

BUSINESS PRODUCTS MARKET

# TRUCKMAGZ

OCT  
2016



GALI LEBIH DALAM  
SOAL SOPIR

IDR 50.000



Edisi 28/III/2016

Kiat Efektif  
Cari Sopir



KOMPENSASI IDEAL BAGI SOPIR

PERAWATAN SUSPENSI

PERBEDAAN BEAD DAN HEEL

PERANAN KABEL AKI

The international platform for transport, supply chain and logistics solutions  
Exhibition | Conference | Business Matching

VISIT US!

19 - 21  
October  
2016

Jl - Expo Kemayoran,  
Hall A & D  
Jakarta, Indonesia

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

Co-Located With :



 **Indonesia Cold Chain Logistic**

 **Indonesia E-Commerce Logistic**

 **Indonesia Trucks & Commercial Vehicles**

Incorporating :

### Exhibition Key Figures



6752

Buyers



252

Business Matching made before the event



20

Countries



300

Corporate Delegates



US\$ 12,5 million

business deals generated on the exhibition floor from 56,3% Exhibitor



45

Regional and International Conference Speakers



116

Exhibitors



257

Journalist Event Coverage



86.6%

Very Satisfied with ITSC 2015

### Key Activities



Trade Exhibition

Business Matching

Hosted Buyer

Networking Cocktail

Conference

Live Demo

### Book Your Space Now!

Howu Zebua  
Sales Executive  
T. +62 21 2556 5021  
howu.zebua@reedpanorama.com

Organised by :

 **Reed Panorama Exhibitions**

Strategic Partners :

 **KADIN INDONESIA**  
Indonesian Chamber Of Commerce & Industry

Media Partner :

**TRUCKMAGZ**

[www.transport-supplychain-logistics.co.id](http://www.transport-supplychain-logistics.co.id) /  
[www.intralogistics-indonesia.co.id](http://www.intralogistics-indonesia.co.id)

# Indonesia Trucks & Commercial Vehicles

Co-located with:

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

Co-located With:



## 19 – 21 October 2016

Jl – Expo Kemayoran, Hall A & D, Jakarta, Indonesia

## Book Your Space Now!

**Fanny Lie**

Manager, Special Projects cum Business Development  
+6221 2556 5020  
fanny.lie@reedpanorama.com

**Ratna Hidayati**

+62878 6033 6363  
ratna.hidayati@truckmagz.com

Organised by :



Strategic Partner :



Event Partner :

**TRUCKMAGZ**

Supported by :



Supporting Associations :





## Sopir Truk kian Sulit Dicari

Status sopir dalam perusahaan transporter berbeda dengan perusahaan lainnya. Status sopir semua perusahaan jasa transportasi yang bukan melayani produk sendiri itu 100 persen adalah mitra.

Sejak dua tahun terakhir, sopir yang jujur dan penuh dedikasi kian sulit ditemukan. Beberapa kasus kejahatan melibatkan sopir menjadi catatan bagi pemilik perusahaan agar lebih ekstra hati-jhati dalam proses rekrutmen.

Mayoritas perusahaan trucking memilih sopir dari rekomendasi sopir yang sudah lebih dulu bermitra dengan perusahaannya. Beberapa persyaratan ditambahkan, salah satunya KTP elektronik yang kini menjadi syarat mutlak sebagian besar perusahaan trucking. Alasannya, data di KTP elektronik memiliki database personal yang bisa diakses, termasuk rekaman tindakan melanggar hukum yang berujung pidana.

Tak cukup sampai di sana, kebutuhan untuk memastikan aset yang dibawa sopir baik truk maupun muatannya yang nilainya bisa miliaran rupiah sampai dengan selamat di tujuan, membuat pengusaha melakukan survei langsung ke rumah calon sopir. Survei dilakukan untuk memastikan status

rumah, keluarga, dan informasi perilaku calon sopir di kalangan tetangganya.

Di sisi lain, sebagian pengusaha merasakan kelangkaan sopir truk. Tidak ada pengaderan sopir, sopir-sopir yang sudah senior beralih profesi karena faktor pendapatan dan usia, orang tidak berminat menjadi sopir karena selalu jadi objek dari kesalahan sistem transportasi, pekerjaan sopir terlalu kompleks, dan jam kerja serta aturan yang tidak jelas menjadi alasan sulitnya mendapatkan sopir. Selain itu, sumber pengaderan sopir dari kernet, juga kian berkurang. Apalagi saat ini, situasi ekonomi yang melemah membuat tarif tak lagi bagus sehingga sopir enggan memakai jasa kernet. Jika terus seperti itu, sopir akan kian susah didapatkan. Selain itu, sopir yang berpendidikan rendah semakin lama tidak mampu mengejar teknologi terbaru truk-truk keluaran ATPM.

Guna mengantisipasi hal itu, sekolah sopir menjadi salah satu alternatif mendapatkan kandidat sopir truk dengan kualifikasi yang memadai. Tidak hanya mampu mengendarai truk, sopir truk juga harus memiliki wawasan tentang keselamatan diri dan orang lain dalam menjalankan truknya.

### REDAKSI

**Pemimpin Umum**  
Ratna Hidayati

**Penanggung Jawab**  
/Pemimpin Redaksi  
Ratna Hidayati

**Pemimpin Perusahaan**  
Felix Soesanto

**Redaksi**  
Sigit Andriyono  
Citra D. Vresti Trisna  
Antonius Sulistyio

**Fotografer**  
Giovanni Versandi  
Pebri Santoso

**Iklan**  
Sefti Nur Isnaini

**Administrasi**  
Priscilia Christmassy

**Sirkulasi**  
Muhammad Abdurohman

**Penasihat Hukum**  
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz

 @TruckMagz

www.truckmagz.com



Cover

## GALI LEBIH DALAM SOAL SOPIR / 28

Ilustrasi: TruckMagz

## DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #28

### Laporan Utama

- 06 SOPIR KIAN SULIT DICARI
- 12 REFERENSI DIMINATI MESKI TAK VALID 100 PERSEN
- 18 IDENTIFIKASI DAN REKAM JEJAK CALON PENGEMUDI
- 22 MEMBERDAYAKAN KERNET ATAU MEREKRUT INSTAN
- 26 KOMPENSASI IDEAL BAGI SOPIR
- 30 WAJIB SERTIFIKASI
- 36 EFEKTIVITAS OPERASIONAL GUDANG DENGAN PENERAPAN 5S
- 42 PERBEDAAN BEAD DAN HEEL
- 46 PT SEMEN INDONESIA BETON
- 50 PT TAKARI JAYA ABADI
- 54 SITI ARIYANTI ADISOEDIRO
- 58 FAW HD310CG DAN FAW FB240CG
- 62 PERAWATAN SUSPENSI
- 66 CONCRETE SHOW SOUTH EAST ASIA 2016
- 72 KAMT KAYU SUPER 2016
- 76 INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ RIAU
- 82 SELF LOADER
- 88 PERANAN KABEL AKI DALAM KELANCARAN LISTRIK TRUK

### Logistik & Rantai Pasok

- Dunia Ban
- Leader Interview
- Solusi Pengusaha
- Woman in Logistic
- Info Produk
- Tips & Trik
- Event

### Truk Spesial

### Variasi

Penerbit  
**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

Percetakan  
**PT UNIGROW KREATIFINDO**

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo  
Tlp. 031-8077561



Dibutuhkan pendidikan serta pelatihan berkesinambungan untuk meningkatkan kualitas sopir

# *SOