinggi, hal ini cenderung menyebabkan pemakaian

BBM menjadi lebih boros. Ban TBB juga rawan tusukan di bagian telapak serta membutuhkan jarak pengereman yang lebih panjang. Pengemudi kurang nyaman saat berkendara karena terasa keras dan meloncat-loncat.

Sementara itu, ban TBR memiliki kedua sisi dinding dan telapak ban yang lebih lentur namun ulet. Lenturnya ban TBR karena dinding sampingnya hanya mempunyai satu lapisan kawat baja yang kekuatannya setara dengan beberapa lapis benang nilon (biasa disebut dengan *ply rating*). Hal ini ditambah dengan lebarnya penjabaran telapak ban TBR pada permukaan jalan membuat ban TBR lebih dingin daripada ban TBB pada saat operasional. Namun lenturnya dinding samping ban TBR tidak memengaruhi fungsi telapak yang tetap mencengkeram dengan optimal di permukaan jalan saat menikung dan bermanuver. Kemungkinan terjadinya ban selip di permukaan jalan basah dan di tikungan juga sangat kecil karena telapak ban TBR lebih lebar sehingga memberikan daya cengkeram ke jalan yang lebih kuat dan merata. Hal tersebut juga dapat memperpendek jarak pengereman. Dinginnya ban TBR membuat umur pakai telapak menjadi lebih panjang daripada ban TBB secara kilometer.

Berlawanan dengan ban TBB, fleksibilitas dan kekuatan ban TBR dapat menahan dan menyerap guncangan, hentakan, benturan dari benda lain sehingga dapat mengurangi kerusakan (*suspention effect*) pada sasis dan tidak membuat baut-baut cepat kendur.

Ban TBR juga memiliki produktivitas kerja yang lebih baik karena membuat sopir lebih nyaman

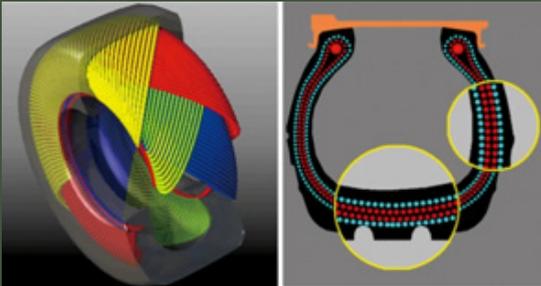
dalam berkendara, hanya perlu sedikit waktu untuk istirahat pendinginan, membuat waktu tempuh menjadi lebih singkat.

Rolling resistance ban TBR yang rendah membuat daya luncur lebih panjang dan otomatis dapat lebih menghemat BBM dalam pemakaiannya. Ban TBR jenis *tube type* (pakai ban dalam) memiliki kemampuan yang baik dalam membawa beban berat (*overload*) yang tidak sanggup lagi diangkut oleh ban bias, jika penggunaannya mengikuti anjuran pabrik secara benar (sesuai dengan tabel korelasi indeks beban, kecepatan, dan tekanan angin). Namun ban TBR jenis *tubeless* tidak direkomendasikan untuk beban berat (*overload*). Berlapis-lapisnya sabuk baja pada bagian telapak ban TBR membuatnya lebih tahan terhadap tusukan.

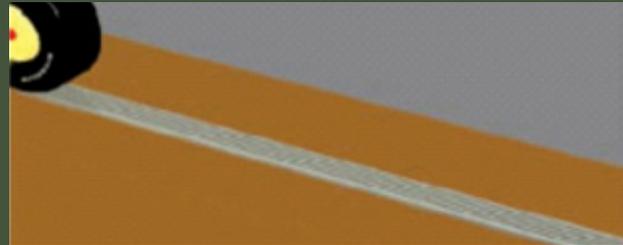
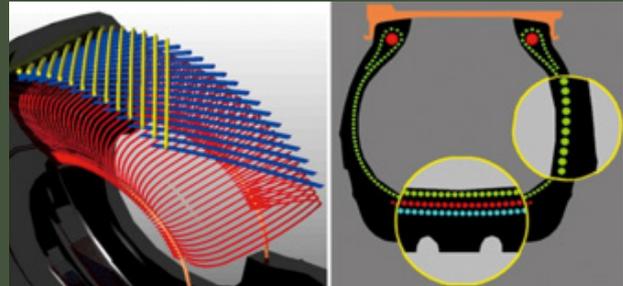
Pada kendaraan penumpang seperti bus, penggunaan ban TBR yang berkarakter lembut namun ulet juga mampu memberikan kenyamanan kepada sopir dan seluruh penumpangnya. Selain itu, pemakaian ban TBR pada bus juga lebih aman dan mampu dipacu dengan kecepatan tinggi.

Dalam proses produksinya ban TBR juga harus lebih steril daripada ban TBB karena proses perekatan antara baja dengan karet jauh lebih rumit daripada antara benang dengan karet. Sedikit saja minyak, air, atau debu yang terselip ke dalam lapisannya akan memprovokasi terkelupasnya lapisan saat ban digunakan (separasi).

BAN BIAS



BAN RADIAL



Sejak tahun 2010 beberapa pabrik ban papan atas dunia telah melakukan perbaikan pada sektor *bead* dan *shoulder*, yaitu dengan menambahkan lapisan benang nilon yang disisipkan di antara lapisan kawat baja sebagai penguat dengan tujuan untuk menaikkan indeks beban, memperpanjang umur pakai, mengurangi defleksi dan menahan benturan. Ban TBR yang telah mengalami proses *reinforcement* ini kemudian disebut dengan ban TBR *hybrid*. Dengan munculnya ban TBR *hybrid* ini maka teknologi ban TBR semakin jauh meninggalkan teknologi ban bias yang sudah tidak bisa diutak-atik lagi.

Namun penggunaan teknologi ban TBR agak sedikit berbeda dengan ban TBB. Dalam menggunakan ban TBR, tekanan angin menjadi hal yang sangat sensitif yang harus senantiasa dijaga supaya tidak sampai kekurangan tekanan. Untuk hal ini awak kendaraan perlu membiasakan diri dan mengikuti petunjuk dari teknisi yang menguasai teknologi ban TBR. Prinsipnya harus

diusahakan agar bagian dinding samping ban TBR bisa sekeras (rigid) ban TBB dan tidak mengalami defleksi secara berlebihan. Hal ini mengingat sifat fisis dari kawat baja yang tidak tahan terhadap tekukan berulang-ulang namun sangat tahan terhadap tarikan. Berbeda dengan sifat fisis dari benang nilon yang mampu bertahan untuk tidak putus terhadap tekukan berulang-ulang namun tidak tahan terhadap tarikan. Jika dinding samping ban TBR berulang-ulang mengalami defleksi berlebihan, hal yang akan terjadi adalah kembang samping atau telapak (*sidewall/ tread separation*), sobek dinding samping (*zipper break*), bead jebol (*bead burst*), bead retak (*bead crack*), dan lapisan *chafer* terkelupas (*chafer separation*).

Kemajuan teknologi di bidang ban memang bertujuan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi dari penggunaannya. Namun hal itu harus diimbangi dengan pemahaman tentang cara pakai yang sering berbeda dari teknologi sebelumnya. Untuk itu diperlukan teknisi yang mampu mengedukasi penggunaannya dengan baik, benar, dan jujur. Sayangnya tidak semua pabrik, importir, dan distributor menerjunkan teknisi yang memiliki pengetahuan teknis yang mumpuni sehingga edukasi terhadap pengguna di lapangan sering tidak dapat berjalan dengan baik. Kebanyakan pemain ban tidak memiliki gairah dan antusiasme untuk mempelajari dan menguasai permasalahan teknisnya namun hanya berorientasi pada omzet dan profit. Adanya pihak-pihak yang merasa tahu dan menguasai padahal belum memiliki kemampuan yang kompeten tentang teknis ban justru semakin membuat kebingungan dan pemahaman yang keliru bagi pengguna. Tidak mengherankan jika peralihan teknologi dari ban TBB ke ban TBR sering terhambat.

Sumber gambar:

- * Arsip TECHNISCHE UNIVERSITAET BERLIN, Jerman (Ban Kuno & Mobil Kuno)
- * MICHELIN Tire Corp (Anatomi Ban)



PT VOLVO INDONESIA

FOKUS JAMIN KETERSEDIAAN SUKU CADANG

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



Pada tahun 2010 nama merek dagang Nissan Diesel berubah menjadi UD Trucks, transisi berlangsung setelah Volvo Group turut ambil bagian pada tahun 2007. Strategi tersebut ditempuh sebagai upaya menyeragamkan identitas UD Trucks sebagai merek global yang hadir di seluruh dunia. Dimotori PT Volvo Indonesia sebagai agen tunggal pemegang merek, UD Trucks telah merasakan manisnya pasar truk Indonesia dengan capaian penjualan 4.500 unit kendaraan pada tahun 2012.

Mengusung moto "Going The Extra Mile" UD Truck terus memperbarui jaringan dealer dan berinovasi terhadap layanan. Bagaimana PT Volvo Indonesia memaknai filosofi tersebut dalam bentuk layanan? Apa keunggulan produk UD Trucks setelah bergabungnya Volvo Group? Strategi apa saja yang diterapkan untuk mendapatkan konsumen yang loyal? Berikut petikan wawancara dengan Christine Arifin, Head of Market Strategy PT Volvo Indonesia.

Pada tahun 2007 UD Trucks menjadi bagian dari Volvo Group dan tahun 2010 nama perusahaan pun berubah dari Nissan Diesel menjadi UD Trucks Corporation. Dari beberapa transformasi tersebut bagaimana perkembangan perusahaan ini?

Dalam transisi tersebut secara produk terjadi perubahan, UD Trucks yang notebene pabrikan Jepang secara teknologi mengombinasikan dari Volvo Group. Perubahan yang signifikan terlihat melalui mesin dan desain kabin kendaraan yang berstandar Eropa.

UD Trucks memiliki moto "Going The Extra Mile" bisa Anda jelaskan filosofinya?

Filosofinya kami melakukan segala upaya terhadap konsumen UD Trucks untuk memberikan nilai lebih dalam bentuk produk maupun layanan. Prinsipnya kami ingin selalu melakukan upaya lebih terhadap kebutuhan dan kemauan konsumen.

Bisa Anda jelaskan perkembangan penjualan UD Trucks lima tahun terakhir?

Dari tahun 2010 sampai dengan 2013 sektor bisnis pertambangan sedang naik daun sehingga berimbas positif pada kebutuhan truk. Periode tersebut bisa dikatakan tahun terbaik bisnis pertambangan dalam 10 tahun terakhir karena banyak pihak yang akhirnya berbondong-bondong berinvestasi pada sektor tersebut.

Pertumbuhan akan permintaan truk di UD Trucks pada periode tersebut mencapai dua kali lipat dengan capaian tertinggi 4.500 unit kendaraan pada tahun 2012. Dari penjualan yang meningkat tersebut UD Trucks memandang bahwa truk merupakan bagian dari urat nadi perekonomian.



Booth UD trucks di GIIAS 2015



Christine Arifin
Head of Market Strategy
PT Volvo Indonesia.

Apakah meningkatnya penjualan tersebut sudah diprediksi oleh UD Trucks sebelumnya?

Meningkatnya penjualan hingga dua kali lipat di luar prediksi UD Trucks. Mengingat pada tahun 2008 kondisi ekonomi global sedang krisis namun setahun kemudian kami bisa melakukan recovery. Bahkan penjualan mengalami peningkatan pada tahun-tahun berikutnya, kecuali pada tahun ini karena ekonomi yang melesu.

Kira-kira pada tahun mendatang akan ada kenaikan penjualan lagi?

Kami terus optimis bahwa pasar truk di Indonesia akan terus berkembang. Indikatornya adalah pemerintah saat ini sedang giat-giatnya mengembangkan infrastruktur. Dengan nanti terkoneksinya banyak daerah di Indonesia pasti akan mendorong ekonomi termasuk di dalamnya pasar kendaraan niaga.

Bagaimana UD Trucks dalam menyikapi persaingan produk kendaraan niaga yang kian ketat?

UD Trucks selalu mempersiapkan diri dalam menghadapi persaingan sesama pemain truk. Pada tahun 2013 UD Trucks telah meluncurkan Quester, varian truk pertama buatan Jepang yang diproduksi khusus bagi pasar di kawasan Asia. Truk heavy duty ini memiliki konsumsi bahan bakar yang efisien dan kapasitas angkut yang lebih tinggi. Pada pameran GIIAS 2015 lalu kami memamerkan beberapa tipe, di antaranya Quester CDE250 6X2 Rigid, Quester CWE 280 6X4, Quester GKE280 6X2 Rigid dan CWE 6X4 Rigid.



Quester GWE 6X4 Rigid



Quester CWE 280 6X4



Quester CDE 250

Bagaimana penyesuaian produk UD Trucks terhadap kebutuhan konsumen Indonesia termasuk kondisi geografisnya?

UD Trucks menyadari bahwa kondisi pasar truk di Indonesia berbeda dengan negara lain, mulai dari kondisi infrastruktur hingga cara mengemudi sopir. Kondisi tersebut kemudian menjadi acuan UD Trucks dalam pengembangan produk sesuai kebutuhan konsumen lokal.

Bagaimana UD Trucks melihat prospek pasar truk sektor manufaktur, perkebunan, pertambangan, dan konstruksi? Dari keempat sektor tersebut mana yang paling potensial?

Saat ini infrastruktur merupakan sektor yang paling potensial bagi pasar truk disusul kemudian perkebunan. Sudah pasti UD Trucks akan menangkap peluang tersebut dan kami kami menargetkan penjualan truk dari sektor konstruksi meningkat 20% setiap tahunnya. Sementara untuk tambang mungkin masanya sudah lewat, dari awal tahun 2014 sampai saat ini kondisinya masih stagnan.



Quester GKE280 6X2 Rigid



UD memperkenalkan Presiden Direktur baru UD (kiri) pada event GIIS 2015, Valery Muyard

UD Trucks memandang peran purnajual seperti apa?

Purnajual menjadi perhatian khusus bagi UD Trucks dalam menjangkau konsumen. Kami memiliki program-program penunjang seperti training mekanik yang dilakukan berkesinambungan. Sementara untuk yang menjangkau langsung dengan konsumen, UD Trucks memiliki beberapa program purnajual seperti mobile rescue dan lain-lain. Melalui program purnajual yang kami lakukan tersebut membuat para konsumen loyal kepada UD Trucks. Loyalitas mereka membuat kami terpacu untuk selalu melakukan perbaikan dan inovasi.

Dari pengamatan UD Trucks apa saja yang diharapkan konsumen?

Konsumen biasanya dalam purnajual mengharapkan kemudahan seperti saat melakukan perbaikan kendaraan dan memperoleh ketersediaan

suku cadang. Karena itu UD Trucks selalu berupaya agar keduanya bisa dipenuhi salah satunya dengan mendirikan warehouse di beberapa daerah. Tahun 2014 kami membangun pusat distribusi suku cadang di Kalimantan sebagai upaya mempermudah konsumen untuk memperoleh suku cadang. Bentuk layanan lain, UD Trucks secara berkala memberi edukasi konsumen terutama pengemudinya tentang cara bagaimana cara mengemudi yang efektif dan efisien.

Karakter konsumen UD Trucks merupakan konsumen yang loyal. Salah satu faktor loyalitas mereka adalah dikarenakan mereka tahu keberadaan UD Trucks di Indonesia yang telah ada sejak 30 tahun lalu. Selain itu, konsumen kami telah mengakui bahwa produk UD Trucks memiliki durabilitas yang tinggi.

Khusus untuk pembiayaan kendaraan, apakah PT Volvo Indonesia memiliki strategi khusus?

UD Trucks dalam strategi pembiayaan kendaraan bekerja sama dengan ACC (Astra Credit Companies) memberi keringanan uang muka hanya dengan lima persen. Dalam pembiayaan kami juga menambahkan gratis perawatan kendaraan hingga masa cicilan habis atau rata-rata dua sampai empat tahun.

Bagaimana evaluasi PT Volvo Indonesia selama setahun terakhir? Perubahan apa saja yang perlu dilakukan perusahaan?

Ke depan banyak perubahan yang akan dikerjakan. Terus terang UD Trucks sekarang sedang memfokuskan diri untuk menjamin ketersediaan suku cadang di banyak daerah. Ditambah memberi harga yang kompetitif kepada konsumen dengan kualitas produk yang berkualitas. Dari semua lini kami akan mencoba terus mengembangkan sesuai kebutuhan konsumen.

Menurut UD Trucks bagaimana potensi pasar truk pada masa lima tahun mendatang?

Prediksi kami lima tahun mendatang dengan telah terbangunnya banyak infrastruktur, konsumen akan lebih membutuhkan truk yang ekonomis dan daya angkut yang lebih besar. Sedangkan untuk truk kecil ke depan hanya digunakan untuk jarak dekat atau dalam kota saja. Ke depan kendaraan ramah lingkungan juga akan lebih diminati, oleh karena itu kami sudah mempersiapkan produk beberapa produk dengan standar Euro yang lebih ramah lingkungan.



Siasati Kelesuan, Cari Alternatif Muatan

PT Kurnia Mitra Selaras

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

Melemahnya ekonomi Indonesia sejak awal 2015 lalu membawa dampak yang cukup besar di sektor industri di Indonesia, termasuk di industri otomotif. Pelemahan ekonomi Indonesia mengakibatkan industri otomotif menurunkan jumlah produksi mereka seiring penurunan permintaan pasar. Hal tersebut berimbas pada penurunan pendapatan perusahaan angkutan barang yang khusus mengangkut bahan baku otomotif seperti seperti halnya PT Kurnia Mitra Selaras.

Di Indonesia, jumlah perusahaan angkutan barang yang khusus mengangkut bahan baku industri otomotif mencapai ratusan perusahaan. Dari jumlah tersebut, tidak sedikit perusahaan angkutan, terutama perusahaan yang mengangkut bahan baku otomotif, yang gulung tikar akibat pelemahan ekonomi tersebut. Sehingga, tantangan utama perusahaan angkutan tersebut adalah bertahan dalam himpitan pelemahan ekonomi nasional yang berdampak pada jumlah muatan yang diangkut armada mereka. Perusahaan-perusahaan tersebut juga dituntut untuk dapat melakukan efisiensi di segala bidang guna menyesuaikan diri dengan penurunan income perusahaan. Salah satu perusahaan yang menerapkan

solusi tersebut adalah PT Kurnia Mitra Selaras.

Penurunan jumlah muatan sudah dirasakan perusahaan angkutan barang, khususnya perusahaan pengangkut bahan baku industri otomotif, sejak awal 2015 lalu. Puncak dari penurunan tersebut terjadi pada bulan Juni 2015, dimana income perusahaan tidak sebanding dengan pengeluaran yang dilakukan. "Penurunan muatan bahan baku otomotif pada tahun ini terbilang paling parah. Biasanya dalam sehari semalam kami bisa mengangkut empat trip, tapi akhir-akhir ini kami hanya mengangkut dua trip dalam sehari. Akibatnya banyak truk dan pengemudi yang tidak beroperasi dan kami mengalami kerugian besar," ujar Didiek Hendraleka, Direktur Utama PT Kurnia Mitra Selaras.

Tumbangnya para pemain di bisnis angkutan barang khusus bahan baku industri otomotif tidak disebabkan karena persaingan harga dan layanan. Karena, menurut dia, apabila karena persaingan layanan perusahaan angkutan tidak mungkin terpuruk terus. "Kalau bahan baku yang diangkut tidak ada, perusahaan angkutan tidak mungkin bisa mendapatkan pendapatan dan menutup biaya operasional sehari-hari. Meski modalnya besar, tidak

mungkin bisa menutup terus menerus kerugiannya," terang Didiek.

Menurut Didiek, kondisi ini jauh lebih parah dibandingkan lima tahun sebelumnya. Didiek mengungkapkan, pada bulan April 2010 ketika industri otomotif mengalami kenaikan jumlah produksi, intensitas pengangkutan bahan baku terbilang cukup besar. Pada kisaran tahun 2011-2012 jumlah produksi industri otomotif semakin meningkat. Hal ini membuat perusahaan Didiek berkembang makin pesat. "Pada tahun 2010, perusahaan kami hanya punya 60 armada dan berkembang hingga 200 armada. Dari sisi main power, tahun 2010 kami hanya punya 70 orang, tapi sekarang sudah berkembang hingga ratusan. Tapi, kondisi memburuk pada Oktober 2014 sampai sekarang belum ada peningkatan," ungkap Didiek.

Meski demikian, pelemahan tidak menurunkan profesionalitas Didiek selaku orang yang berkecimpung di bisnis angkutan barang. Meski kondisi ekonomi sedang sulit, dia tetap melakukan peremajaan kendaraan sesuai aturan yang berlaku. Dari sisi pelayanan, Didiek mengaku tetap berusaha memberikan pelayanan prima agar semua customernya mendapat kepuasan dan tetap memakai jasanya.



Didiek Hendraleka
Direktur Utama PT.Kurnia Mitra Selaras

Direktur Utama
Didiek Hendraleka
dan Direktur
Herry Triono dari
PT Kurnia Mitra
Selaras



Mencari Pasar Baru

Memburuknya kondisi perekonomian Indonesia membuat perkembangan perusahaan Didiek terhambat di berbagai hal. Bahkan rencana Didiek untuk memperluas usaha di bidang pergudangan juga terpaksa terhambat karena kondisi perekonomian sedang tidak memungkinkan. Meski demikian, Didiek mengaku optimis bila tahun depan kondisi perekonomian akan lebih stabil dari sebelumnya. Untuk mengatasi menurunnya income perusahaan, Didiek mulai mencari alternatif muatan lain agar tetap dapat eksis dan bertahan. Dalam mencapai tujuannya, saat ini Didiek mulai menambah jumlah armada untuk mengangkut barang di luar industri otomotif.

"Arah market kami sekarang sudah mulai keluar dari industri otomotif. Saat ini kami mulai mengangkut semen dan beras. Meski hasilnya tidak begitu besar, tapi masih relatif stabil. Tetapi hal ini bukan berarti kami lari dari otomotif karena jumlah customer kami di Industri otomotif sudah lebih dari 40 perusahaan di Jabodetabek. Kami hanya mencari pasar lain yang tidak terkena pasar lain yang tidak terkena

dampak pelemahan ekonomi. Kalau kami tidak mencari alternatif pasar lain, kami akan tumbang seperti perusahaan-perusahaan angkutan lainnya," terang Didiek.

Didiek menambahkan, selain mencari alternatif muatan lain di luar industri otomotif, dia mengaku juga tidak lagi berorientasi profit. Karena, menurut dia, dalam kondisi pelemahan ekonomi, perusahaan angkutan bisa tetap bertahan itu sudah bagus. Menurut Didiek, upaya ini terbukti cukup mampu membuat perusahaannya bertahan dari terpaan pelemahan ekonomi yang mengakibatkan penurunan income hingga 35%.

Strategi lain yang dilakukan Didiek adalah terus meningkatkan profesionalitas pengemudinya agar dapat memuaskan kliennya. Karena, menurut Didiek, bisnis angkutan barang khusus industri otomotif sangat berbeda dengan consumer good. Dalam mengangkut bahan baku industri otomotif dibutuhkan akurasi waktu pengiriman yang sangat tinggi. "Kalau di otomotif itu harus tepat waktu, jadi tidak boleh terlalu lambat dan tidak boleh terlalu cepat. Karena barang yang dibawa itu diproduksi

hari itu juga. Jadi benar-benar harus bagus di sisi monitoringnya," ungkapnya.

Selain itu, ketepatan perencanaan juga dibutuhkan dalam membaca kenaikan dan penurunan muatan. Didiek mengungkapkan, bila ada kebutuhan meningkat dia sudah mempersiapkan jauh-jauh hari armada dan driver yang dibutuhkan. Karena, menurut Didiek, di dalam usahanya tidak bisa sembarangan mempekerjakan pengemudi. Sehingga setiap pengemudi yang akan bekerja selalu dibekali pelatihan lebih dahulu agar memiliki skill yang tinggi. "Di sini driver harus bisa bawa forklift juga. Sehingga driver itu bukan hanya yang membawa barang, tetapi dia juga yang harus menurunkan. Karena pengemudi harus menurunkan barang tepat pada tempat yang sudah ditentukan, bahkan parkir sudah ditentukan. Sehingga proses loading-unloading itu dilakukan oleh pengemudi. Selain itu, akan ada sanksi buat kami dari customer apabila pengiriman barang tidak sesuai waktu yang ditentukan," terangnya.

Tingkatkan Efisiensi Kerja

Strategi lain yang ditempuh PT Kurnia Mitra Selaras adalah dengan menerapkan efisiensi kerja untuk menekan cost perusahaan. Sehingga apabila terjadi penurunan intensitas muatan, PT Kurnia Mitra Selaras melakukan penyesuaian waktu kerja. "Kalau misal masuk kerja jam 8, tapi waktu kerja jam 10 itu membuang waktu. Sehingga kalau misal terjadi penurunan produksi, tidak perlu over time kerjanya. Hal ini dilakukan agar biaya yang dikeluarkan untuk pekerja tidak terlalu tinggi. Sedangkan dalam hal produktivitas kendaraan, kami tinggal mengurangi unit yang bekerja dan memaksimalkannya. Jadi tidak ada yang mengganggu," terang Didiek.

Efisiensi anggaran juga diterapkan dalam hal perawatan dan perbaikan armada. Dalam hal maintenance kendaraan, Didiek sudah menyiapkan bengkel sendiri agar lebih hemat. Karena menurut dia, membawa kendaraan ke bengkel itu tidak efisien. "Kalau kami lari ke bengkel itu waktu juga tidak bisa ditentukan kapan selesainya. Jadi kalau ditangani sendiri itu lebih hemat. Kami sudah punya bengkel mandiri dengan tenaga kerja. Dan pengeluaran yang diturunkan bisa sampai 40 persen," ungkap Didiek.

Selain itu, dalam hal suku cadang, perusahaannya tak segan minta harga spesial. Banyaknya armada yang dimiliki PT Kurnia Mitra Selaras, membuat perusahaan ini mampu mendapat diskon hingga 20% dari yang umumnya 10%. Kemudian, upaya lain yang bisa menekan cost produksi adalah menekankan pada pengemudi untuk mengemudi dengan baik. "Jadi kami pantau kinerja supir. Dari pantauan itu akan terlihat seorang pengemudi ini layak dipertahankan atau tidak," imbuhnya.

Pemilik PT Kurnia Mitra Selaras ini juga mengungkapkan, ketidakpastian harga BBM juga membawa beban tersendiri bagi perusahaannya. Karena, peningkatan harga BBM yang terjadi otomatis meningkatkan cost pemuatan barang. Namun, peningkatan cost tersebut tidak bisa sertamerta dilakukan karena harus bertahap dan melalui proses

negosiasi untuk melakukan pengajuan harga. Sedangkan proses pengajuan harga itu bisa berlangsung selama satu-dua bulan agar bisa terealisasi kenaikan harga tersebut.

Meski begitu, Didiek mengaku tetap optimis bila kondisi perekonomian Indonesia akan berangsur-angsur membaik. Meski kenaikan tersebut tidak seperti tahun 2012-2013, peningkatan ini akan membuat perusahaannya bisa tetap bertahan. "Yang penting itu ada peningkatan sedikit-sedikit. Pokoknya kita harus tahu lahan mana yang bisa digarap," ujarnya.

Sedangkan untuk menghadapi MEA akhir 2015 mendatang, Didiek mengaku sudah memiliki persiapan. Meski MEA akan membawa pengaruh dalam hal persaingan dengan pemodal asing, namun MEA juga bisa memberi motivasi bagi perusahaan lokal untuk tetap bisa eksis. "Ini juga cara untuk menunjukkan bahwa kita juga bisa. Prinsipnya kami bekerja bukan karena harga, tapi karena kualitas. Kalau bagus ya pasti dicari," pungkasnya.



Sebagian armada PT. Kurnia Mitra Selaras



PT.Kurnia Mitra Selaras juga membekali supirnya dengan kemampuan menggunakan forklift demi efisiensi proses bongkar muat barang



AMARON, AKI BEBAS PERAWATAN

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

Tren baru investasi dalam bisnis angkutan barang sudah mulai berubah. Awalnya, investasi dalam bisnis angkutan hanya berorientasi pada kebutuhan vital truk, yakni BBM dan ban. Namun, saat ini kebutuhan investasi sudah mulai merambah pada hal-hal yang sederhana seperti aki kendaraan karena perkembangan teknologi truk juga makin pesat dan canggih sehingga dibutuhkan aki yang berkualitas untuk menunjang sistem kelistrikan truk. Selain itu, yang paling penting dari ketepatan pemilihan aki adalah meminimalisasi kerusakan serta meminimalisasi perawatan dan membuat proses pengiriman barang tidak terhambat dan lebih efisien.

Untuk menunjang kecanggihan teknologi truk, saat ini telah hadir produk aki berkualitas yang mampu memberikan tenaga ekstra melebihi aki konvensional

yang selama ini beredar di pasaran. Seperti halnya produk aki Amaron yang ditawarkan oleh PT Enrich Solution. Sugih Sutijono, Direktur PT Enrich Solutions mengatakan, teknologi terbaru pada truk saat ini sudah mulai menggunakan otak komputer yang dihidupkan dengan listrik kendaraan. "Tanpa aki yang memiliki kualitas dan *power* yang mumpuni akan merusak sistem kelistrikan pada truk. Inilah alasan kami sebagai distributor memberanikan diri untuk memasarkan aki Amaron di Indonesia. Sudah saatnya mengedukasi konsumen di Indonesia agar lebih memperhatikan aki, terutama dalam kualitas," kata Sugih.

Nama aki Amaron adalah gabungan antara perusahaan Amara Raja Group yang berpusat di India sejak tahun 1985 dan Johnson Controls perusahaan aki terbesar di dunia. Perusahaan ini berkembang sangat

pesat karena menjunjung tinggi kualitas. Amara Raja dengan produk Amaron telah digunakan di 25 negara seluruh dunia. Bahkan saat ini produk Amaron telah digunakan untuk aplikasi otomotif, UPS, telekomunikasi, dan perumahan. "Sesuai dengan slogan Amaron *lasts long really long*, di India, Amaron adalah produk aki yang paling mahal tapi tetap mampu menguasai pasar. Hal ini terjadi karena nilai yang diberikan Amaron jauh melebihi nilai yang dibayarkan," ujar Sugih.



Sugih Sutjiono, PT. Enrich Solutions

KEUNGGULAN AKI AMARON:

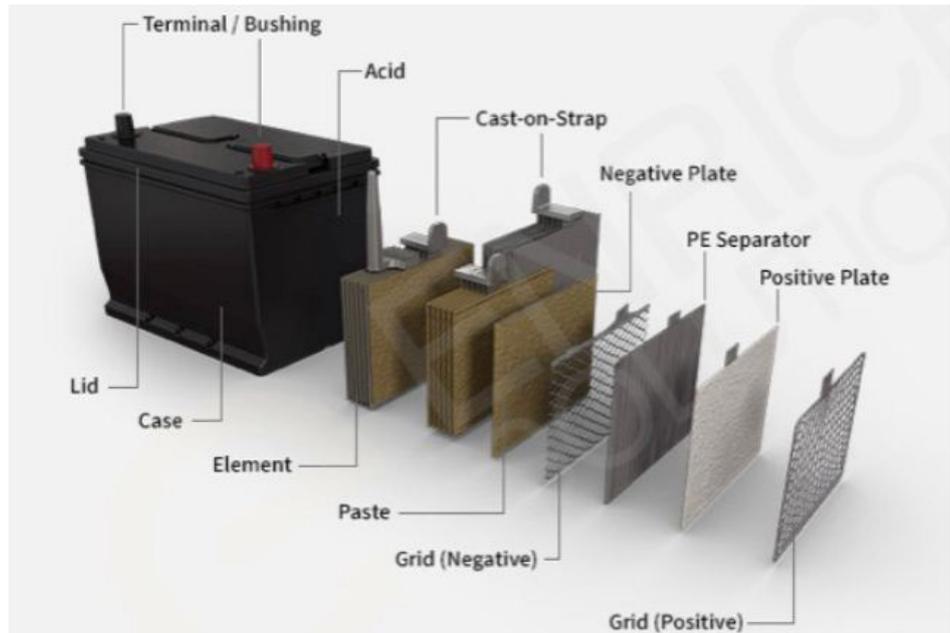
Berkualitas tinggi
Bertenaga (<i>cranking power</i>) tinggi
Bebas perawatan
Tahan panas
Tahan getaran
Usia pakai tahan lama
Diproduksi dengan Teknologi Kelas Dunia

Sumber: PT Enrich Solutions

Sugih menerangkan, pada prinsipnya, aki berfungsi untuk menyalakan mesin. Mesin mampu menghidupkan listrik melalui alternator. Setelah mesin hidup, daya aki diisi ulang oleh alternator. Selain itu, kegunaan dari aki adalah ketika mesin tidak hidup, sopir masih tetap dapat menghidupkan radio, AC, dan lampu. Semua alat tersebut dapat hidup karena listrik yang dihasilkan oleh aki, bukan alternator. Menurut Sugih, kondisi terberat pada kendaraan adalah waktu macet di jalan dan semua kelistrikan di mobil hidup. Sedangkan dalam keadaan macet, alternator menghasilkan listrik yang tidak besar.

"Yang mensuplai listrik bukan hanya alternator tapi juga dari aki. Sedangkan, kalau listrik dari alternator berlebih, akan digunakan untuk mengisi aki. Begitu juga dengan truk, apalagi kondisi jalan di Tanjung Priok sangat rawan kemacetan dan mau tidak mau mesin kendaraan harus tetap hidup. Apalagi pada zaman sekarang, truk makin canggih dengan berbagai alat elektronik di dalamnya sehingga butuh daya listrik yang tidak sedikit," ujar Sugih.

KOMPONEN AKI



Sumber: PT Enrich Solutions



Menurut Sugih, sampai saat ini masalah aki di Indonesia yang paling utama adalah ketidakmengertian *customer* terhadap pertimbangan saat membeli aki. Selain itu, *customer* di Indonesia masih terbiasa dengan penggunaan aki konvensional karena alasan harga yang murah dan asal truk bisa jalan saja. Sugih berpandangan, cara pikir ini harus diubah dari para pemilik truk di Indonesia. Ditambah lagi pengusaha angkutan umumnya memasrahkan pemilihan aki beserta perawatannya pada sopir. Padahal, menurut dia, selama ini para sopir atau pemilik truk hanya memilih aki berdasarkan *brand* dan harga tanpa pertimbangan kualitas dan efisiensi. Selain itu, pada aki konvensional yang biasa dipakai pada truk masih membutuhkan perawatan ekstra karena proses penguapan aki konvensional terbilang cukup tinggi.



BERSAING DENGAN AKI KONVENSIONAL

Posisi aki truk berada di luar dan pada tempatnya diberikan kerangkeng dan pagar untuk mencegah pencurian sehingga bisa dipastikan proses pemeliharaan aki menjadi susah dilakukan. Oleh karena itu, Sugih menyarankan pada pemilik truk untuk menggunakan aki yang bebas perawatan daripada aki konvensional. Berdasarkan prinsipnya, aki konvensional terdapat lempengan positif-negatif yang mengandung bahan reaktif yang bisa menghasilkan listrik. Listrik dihasilkan pada saat reaksi kimia terjadi. Tanpa air, reaksi kimia tidak terjadi atau tidak sempurna. "Kalau ingin mengirit biaya aki, maka pakailah aki yang bebas perawatan karena kalau aki tidak sering diperiksa akan membuat kerusakan dini. Kalau pakai bebas perawatan, berarti tidak perlu sering melihat aki," kata Sugih.

Perbedaan aki konvensional dengan aki bebas perawatan adalah pada bahan bakunya. Semua aki konvensional menggunakan bahan baku *antimony*, sedangkan pada aki bebas perawatan menggunakan bahan baku kalsium. Penggunaan bahan baku kalsium membuat tingkat penguapan sangat minim. "Kalau memakai aki Amaron, dengan perawatan yang sangat minim, usia Amaron juga akan lebih panjang. Apalagi garansi kami satu tahun. Bahkan dalam satu tahun tidak diisi samasekali pun masih lebih dari cukup. Selain itu, kami juga menggunakan perak. Inilah yang membedakan Amaron dengan merek lainnya," kata Sugih.

Menurut Sugih, selama ini konsumen beranggapan jenis aki bebas perawatan tidak bisa dibuka untuk dioptimalkan sehingga konsumen enggan membeli. Padahal, menurut dia, di iklim yang begitu panas, aki dengan bahan kalsium juga masih bisa terjadi penguapan meski tidak sebanyak aki konvensional. Aki Amaron termasuk aki yang *maintenance free accessible* yang tetap dapat dibuka tutup untuk diisi ulang. Sugih menekankan, perbedaan pada aki Amaron dengan kompetitor lainnya adalah pada katup pelepas uapnya. "Kalau pada produk Amaron sama seperti aki konvensional, tapi terdapat bak. Jadi pada waktu menguap, uap tidak langsung keluar tapi mengalami proses kondensasi dan masuk lagi ke dalam. Tapi tetap ada yang ke luar sehingga penguapannya menjadi minim," katanya.

Meski produk yang ditawarkan PT Enrich Solutions adalah produk impor, Sugih yakin dari sisi kualitas, aki Amaron mampu bersaing dengan produk lokal. Namun, dari sisi penjualan, dia mengaku masih harus realistis dan kalah bersaing dengan kompetitor. Karena, menurut dia, perusahaannya baru satu bulan memasarkan produk aki Amaron. "Pembelian aki di ranah komersil masih belum menjadi prioritas utama. Tapi kami berharap dalam satu-dua tahun ke depan kami mampu mewujudkan itu," ujar Sugih.



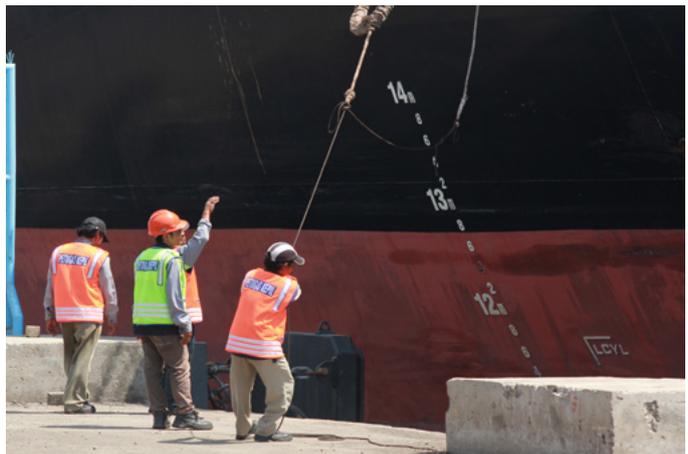
SISI LAIN TANJUNG PERAK

Foto dan teks: Giovanni Versandi





Kepil sedang mengaitkan tali tros ke bolder di dermaga

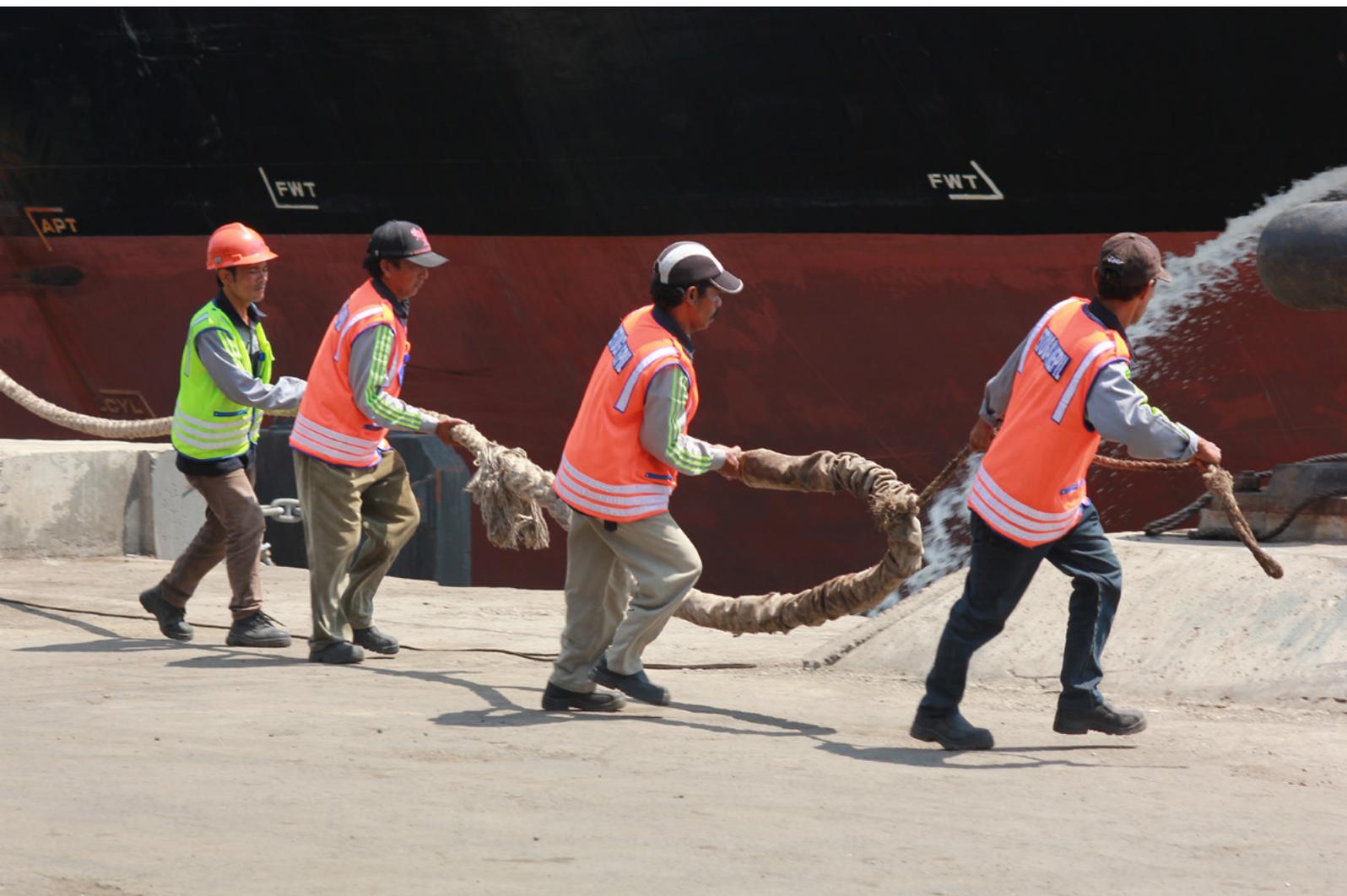


Tali tros diberikan oleh ABK dari kapal dengan cara mengulur melalui tali kecil, lalu ditarik oleh kepil

Ada sisi lain terkait lapangan pekerjaan di Pelabuhan Tanjung Perak Surabaya. Mereka disebut petugas kepil, pekerja yang membantu anak buah kapal sandar di dermaga. Tugasnya mengaitkan tali tros dan tali lain dari atas kapal kemudian dikaitkan ke bolder yang berada di daratan pelabuhan.

Saat kapal hendak bersandar, mereka biasa mengangkat tali tersebut dengan bantuan empat orang lainnya. Tali besar seberat 50 kg lebih biasanya berjumlah lebih dari dua, tergantung besarnya kapal. Karena itu, dibutuhkan tenaga yang cukup besar untuk menarik atau mengangkat tali tersebut.





Kepil mengusung tali tros untuk menambatkan ke bolder di dermaga.



PERAWATAN WING BOX

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi



BAMBANG PRASETYA

Production Support Manager
PT Antika Raya

Material penyusun wing box yaitu besi dan aluminium. Material wing box dari aluminium cenderung lebih mahal daripada besi. Ada beberapa pengguna menyebutkan bahan aluminium tidak dapat menahan stres logam dibanding besi. Apakah benar seperti itu, lalu bagaimana mendapatkan kekuatan produk jika ingin menggunakan aluminium?

LOGAM YANG KUAT

Pertanyaan besar yang harus dijawab adalah logam mana yang kuat. Bahan besi untuk sebagian karoseri menunjukkan bahwa besi memiliki reputasi salah satu paduan logam terberat dan tangguh. Sedangkan aluminium lebih dikenal sebagai bahan *foil* atau juga biasa ada pada kaleng makanan.

Namun, ada satu bahan aluminium yang dicampur untuk mendapatkan kekuatan penyusun logam. Berkisar 95% aluminium, dan 5% lainnya terdiri dari tembaga, titanium, kromium, dan seng. Logam lainnya ditambahkan untuk lebih menyempurnakannya. Aluminium lebih ringan daripada besi. "Ini pilihan terbaik untuk karoseri boks dengan muatan volume besar daripada berat," kata Bambang Prasetya, *Production Support Manager* PT Antika Raya.

MEMERLUKAN PERAWATAN EKSTRA

Baik besi ataupun aluminium membutuhkan perawatan, tapi masalah terbesar dengan aluminium hanya pelumas engsel dan bagian dari atap saja. Karoseri aluminium harus diberi asam khusus setiap beberapa tahun untuk membersihkan dan memperbaiki bagian luarnya.

Masalah dari karoseri besi adalah karatan. Setiap goresan pada cat perlu digosok atau besi akan mulai mengoksidasi. Jika besi dengan lapisan galvanis perlu pemeriksaan yang rutin juga.

Perlu secara terus-menerus menjaga lapisan cat dan galvanis ketika melakukan perbaikan. Perbaikan karoseri besi lebih mahal daripada perbaikan kendaraan aluminium.

"Aluminium memang tidak sekuat besi, untuk itu jika ada pemesanan khusus dari klien, kami memasang rangka besi pada bodi untuk mendapatkan kekuatannya. Paling tidak lebih kokoh daripada hanya mengandalkan dinding aluminium," kata Bambang.

Benarkah besi lebih mudah dalam perbaikan dibanding aluminium? "Tidak lagi. Sebelum aluminium menjadi populer, tukang las akrab dengan las besi dan las aluminium adalah trik lebih lanjut yang perlu dipelajari. Namun, teknik pengelasan aluminium semakin lama semakin dikenal. Teknik pengelasan pembuatan rangka juga memerlukan kecermatan dari teknisi. Jika salah sambung plat atau menggunakan material las berbeda sifat logam akan berubah," jelas Priyono *Senior Mechanical Engineer* Master Karoseri.



Pintu dengan bahan aluminium



Pemasangan rangka tambahan pada samping



Priyono, *Senior Mechanical Engineer* Master Karoseri

PERAWATAN WING BOX

1. Wing box rentan terhadap muatan berat.

Hampir semua karoseri bisa saja berumur pendek jika sering overload. "Jika terlalu berat muatan, bodi dari boks akan melengkung sendiri. Efek akan merembet pada kebocoran, *seal* akan meregang dan menyebabkan air bisa masuk," tambah Priyono. Ia menyarankan, hal ini harus selalu diperhatikan karena kecenderungan orang Indonesia adalah membawa muatan lebih. "Normal muatan maksimal 25 ton, yang terjadi kadang bisa sampai sampai 30 ton. Bagaimana tidak cepat rusak, muatnya berat seperti itu," katanya.

2. Perhatikan oli hidrolik dari rangkaian

Khusus *wing box* yang di bagian sayap menggunakan hidrolik, pastikan rutin setiap tiga bulan periksa fungsi hidrolik. Ini untuk mengantisipasi ada kerusakan mendadak saat bongkar-muat. "Tetapi semua tergantung pada frekuensi penggunaan. Bagian hidrolik yang perlu diperiksa adalah volume dan tingkat kekentalan oli. Lama-lama oli akan encer," jelasnya.



Cek kinerja hidrolik untuk atap wingbox

3. Pemberian grease pada engsel

Mengoleskan *grease* pada engsel jika ketika cuaca memiliki kelembaban tinggi, terutama pada musim hujan. "Untuk pintu dan sayap jika tidak lancar jelas akan berat bagi hidrolik untuk bekerja. Saat bongkar-muat juga pasti berat membuka pintu samping. Jika ini dibiarkan berlarut hidrolik cepat rusak," katanya.

4. Periksa rutin seal pada atap dan sambungan

Pada musim hujan perhatikan *seal* pada bagian atap. Karena bagian ini rentan sekali terhadap cuaca yang ekstrim. Selain itu juga saat sopir masuk area gudang perhatikan juga sisi kanan dan samping *wing box*. "Ranting pohon dan cabang kecil yang menjulur ke jalan bisa menyobek atau pun merusak *seal*," imbuh Bambang.

5. Periksa bagian kelistrikan

Untuk bagian kelistrikan periksa bagian rangkaian kabel, *relay*, dan baut pada perangkat. "Setelah perjalanan jauh dengan muatan, sebaiknya rutin juga cek kabel-kabel yang terpasang pada bodi *wing box*," kata Priyono. Satu lagi bagian vital dalam kelistrikan adalah aki. Aki perlu diperiksa pengoperasiannya saat mesin nyala. Pada bagian ini terdapat sekering, yang sifatnya hanya membantu arus listrik. Jika terjadi konslet, rangkaian tidak langsung terbakar.



Kunci pintu samping



Engsel pintu samping

6. Cuci wing box secara rutin

"Untuk pembersihan normal, cukup pakai air sabun, yang penting rutin saja. *Wing box* yang dicuci dan terawat pasti usianya akan lebih panjang," kata Priyono. Hindari mencuci pada bagian yang terkena elektrik seperti *power pack*.

Khusus untuk kasus tertentu yang umum pada *wing box* seperti bau yang tajam setelah bongkar-muat, Bambang memiliki tips sederhana. "Mengatasi bau yang tajam pada *wing box*, cukup cuci bersih dengan sabun, lalu jemur di bawah sinar matahari langsung. Bau kadang muncul pada *wing box* yang tidak segera dibersihkan setelah membawa muatan bahan-bahan tertentu yang beraroma kuat," jelasnya.

Bagaimana bau tajam bisa tertinggal dalam *wing box* padahal muatan sudah tidak ada? *Wing box* tidak hanya tersusun dari bahan logam. Ada bahan kayu yang bisa menyerap aroma. "Ada *wing box* yang masih

menggunakan lantai dan dinding triplek atau papan kayu. Bau bisa tertinggal dari material seperti itu. Apalagi cairan bisa saja tumpah sedikit saat perjalanan lalu mengering pada permukaan kayu," tambah pria yang sudah bekerja di industri karoseri lebih dari 10 tahun tersebut.

Perusahaan pengangkutan yang sering membawa muatan campur disarankan sering mencucinya. Agar aroma muatan sebelumnya tidak tertinggal. Apalagi karoseri *wing box* dibuat khusus agar kedap air, tentu saja tidak memerlukan sirkulasi udara di dalamnya. "Produk *wing box* kan memang harus kedap dan tidak boleh ada embusan udara di dalamnya. Karena jenis karoseri ini yang dikejar adalah antibocornya. Untuk itu tes bocor menjadi tahapan kami saat pengecekan final. Jadi berbeda dengan perusahaan pengangkutan yang selalu memuat rokok atau tembakau. Dibersihkan pun

tetap bau tembakau yang menempel karena muatan seragam dalam waktu lama," kata Bambang.

Satu lagi tips yang Bambang berikan mengenai kebersihan. Serangga kadang bisa masuk dan bersarang di dalam *wing box*. "Semut kan biasanya yang dicari adalah makanan, berarti kurang bersih membersihkan *wing box*. Ada sisa muatan yang mengundang semut datang," ujarnya. Satu hal penting lagi yang harus diperhatikan adalah kebersihan garasi atau tempat memarkir kendaraan. Jika garasi bersih dan terawat, tentu serangga tidak masuk ke dalam kendaraan. "Sopir juga jangan asal parkir di area sembarangan yang tidak terjaga kebersihannya, karena akan berpengaruh pada muatan. Ada juga perusahaan yang setiap kali muat harus dicuci. Begitu masuk garasi kendaraan sudah dalam keadaan bersih," katanya.

7. Jangan abaikan lantai yang keropos

Muncul sebab ini adalah karena cat lantai tidak menggunakan cat dasar. "Kami biasa menerapkan produk standar dengan menggunakan cat dasar baru diakhiri dengan finishing cat, sesuai warna dari klien. Karatan bisa muncul karena pengelupasan yang dibiarkan berlarut-larut," papar Bambang. Penyebab kedua adalah muatan mengandung bahan kimia yang bisa merusak cat.

Ia mencontohkan, pupuk termasuk muatan yang mengandung bahan kimia. Pupuk biasanya ditaruh dalam karung. Tetapi tidak ada jaminan dari produsen bahwa karung tidak akan bocor selama perjalanan.

"Apalagi kita semua tahu, pupuk merupakan bahan yang termasuk golongan material korosif. Untuk muatan sejenis itu kami biasanya menggunakan lapisan *stainless steel*. Selain itu, uap dari muatan bahan kimia bisa merusak lapisan cat dan menimbulkan karat," tambahnya. Jika pemilik tidak rajin membersihkan lantai setelah mengangkut muatan. Bintik karat akan muncul, seperti lubang kecil. Jika terus dibiarkan akan melebar dan lantai *wing box* bisa keropos.

8. Pengaruh desain dan jenis muatan

Setiap klien yang akan memesan *wing box*, sebaiknya menyampaikan jenis muatan yang akan dibawa. Bambang membagi jenis muatan secara umum dalam muatan volume dan muatan berat. "Muatan volume adalah jumlah banyak tetapi tidak memiliki bobot berat. Lalu muatan berat, jumlah sudah pasti sedikit tetapi berat totalnya bisa mendekati kapasitas kendaraan. Itu yang harus dipahami produsen dalam membuat desain," jawabnya.

Muatan dengan volume besar masih bisa menggunakan desain standar *wing box*. Berbeda dengan muatan berat. Desain rangka khusus harus diterapkan agar bodi *wing box* mampu menopang berat muatan selama dalam perjalanan sehingga konsumen bisa berkonsultasi terlebih dahulu perihal desain dengan menjelaskan muatan yang akan diangkut.

Perawatan adalah salah satu tindakan preventif untuk menjaga umur kendaraan tetap berjalan sesuai tujuan perusahaan. Termasuk di dalamnya adalah kebersihan. *Wing box* bersih dan terawat bisa berumur panjang.



Bahas Jalur Bersama di ASEAN

Teks & Foto: Yusuf Widjaja

TiLog Logistix, pameran *logistics providers* dan *intralogistics technologies and solutions* dihelat di BITEC Bangkok, Thailand (2-4/9). Acara ini diselenggarakan The Departement of International Trade Promotion, Ministry of Commerce bekerja sama dengan Reed Tradex Co. Ltd.

Selain pameran, peserta TiLog Logistix juga berkunjung ke salah satu perusahaan logistik terbesar di Thailand, NIM Express untuk melihat sistem kerja pergudangan mereka. Pada acara tersebut, digelar pula *ASEAN+6 Trade Logistics Connectivity*

Symposium dengan tema *ASEAN +6 Connectivity at the Crossroads: Progress and Future* yang dihadiri perwakilan beberapa negara, yaitu Indonesia, Kamboja, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapura, Thailand, Vietnam, Australia, Cina, dan Korea Selatan. Indonesia diwakili Profesor Togar M. Simatupang. Sementara itu, perwakilan Aptrindo Kyatmaja Lookman, Yusuf Widjaja, Felix Daniel Lawalata, dan Daniel Utomo menjadi undangan sebagai peninjau.

Tiap negara memaparkan perkembangan dan permasalahan logistik di negara masing-masing

dalam rangka persiapan Masyarakat Ekonomi ASEAN dan membahas apa saja solusi yang perlu ditempuh untuk mengatasi tiap permasalahan dan perbedaan yang masih menjadi hambatan. Dalam diskusi tersebut dibahas juga rencana untuk jalur bersama yang disebut *one belt one road*. Masing-masing negara ASEAN sedang mempersiapkan *National Single Window* yang akan dihubungkan dengan ASEAN Single Window guna mempermudah integrasi kawasan dan kelancaran arus barang dan keamanannya.





Delegasi Indonesia dalam acara TiLog Logistix di Thailand



Bergambar bersama dalam TiLog Logistix di BITEC, Bangkok



Suasana simposium



Thailand International Truck Show 2015

Teks & Foto : Ratna Hidayati

Thailand International Truck Show 2015 dengan tema *Buyers Meet Sellers, Truck Day!* diselenggarakan di IMPACT Exhibition and Convention Center, Muang Thong Thani, Thailand, (17-19/9). Pameran ini merupakan pameran truk pertama di Thailand yang mengkhususkan diri pada pameran truk logistik.

Acara ini diikuti beragam perusahaan ATPM, suku cadang, dan

karoseri seperti Hino Motors Sales Thailand Ltd., Fuso Truck Thailand Co. Ltd., Tri Petch Isuzu Sales Co. Ltd., Amtech Lubricant Co. Ltd., Japan Body Manufacturing Co. Ltd., dan Kitiwat Intertex Co. Ltd.

Berbarengan dengan *Thailand International Truck Show*, diadakan juga diskusi mengenai transportasi logistik khususnya *trucking* dari beberapa negara, seperti Indonesia,

Vietnam, Thailand, dan Kamboja. Selain itu, dicapai kesepakatan kerja sama antar-negara di ASEAN dalam upaya menurunkan biaya logistik di kawasan yang dimotori The Land Transport Federation of Thailand sekaligus membentuk ASEAN Trucking Federation pada Jumat (18/9). Indonesia, dalam hal ini, diwakili Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia.



Delegasi Indonesia dan Thailand bergambar bersama usai acara



Seluruh perwakilan masing-masing negara berfoto bersama usai penandatanganan perjanjian kerja sama dan pembentukan ASEAN Trucking Federation



Ketua Umum Aprindo, Gemilang Tarigan saat presentasi dalam simposium yang membahas masalah transportasi di masing-masing negara



Pick up menjadi salah satu kendaraan komersial yang ikut dipamerkan dalam Thailand International Truck Show 2015



Fuso Thailand



Hino Thailand



IVECO Thailand



CNHTC dengan lisensi MAN

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

u.p./ DITUJUKAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT KIRIM : _____

TELEPON/FAKS. : _____

E-MAIL : _____

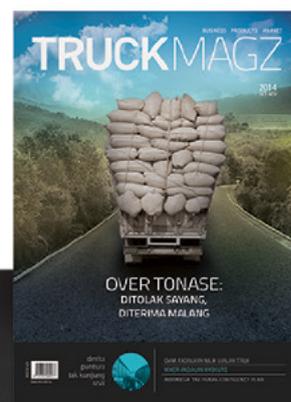
PEMBAYARAN : Rp _____

Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

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

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



BIAYA	1 TAHUN (12 EDISI)	6 BULAN (6 EDISI)
Iuran berlangganan	Rp 378.000	Rp 210.000
Ongkir wilayah Jawa *	Rp 200.000	Rp 100.000
Ongkir wilayah Luar Jawa *	Rp 240.000	Rp 120.000

* Ongkos kirim akan dikenakan bagi pelanggan di luar Surabaya.

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Jln. Bunguran No. 23-25A Surabaya 60161 | Tlp. 031-3556677
 www.arveo.co.id



Teks: Abdul Wachid | Foto: Bayu Yoga Dinata

BISNIS KREATIF ALA FOOD TRUCK

Mobilitas masyarakat perkotaan yang kian tinggi membuat pebisnis khususnya di bidang kuliner harus kreatif. Beberapa pebisnis kuliner kini tidak lagi memilih untuk mendiami sebuah toko lalu hanya pasif menunggu didatangi konsumen. Kini yang terjadi selama tiga tahun terakhir bermunculan pebisnis kuliner berkonsep *food truck*. Sebuah konsep penggabungan kedai yang digabungkan kendaraan agar memiliki mobilitas seperti halnya konsumen yang disasar.



Daniel Budiman
Direktur PT Sentras Varitama

Salah satu perusahaan yang menggeluti produksi *food truck* adalah PT Sentras Varitama. Perusahaan yang pabriknya berlokasi di Sentul ini memproduksi *food truck* sejak tahun 2012. Sampai dengan akhir tahun 2014, PT Sentras Varitama memproduksi 10 unit *food truck* dengan beragam desain. Memasuki tahun ini hingga Agustus 2015, permintaan produksi *food truck* meningkat drastis mencapai 16 unit.

Pemesan berasal dari beragam pebisnis kuliner, mulai dari perusahaan besar sampai dengan perorangan. "Dalam sekali pemesanan baik perusahaan maupun perorangan jumlah *food truck* sekitar satu sampai dua unit. Pemilik *food truck* umumnya dalam operasionalnya digunakan di kota-kota besar, seperti Jakarta, Denpasar, Pekanbaru, dan Surabaya," kata Daniel Budiman, Direktur PT Sentras Varitama.





Jenis kendaraan yang biasa digunakan untuk memproduksi food truck adalah truk engkel atau light truck

Jenis kendaraan yang biasa digunakan untuk memproduksi *food truck* adalah truk engkel atau *light truck*. Fleksibilitas truk engkel menjadi pilihan karena kendaraan ini bisa melewati jalan-jalan kecil. Dalam pengerjaan *food truck*, PT Sentras Varitama melakukan banyak penyesuaian, mulai aturan tentang modifikasi kendaraan terutama dimensi karoseri oleh Ditjen Perhubungan Darat. Kemudian, dilakukan penyesuaian desain *outdoor*, interior maupun fitur-fitur tambahan yang telah disiapkan oleh pemesan.



Kendaraan yang digunakan dalam memproduksi food truck tidak harus baru, karena secara kebutuhan food truck tidak digunakan untuk mobilitas tinggi

FOOD TRUCK



Food truck adalah konsep penggabungan kedai yang digabungkan kendaraan agar memiliki mobilitas seperti halnya konsumen yang disasar.



Saat memproduksi food truck penentuan letak benda-benda berbahaya seperti tabung gas dan tabung pemadam kebakaran harus tepat



Sementara guna menghindari kebocoran saat hujan, PT Sentras Varitama menggunakan engsel jendela dan pintu khusus.

Dalam memproduksi *food truck*, PT Sentras Varitama memperhatikan tingkat keamanan karoseri yang dibuat terutama dalam menentukan letak benda-benda berbahaya seperti tabung gas dan tabung pemadam kebakaran harus tepat. Terdapat tiga bahan baku yang digunakan, yakni *sandwich panel*, *extruded polystyrene*, dan *fiber glass*. Ketiganya kemudian dikombinasi, lapisan dalam, yaitu *sandwich panel* dan *extruded polystyrene* setebal 75 mm, kemudian lapisan luar *fiber glass* dengan ketebalan 1,5 mm.

Daniel mengatakan bahan baku yang perusahaannya gunakan memiliki keamanan tinggi karena telah terstandarisasi dari pabrik asal, yakni Jerman. Bahan ini di negara asalnya memang digunakan oleh industri makanan dengan kelebihan tahan apinya. Artinya, ketika bahan tersebut terbakar tidak akan merambat seperti halnya kertas. *Polystyrene* merupakan bahan baku yang biasa digunakan oleh PT Sentras Varitama untuk pembuatan boks pendingin atau biasa disebut *sentras box*. Keuntungan lain *fiber glass*, membuat bobot karoseri sangat ringan, yakni hanya seberat 600 kg.

Sementara guna menghindari kebocoran saat hujan, PT Sentras Varitama menggunakan engsel jendela dan pintu khusus. Material engsel yang digunakan berbahan aluminium dikombinasi lapisan karet sehingga tidak ada celah samasekali saat engsel ditutup. Daniel mengatakan, kendaraan yang digunakan dalam memproduksi *food truck* tidak harus baru karena secara kebutuhan *food truck* tidak digunakan untuk mobilitas tinggi. *Food truck* hanya digunakan untuk jarak dekat dan lebih banyak berdiam diri di lokasi *food truck* berjualan. "Pakai truk bekas tidak masalah. Nanti bagian yang terlihat usang akan saya cat lagi atau dirapikan agar terlihat baru lagi," katanya.

Bahan baku utama yang digunakan untuk memproduksi *food truck* ialah *fiber glass*. Daniel mengatakan bahan baku yang perusahaannya gunakan memiliki keamanan tinggi karena telah terstandarisasi dari pabrik asal, yakni

Jerman.

Bahan ini di negara asalnya memang digunakan oleh industri makanan dengan kelebihan tahan apinya. Artinya, ketika bahan tersebut terbakar tidak akan merambat seperti halnya kertas. Tebal lapisan box yang digunakan 7,5 cm yang di dalamnya terdapat *Polystyrene* kemudian dilapisi *fiber glass*. *Polystyrene* merupakan bahan baku yang biasa digunakan oleh PT Sentras Varitama untuk pembuatan box pendingin. Keuntungan lain *fiber glass*, membuat bobot karoseri sangat ringan, yakni hanya seberat 600 kg.

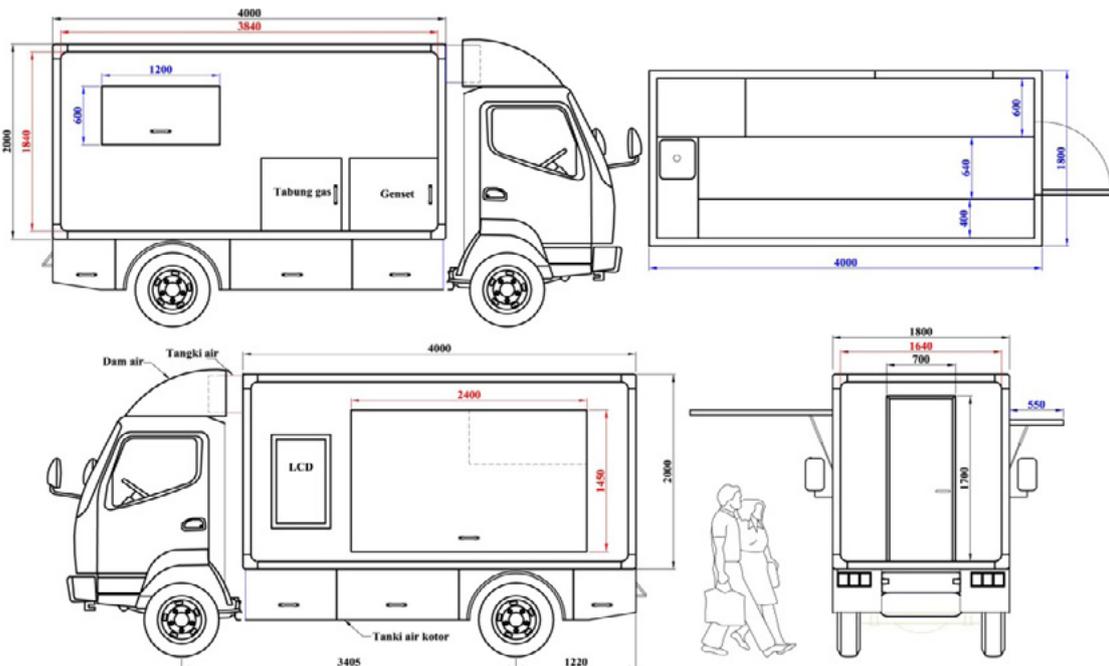
Sementara guna menghindari kebocoran saat hujan, PT Sentras Varitama menggunakan engsel jendela dan pintu khusus. Material engsel yang digunakan berbahan aluminium dikombinasi lapisan karet, sehingga tidak ada celah sama sekali saat engsel ditutup. Daniel mengatakan, kendaraan yang digunakan dalam memproduksi *food truck* tidak harus baru, karena secara kebutuhan *food truck* tidak digunakan untuk mobilitas tinggi. *Food truck* hanya digunakan untuk jarak dekat dan lebih banyak berdiam diri di lokasi dimana *food truck* berjualan. "Untuk truk bekas tidak masalah. Nanti bagian yang

terlihat usang akan saya cat lagi atau dirapikan agar terlihat baru lagi," tutupnya.



Salah satu food truk produksi PT. Sentras Varitama

GAMBAR LAYOUT FOOD TRUCK





Mengamankan Kendaraan dan Muatan dengan GPS

Teks : Citra D. Vresti Trisna

Foto : Bayu Yoga Dinata

Salah satu kebutuhan yang cukup vital bagi perusahaan angkutan barang atau perusahaan logistik adalah mengamankan kendaraan dan muatan dari jarak jauh. Pengawasan ekstra sangat dibutuhkan mengingat perusahaan angkutan barang memiliki jumlah armada yang cukup banyak sehingga sulit untuk dikontrol satu per satu. Kemudian, yang tidak kalah penting untuk dikontrol adalah keselamatan muatan agar dapat sampai dengan selamat ke tempat tujuan. Karena keselamatan muatan sampai ke tempat tujuan dapat meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pemakai jasa angkutan kepada perusahaan jasa angkutan barang.

Upaya mengamankan kendaraan dan muatan tidak mungkin dilakukan tanpa adanya kontrol berkala pada kendaraan di tiap gerak kendaraan. Pengamanan kendaraan dari jarak jauh adalah upaya pencegahan dari hal-hal yang tidak diinginkan, seperti kejahatan begal, pencurian bahan bakar, pencurian muatan, dan cara berkendara sopir yang ugal-ugalan. Pengamanan armada dan muatan dari tindakan kejahatan sangat penting dilakukan karena posisi kendaraan berada di luar jangkauan. Selain itu, upaya menjaga keamanan kendaraan dan muatan bukan tugas sopir saja melainkan tugas pemilik armada.

Account Executive PT Intimap, Larasari Surya mengatakan, umumnya pencegahan tindak kejahatan pada angkutan dan muatan hanya dipercayakan kepada GPS *tracker* biasa. Padahal, GPS *tracker* yang beredar di pasaran hanya berfungsi sebagai alat untuk melacak posisi kendaraan dan tidak dilengkapi dengan fitur-fitur pendukung yang mampu memberikan jaminan keamanan ekstra, seperti sensor



Account Executive PT Intimap, Larasari Surya



GPS Intellitrac



Intellitrac adalah smart tracker yang bisa mengatur sendiri kapan harus mengirim data.

bahan bakar yang pemasangannya lebih canggih tanpa melubangi tangki bahan bakar. Sensor bahan bakar ini dapat memantau dan melindungi pencurian bahan bakar oleh sopir kendaraan. Selain itu, fitur sensor pintu untuk memantau muatan agar pintu untuk menyimpan muatan tidak dibuka di luar tempat yang ditentukan. Ada juga fitur yang mendukung operasional perusahaan pengangkut es krim dan ikan adalah fitur temperatur suhu.

"Produk GPS yang kami tawarkan kepada perusahaan logistik adalah GPS Intellitrac. Produk ini memiliki berbagai keunggulan dalam satu produk. Beragam fitur dalam satu produk ini adalah yang membedakan Intellitrac dengan produk lainnya sehingga produk ini tidak hanya mengamankan kendaraan tetapi juga mengakomodir fungsi-fungsi lain yang

menunjang operasional perusahaan. Pangsa pasar utama kami adalah perusahaan logistik tapi kami juga menyediakan GPS untuk kepentingan pribadi atau perorangan," kata Larasari.

Larasari menambahkan, dibandingkan dengan GPS *tracker* lainnya, Intellitrac adalah *smart tracker* yang bisa mengatur sendiri kapan harus mengirim data. Sedangkan pada produk lainnya sangat dibatasi dalam mengirim data. "Interval pengiriman data bisa dikirim tiap 15 detik atau setiap 200 meter. Bahkan, ketika kendaraan belok hingga 15 derajat Intellitrac akan mengirim laporan," imbuhnya.

Menurut Larasari, keunggulan lain dari Intellitrac adalah adanya fitur *panic botton* yang dapat digunakan bila sopir dan kendaraan sedang dalam bahaya. Apabila *panic botton* dinyalakan, pemilik kendaraan bisa langsung mengetahui bila ada masalah dengan kendaraannya sehingga bisa langsung diambil tindakan. "Kami juga memiliki fitur *geo-fencing* yang berfungsi untuk penitikan area sehingga ketika sopir keluar dari area yang sudah ditentukan, sopir tersebut akan mendapat notifikasi. Apalagi kalau mereka ngebut, juga akan mendapat notifikasi," kata Larasari.

Larasari menekankan, selama ini produk GPS yang ada kerap membuat aki kendaraan soak. Menurut dia, produk-produk GPS yang ada di pasaran umumnya terus melakukan *tracking* meski mesin dalam keadaan mati sehingga untuk mengirimkan laporan kepada pemilik, GPS tersebut menggunakan listrik dari aki kendaraan. "GPS Intellitrac memiliki fitur *sleep mode* yang berfungsi untuk menghemat daya dengan cara mengirim pembaruan satu jam sekali sehingga tidak membuat aki soak," paparnya.



Tim marketing PT Intimap Larasai Surya

Fitur-fitur GPS Intellitrac

FITUR-FITUR	DEFINISI
Sensor Koordinat (lat/lan Google Map)	Online tracking
Speed	Laporan kecepatan kendaraan
Engine on/off	Peringatan dan tanda (icon) ketika mesin dinyalakan atau dimatikan.
Odometer	Petunjuk jarak tempuh kendaraan
Direction	Arah pergerakan kendaraan
Voice Tapping	Sadap pembicaraan
Cut Off Engine	Fitur mematikan kendaraan dari jarak jauh
Alert Max Speed	Peringatan ketika kendaraan melaju diatas kecepatan yang ditetapkan
Geofencing	Alarm jika kendaraan keluar dari area yg ditentukan
Penyimpanan data di device (memory) jika tidak mendapat signal GPRS	GPS tetap merekam perjalanan kendaraan meskipun saat berada pada <i>blank spot area</i>
Interval pengiriman data yang bisa disetting	<i>Update</i> posisi kendaraan sesuai pengaturan yang diinginkan
Kemampuan upgrade jika ada sensor-sensor yang dBapak/ Bapaktuhkan. (Contoh sensor suhu, pintu, fuel)	<i>Upgrade</i> alat sensor pada kendaraan. <i>Compatible device:</i> IT 10 : Door sensor IT 300 : Door sensor, temperature sensor & RFID tag and reader

FLEET TRACKING MANAGEMENT	
Realtime position tracking	Rekam jejak secara live
Driver Management	Manajemen Pengendara
User Management	Pengaturan pengguna (user)
Road and History Playback	Route, Date/ Time, Lat/Long, Speed, Dest
Administrative and Maintenance Reminder (STNK, KIR, SIM)	Administrasi moda dan personil
Geofence Management	Pembatasan wilayah pergerakan kendaraan
Out of Bond Alerts	Peringatan bila diluar wilayah
SOS (Panic Button)	Tombol SOS darurat
Alert Management	Pengaturan alarm bila alat dalam kondisi yang tidak biasa, seperti diputus kabelnya atau dilepaskan dari instalasi.
Over Stop Alert	Sinyal bila moda berhenti tidak sesuai jadwal
Over Speed Alert	Sinyal bila moda melaju dengan kecepatan diluar batas
Over Time Alert	Sinyal bila moda terlambat, tidak sesuai jadwal
Door Sensor	Sensor pintu (buka paksa atau normal)
Temperatur Sensor	Sensor suhu
RFID Tag & Card	Berfungsi sebagai pengenalan pada ID Card petugas untuk diidentifikasi oleh system
Mobile Camera CCTV Integration	CCTV pada moda atau kontainer
Detail Reporting	Laporan yang dikirim oleh alat GPS per 15 detik.
Hourmeter reporting	Menghitung jam kerja alat berat
Driver/Operator Reporting	Laporan identitas pengemudi setiap pemakaian kendaraan
Geofence Reporting	Laporan yang berhubungan dengan daerah geofence yang dBapak/ Bapakat. Misalnya: Lama waktu berada pada daerah tersebut, keluar masuknya kendaraan pada daerah geofence tersebut,
Trip / Journey Reporting	Laporan perjalanan moda: Start perjalanan, durasi waktu berangkat sampai ke tempat tujuan.
Visit / Stop Report	Laporan pemberhentian atau transit moda.
Stop time calculation	Perhitungan frekuensi berhenti
Journey History Replay	Untuk melihat kembali rekaman perjalanan yang sudah dilakukan moda.
Estimated Fuel Consumption Reporting	Laporan estimasi penggunaan bahan bakar.
Journey History Replay	Untuk melihat kembali rekaman perjalanan yang sudah dilakukan moda.
Working Hours Reporting	Mengetahui durasi pemakaian kendaraan pada saat jam kerja.
Journey History Replay	Untuk melihat kembali rekaman perjalanan yang sudah dilakukan moda.
Customized Reporting	Sistem pelaporan moda yang disesuaikan dengan kebutuhan.
SMS command	Untuk pengecekan lokasi via sms, untuk menghidupkan/ mematikan mesin (on-off engine).

Keunggulan Menggunakan GPS Intellitrac

Smart Tracking	Interval pengiriman data akan update per waktu 15 detik/jarak 200 meter/ perputaran sudut 15° sehingga tingkat keakuratan lebih tinggi
Sleep Mode	Berfungsi untuk menghemat daya pada saat mesin dalam keadaan mati tetapi masih tetap update dalam periode waktu setiap 60 menit sekali. Hal tersebut tidak membuat aki drop.
G-Shock Sensor	Perangkat yang dapat mendeteksi getaran. Sleep mode device akan otomatis off dan device akan otomatis mengirim posisi ke server.
Baterai Cadangan (2 X 24 Jam)	GPS Intellitrac mempunyai baterai cadangan yang membuat GPS tracker tetap aktif walaupun tegangan dari kendaraan diputus.
Komponen Handal	PCB di- <i>design</i> khusus di Australia dan diproduksi di Taiwan, dengan penyesuaian alat terhadap iklim di Indonesia sehingga ketahanan alat terjamin dan tidak mudah <i>hang</i> (alat tahan terhadap suhu lembab dan panas diatas 80°)
Server & Software Terjamin	Server dan software dikembangkan di Indonesia.
Custom Features	Fitur dapat dibuat sesuai permintaan dan kebutuhan <i>customer</i>

Sumber: PT Intimap Indonesia

Untuk memudahkan proses kontrol posisi kendaraan, produk Intellitrac dapat diakses melalui komputer dan laptop dengan fitur peta pelacakan *real-time*, posisi detail kendaraan, reka ulang perjalanan, laporan-laporan, manajemen peringatan dan lainnya. Tidak hanya itu, informasi kendaraan yang diberikan produk Intellitrac juga bisa didapatkan melalui SMS yang dilengkapi dengan gambar peta yang bisa diunduh menggunakan koneksi GPRS. "Aplikasi Intellitrac dapat diunduh lewat *app store* dan *Google Play* sehingga dapat diakses melalui ponsel dan tidak melalui laptop atau PC saja," katanya.

Ketika ditanya masalah harga, Larasari mengaku produk yang dia

tawarkan tergolong lebih mahal ketimbang produk GPS lainnya. Meski demikian, Larasari mengaku optimis dapat bersaing dengan produk lainnya karena GPS Intellitrac memberikan kualitas dan layanan yang lebih baik dari kompetitor lainnya. Selain itu, menurut Larasari, GPS Intellitrac dapat bertahan pada suhu hingga 80 derajat celcius dan minus kelembapan -20 derajat Celcius. Hal ini sangat berbeda dengan produk lainnya, karena umumnya produk GPS lain akan mengalami kemacetan pada suhu yang tinggi. Sedangkan dalam hal layanan, PT Intimap Indonesia menerapkan sistem *one customer one marketing* sehingga keluhan *customer* dalam hal produk dapat langsung ditangani.

Larasari menambahkan, keyakinannya bersaing di pasar Indonesia diperkuat oleh lamanya Intellitrac menjadi *provider* GPS di Australia sejak tahun 1987 dan mulai memasuki bidang *GPS tracker* sejak 1998. Produk GPS Intellitrac mulai dipasarkan oleh PT Intimap di Indonesia sejak tahun 2012. "Dibanding produk lainnya, kami masih tergolong baru. Meski begitu, kami berharap agar dapat menjadi produk GPS nomor satu di Indonesia. Karena kami yakin karena dari segi layanan dan keunggulan fitur kami sudah siap untuk itu," harapnya.



KONFERENSI NASIONAL BISNIS MARITIM 2015

Peluang Bisnis & Investasi Pengembangan Industri
di Kawasan Timur Indonesia

28-29 Oktober 2015 - Terminal Gapura Surya Nusantara, Surabaya

PEMBICARA



Djarwo Surjanto
Direktur Utama PT Pelindo III
Penggagas JIPE



H.M. Nurdin Abdullah
Bupati Bantaeng Sulawesi Selatan
Penanggung Jawab
Kawasan Industri Bantaeng

HM Rizal Effendi *Walikota Balikpapan, Kalimantan Timur*
Jenny Karouw *Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sulawesi Utara*

DISKUSI INTERAKTIF

**"Peningkatan Daya Saing Industri Daerah
Melalui Pengembangan Kawasan Industri"**
DR.Ir. Imam Haryono, MSc, *Direktur Jenderal Pengembangan
Perwilayahan Industri Kementerian Perindustrian Republik Indonesia*

"Kebijakan Pengembangan Sistem Logistik Nasional"
DR.Ir. Hoetomo Lembito MBA,
*Tim Ahli Sistem Logistik Nasional (SISLOGNAS)
Kementerian Koordinator Perekonomian Republik Indonesia*

FORUM BISNIS

"Menangkap Peluang Berinvestasi dalam Era Global Value Chain"



Kementerian Pekerjaan Umum

Dipandu oleh Pieter Gero - *Harian Kompas*

WORKSHOP

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

MENDESAIN 'BUSINESS MODEL' UNGGULAN

INTREGATED RISK MANAGEMENT

SITE VISIT

TERMINAL TELUK LAMONG

JAVA INTEGRATED INDUSTRIAL
AND PORT ESTATE (JIPE)



JAVA INTEGRATED INDUSTRIAL
AND PORT ESTATE (JIPE)

Presented By:



PELINDO III

Contact Person:

Tengku Tiara +6287780675953

Ika Ristiyana +6285716459420



APBMI ANTISIPASI PASAR BEBAS

Teks: Citra Dara Vresti Trisna
Foto: Bayu Yoga Dinata

Salah satu upaya pemerintah dalam memangkas biaya logistik adalah dengan memperlancar arus barang di pelabuhan dan waktu kapal singgah. Upaya tersebut direalisasikan di dalam Inpres Nomor 4 Tahun 1985 yang menjadi cikal-bakal lahirnya perusahaan bongkar muat. Sejak keluarnya Inpres tersebut, kegiatan bongkar muat barang tidak lagi dilakukan oleh perusahaan pelayaran. Setelah perusahaan bongkar muat barang terbentuk di pelabuhan-pelabuhan seluruh Indonesia, terbentuklah Asosiasi Perusahaan Bongkar Muat Barang Indonesia (APBMI).



Berdasarkan Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 60 Tahun 2014, yang dimaksud perusahaan bongkar muat barang adalah kegiatan usaha yang bergerak dalam bidang bongkar muat barang dari dan ke kapal di pelabuhan yang meliputi kegiatan *stevedoring*, *cargodooring*, dan *receiving/delivery*. *Stevedoring* adalah pekerjaan membongkar barang dari kapal ke dermaga/tongkang/truk atau memuat barang dari dermaga/tongkang/truk ke dalam kapal sampai dengan tersusun dalam palka kapal dengan menggunakan derek kapal atau derek darat.

Cargodooring adalah pekerjaan melepaskan barang dari tali/jala-jala (*ex tackle*) di dermaga dan mengangkut dari dermaga ke gudang/lapangan penumpukan barang atau sebaliknya. *Receiving/delivery* adalah pekerjaan memindahkan barang dari timbunan tempat penumpukan di gudang/lapangan penumpukan dan menyerahkan sampai tersusun di



Kegiatan bongkar muat itu dibentuk khusus oleh pemerintah untuk menangani urusan bongkar muat dan mempercepat arus barang.

atas kendaraan di pintu gudang/lapangan penumpukan atau sebaliknya.

Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Bongkar Muat Barang Indonesia (APBMI) HM Sodik mengatakan, sejak munculnya Inpres Nomor 4 Tahun 1985 perusahaan bongkar muat ditempatkan oleh pemerintah untuk bekerja di pelabuhan dalam rangka memperlancar arus barang dari dan ke pelabuhan. Selain itu, tujuan lain dari perusahaan bongkar muat adalah untuk mempersingkat arus kapal. Karena, menurut Sodik, apabila waktu singgah di pelabuhan itu singkat maka dapat memberikan keuntungan lebih pada pemilik kapal.

Menurut Sodik, sampai hari ini tercatat hampir 700 perusahaan bongkar muat di seluruh Indonesia. Guna menjembatani kepentingan dan hubungan dengan pemerintah dalam hal sosialisasi regulasi, perusahaan bongkar muat tersebut membentuk organisasi yang kemudian diberi nama Asosiasi Perusahaan Bongkar Muat Indonesia (APBMI). Sodik menuturkan bila semua anggota APBMI bekerja sesuai dengan pedoman Menteri Perhubungan. Sedangkan yang menjadi pembina APBMI adalah Dirjen Perhubungan Laut.

"Kalau bisa satu suara kan enak, walaupun karakter pelabuhan berbeda. Kalau sudah jadi satu, pemerintah itu mudah bila akan melakukan sosialisasi regulasi dan kalau ada keperluan dengan perusahaan bongkar muat. Kalau tidak ada APBMI, mereka harus panggil perusahaan satu per satu. Sekarang hampir semua punya asosiasi karena memudahkan hubungan antara pengusaha dan pemerintah. Jadi kalau ada apa-apa tinggal asosiasi yang dipanggil," kata Sodik.

APBMI berdiri dan diresmikan pada tahun 1988 di Hotel Horizon. Peresmian APBMI dihadiri oleh 580 perusahaan bongkar muat di seluruh Indonesia. Berdasarkan data APBMI, pada tahun 2006 anggota APBMI berkembang sampai 1.108 perusahaan bongkar muat. Namun, setelah muncul UU No. 17 2008 tentang Pelayaran, anggota APBMI hanya bersisa 700 dan itu pun tidak semua bekerja. Menurut Sodik, berkurangnya anggota APBMI dikarenakan pemilik pelabuhan juga ingin ikut menangani bidang bongkar muat barang meski tidak memiliki izin dari pemerintah. Padahal kegiatan bongkar muat itu dibentuk khusus oleh pemerintah untuk menangani urusan bongkar muat dan mempercepat arus barang.

Sampai saat ini, anggota APBMI tersebar di seluruh Indonesia yang terdiri dari 10 DPW dan 18 DPC. Untuk operasional sehari-hari APBMI mendapat dana dari iuran anggota. Dari dana tersebut, para anggota mendapatkan berbagai kompensasi dari APBMI, terutama dalam hal peningkatan kualitas SDM para tenaga kerja bongkar muat (TKBM) guna meningkatkan produktivitas kerja. Menurut Sodik, peningkatan sumber daya manusia TKBM merupakan strategi dari APBMI untuk mengantisipasi pasar bebas dan serbuan tenaga kerja asing yang akan berlangsung akhir Desember 2015.

"Mulai Maret 2015 kami sudah memberikan pelatihan dan sertifikasi profesi yang berlaku internasional. Jadi TKBM bisa bekerja di Indonesia dan di seluruh ASEAN. Sertifikasi itu berlaku internasional dalam rangka menyiasati kemungkinan tenaga asing bekerja di Indonesia karena itu mengurangi hak tenaga kerja kita. Kami punya LSP Bongkar Muat Indonesia (BMI) yang memiliki lisensi dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP)," terang Sodik.

Sodik menambahkan, fungsi dan peran APBMI bagi anggotanya adalah dalam hal perlindungan dari masalah-masalah operasional sehari-hari. Selain itu, APBMI juga aktif memberikan pelatihan-pelatihan untuk



Ketua DPP APBMI
HM Sodik Hardjono

meningkatkan produktivitas kerja. "Yang dituntut dari perusahaan bongkar muat adalah produktivitas serta memelihara semua peralatan yang dikuasai oleh perusahaan bongkar muat Indonesia (PBMI). Kami selalu berhubungan dengan pemerintah. Jika ada pelabuhan baru, kami berupaya agar yang mengelola adalah perusahaan di bawah kami," imbuh pemilik perusahaan bongkar muat di PT Urun Karya Segara dan PT Alip Truka Jaya Abadi.



Kantor DPP APBMI di Jakarta Utara



Tim DPP APBMI

Komitmen Memangkas Biaya Logistik

Setelah pekerjaan bongkar muat barang di pelabuhan tidak lagi dikelola oleh perusahaan pelayaran percepatan arus barang meningkat dengan pesat. Pada tahun 1984, jumlah barang yang masuk ke Pelabuhan Tanjung Priok hanya tujuh juta ton setahun. Setelah pekerjaan bongkar muat barang dikerjakan oleh perusahaan khusus menangani bongkar muat, jumlah barang yang masuk ke Tanjung Priok meningkat hingga 31 juta ton setahun di luar barang kontainer pada tahun 2014. Karena, perusahaan bongkar muat barang memiliki prinsip dan sistem "kalau tidak kerja tidak dapat upah".

Menurut Sodik, peningkatan percepatan arus barang terjadi karena APBMI mendukung penuh kebijakan pemerintah dalam rangka menurunkan biaya logistik. APBMI juga menginginkan agar produk dalam negeri mampu bersaing dengan produk di luar. Sedangkan hal ini tidak mungkin terealisasi tanpa adanya biaya logistik yang murah. Menurut dia, adanya perusahaan bongkar muat memangkas biaya logistik dan memiliki tugas sejak menerima dan menyerahkan barang kepada pemiliknya termasuk klaim atas kerusakan dan kekurangan barang.

"Kami tidak pernah menyimpang dari ketentuan pemerintah terkait harga. Itu artinya kami dan pemerintah ingin memelihara biaya logistik di dalam negeri. Kalau logistik tinggi akan jadi beban kami juga, keluarga kita. Mereka terpaksa membeli barang mahal," papar Sodik.

Meski demikian, komitmen APBMI untuk ikut menurunkan biaya logistik bukan tanpa kendala. Menurut Sidik, kendala yang dihadapi perusahaan bongkar muat adalah persaingan dengan Pelindo. Karena selama ini perusahaan bongkar muat bekerja di pelabuhan-pelabuhan yang umumnya dimiliki oleh BUP yang identik dengan Pelindo. "Kami sering kalah dengan BUP. Kapal yang akan kami kerjakan sengaja dilambatkan. Kadang BUP bilang tidak ada tempat," keluh Sodik.

Sedangkan dalam hal persaingan antara perusahaan bongkar muat, Sidik mengaku bila tidak ada persaingan kecuali dalam hal layanan ketepatan waktu bongkar muat dan kecepatan. "Persaingan hanya soal *service ke customer* dalam hal ketepatan waktu dan kecepatan. Kalau masalah tarif, kami tidak ada persaingan karena sudah ditentukan tarifnya di KM Nomor 35 Tahun 2007 tentang Pedoman Perhitungan Tarif Pelayaran Jasa Bongkar Muat Barang dari dan ke Kapal di Pelabuhan," tuturnya.

Dari sisi regulasi, Sidik masih mengeluhkan terhambatnya penyelesaian pengganti Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 35 Tahun 2007. Menurut dia, perusahaan bongkar muat butuh kepastian dalam hal pengupahan TKBM dan penentuan tarif bongkar muat barang ke *customer*. Karena perubahan besaran UMP di tiap tahunnya membuat perusahaan bongkar muat kesulitan dalam melakukan penghitungan.

Selain itu, hambatan-hambatan yang dialami oleh APBMI dan perusahaan bongkar muat adalah anggapan bila APBMI adalah pihak yang menyebabkan *dwelling time*. Sidik mengaku telah membantah tuduhan-tuduhan tersebut di berbagai media. Karena menurut dia, perusahaan bongkar muat telah diinstruksikan pemerintah untuk bekerja selama tujuh kali 24 jam. "*Dwelling time* itu mengganggu kinerja kami. Penumpukan barang di pelabuhan membuat perusahaan bongkar muat mengalami kesulitan karena kesulitan dalam memindahkan barang. Kalau ada yang mengatakan *dwelling time* itu karena suap bongkar muat, itu tidak benar. Kami tidak mempersulit karena kalau kami tidak kerja, ya, kami tidak dapat upah. Kalau kami kerjanya banyak, ya, upahnya banyak," tegas pensiunan Dinas Perhubungan Laut itu. Menghadapi berbagai kendala tersebut, Sidik mengaku sudah mengadukan persoalan tersebut kepada Menteri Perhubungan. Selain itu, dia berharap agar APBMI dan anggotanya terus bekerja keras dan memperbaiki kinerja perusahaan bongkar muat agar dapat terus membantu pemerintah menurunkan biaya logistik di Indonesia. "Pada usia APBMI yang ke-27, kami berharap kepada pemerintah agar kegiatan bongkar muat barang di kapal hanya dikerjakan oleh anggota APBMI yang memiliki izin," katanya.

 <p>APTRINDO</p> <p>1. Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia // Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 Telp. 021-43900464 / Fax. 021-43900464</p>	 <p>MASTER</p> <p>2. PT. KURNIA MITRA SELARAS Jl. Pakal 1 Surabaya 60196 Jawa Timur Tel. (031) 7413008 Fax. (031) 7413008 Web: info@masterkaroseri.com</p>	 <p>ANTIKARA RAYA</p> <p>3. PT. ANTIKARA RAYA Jl Margomulyo Indah I 3Balongsari, Tandes Surabaya 60186 Jawa Timur Tel. (031) 7491818 Fax. 5312088 Website: www.antikaraya.co.id</p>	 <p>PT Rajawali Inti Menembak yang arak</p> <p>4. PT Rajawali Inti // Jln. Brantas Km 1 Probolinggo Telp. (0335) 423259</p>
 <p>CEMACO</p> <p>5. PT Cemaco Makmur Corporatama // Jl. Perintis Kemerdekaan 42 Pudak Payung, Semarang Telp. 024-7466333 Fax. 024-7466222</p>	 <p>SEJAHTERA</p> <p>6. PT Bumi Benowo Sukses // Rukan Sudirman Park Blok B-19 Jln. Bunguran 23-25A Surabaya Telp. (031) 355 6666</p>	 <p>Chakra Jawara</p> <p>7. PT Chakra Jawara // Gedung TMT 1, 3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan Telp. 021-29976849 Fax. 021-22976840</p>	 <p>KOSYAS LOGISTIK INDONESIA</p> <p>8. KEMENTERIAN PERDAGANGAN RI // Building 3rd Floor, JL. M. Ridwan Rais, No.5, Jakarta 10110 Telp. 021 38419613 ext. 1293</p>
 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA</p> <p>9. Supply Chain Indonesia // Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung, 40194 T. 022-720 5375 E. sekretariat@supplychainindonesia.com</p>	 <p>IntelliTrac</p> <p>10. PT Intellitrac // Rukan Sudirman Park Blok B-19 Jl. KH. Mas Mansyur Kav 35 Jakarta 10220 Telp. (021) 5794 3732 Fax. (021) 5794 3703 Web. www.intellitrac.co.id</p>	 <p>PT Catur Kokoh Mobil Nasional // Jl. Raya Kalimas Baru No. 22-24, Surabaya Telp. 031-3293843 Fax. 031-329537</p>	 <p>POS LOGISTICS</p> <p>12. PT Pos Logistik Indonesia Gedung Pos Ibukota Lt.2 Jl. Lapangan Banteng Utara No.1 Jakarta 10710 Indonesia Telp. +021 3483 2552 Fax. +021 3519 967 We. www.poslogistics.co.id</p>
 <p>JIMAC PERKASA SANY</p> <p>13. JIMAC PERKASA SANY // New City Kemayoran Jl. Benyamin Sueb Blok C-2, Jakarta Telp. +021 647 00343 Fax. +021 647 00345</p>	 <p>STMT TRISAKTI</p> <p>14. Sekolah Tinggi Manajemen Transportasi Trisakti Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) Jl. IPN No.2 Cipinang Besar Selatan Telp. (021) 851 6051 / (021) 856 9350 E. stmt@indosat.net.id stmt-trisakti.ac.id</p>	 <p>PURATRANS LEADING THE WAY</p> <p>15. PT Putra Rajawali Kencana // Jl. Letjend Sutuyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia Telp. (031) 3537939 (hunting) Fax. (031) 3537531</p>	 <p>AMARON LASTS LONG. REALLY LONG.</p> <p>16. Amaron // PT Enrich Solutions Kawasan Pusat Niaga Terpadu Jl. Daan Mogot Raya Km 19,6 Blok FF No.8 R-T Tangerang 15122 T. 021 2966 0515 F. 021 2966 0517 E. sugih.sutjono@esi-enrich.com</p>
 <p>KUMIS GROUP</p> <p>17. PT Kurnia Mitra Selaras // Jl. Baru Terusan I gusti Ngurah Rai No.9 Pondok Kopi - Jakarta Timur Tel. (021) 8650 7190/8661 5966 Fax. (021) 8661 4261 Web. www.kumisgroup.com</p>	 <p>PT. RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Commitment to Excellence</p> <p>18. PT Rajawali Dwi Putra Indonesia // Jln. Letjen Sutoyo 110-112. Waru Sidoarjo Telp. 031-8531668</p>	 <p>PT. MERCU GRAMARON</p> <p>19. PT Mercu Gramaron // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti - Surabaya Telp. (031) 5932600 - 2700 Faks. (031) 5946370</p>	 <p>GO-JEK GO-BOX An Ojek For Every Need For Your BGGDR Health</p> <p>20. PT Go-jek Indonesia Go-Box // Jl. Kemang selatan No.99B Jakarta selatan 12730GO-BOX / GO-JEK Telp. (021) 725 1110 Web. www.go-jek.com</p>
 <p>Reed Panorama Exhibitions</p> <p>21. Reed Panorama // Panorama Building 5th Floor Jl. Tomang Raya No. 63. Jakarta Barat 11440 T : (021) 2556 5033 F : (021) 2556 5040 E: rnyan.haritama@reedpanorama.com W : www.reedpanorama.com</p>	 <p>SENTRAS BOX.COM</p> <p>22. PT Sentras Varitama // Jl. Alternatif Sentul No. 8 Babakan Madang, Sentul 16810 Telp: 021 87951025 / 021 87951106 Fax: 021 87950702 Email: danielbudiman@gmail.com</p>	 <p>HJ BRIDGE</p> <p>23. HJ Bridge Axle // Komp Duta Harapan Indah (DHI) Blok 00/12 – Jakarta Utara 14450 Telp : +6221 66694881-82 Fax : +6221 66694883 Email : info@dwiultimakmur.com</p>	 <p>Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia Indonesia Logistics and Forwarder Associatio Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/B Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok Telp. 021-43912283/84 Fax.021-43912285 www.ilfa.or.id</p>



HINO500 Series

Drive Your Business Easier



NEW GENERATION RANGER

FM 285 JM | Truk 6x4
GVW 26 Ton

Mesin



J08E

Common Rail

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

Suspensi Kabin

soml-float (rubber type)



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

Full Air-Brake System



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

HINO CEMACO

Authorized Dealer - PT. CEMACO MAKMUR CORPORATAMA

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

Kudus (0291) 4257333, Pekalongan (0285) 7861188, Tegal (0283) 341700.

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



Hino Customer Care Center:

0 800 100 4466

hino.hotline@hino.co.id

www.hino.co.id

INDONESIA'S PREMIER TRANSPORT, SUPPLY CHAIN, LOGISTICS & MATERIALS HANDLING EVENT.

Indonesia Transport Supply Chain & Logistics
by SITL

Co-Located With :



7 - 9
OCTOBER 2015



Jakarta International Expo (JIExpo), Kemayoran, Jakarta
Hall B3, Level 1

Exhibition | Conference | Networking | Business Matching



Hear from some of our speakers:



Ignasius Jonan
Minister of Transportation
Republic of Indonesia



Sofyan Djalil
Head of National Development
Planning Agency



Carmelita Hartoto*
Chairman,
Indonesia National Shipowners
Association, INSA



Zaldy Masita*
Chairman of Indonesian
Logistics Association, ALI



Yukki Nugrahawan Hanafi*
Chairman of Indonesia
Forwarder and Logistics
Association, ALFI

*) Confirmed Speakers

Programme At A Glance:

Day One, Wednesday, 7th October 2015

- **Keynote Address**
Government Strategy to Make Indonesia as the Center of World Maritime
- **Ignasius Jonan**, Minister of Transportation Opening of ITSCL/ILI
- **Opening Keynote :**
"The Challenges & Opportunities on Infrastructure Investment in Indonesia"
- **Keynote Speaker :** Sofyan Djalil, Head of National Development Planning Agency (Bappenas)

Day Two, Thursday, 8th October 2015

- **Panel Discussion II : Paradigm Shift In Indonesia Supply Chain - "Which Government Agency Rules the Logistics Sector in Indonesia?"**
Speakers :
Mr. Edy Putra Irawady, Deputy Coordinating Minister for Economic Affairs, Industry and Trade
Mr. Agus Kuswando, Deputy II for the Coordination of Natural Resources and Services Sector Coordinating Ministry maritime
Prof. Senator Nur Bahagia, Head of the Centre of Logistics and Supply Chain Systems . Bandung Institute Of Technology
Moderator : **Dr. Nofriset, SE, MM**

and many more...

Register Online and WIN an Android Smart Phone!

Logon to www.transport-supplychain-logistics.co.id | www.intralogistics-indonesia.co.id



Registration: **Eva Lestari (+62 21 2556 5023)** or email to eva.lestari@reedpanorama.com

Organised by :



Strategic Partners :



Gold Sponsor :



Silver Sponsor :



Supported by :



Supporting Associations :



Inconjunction With :



Media Partners :

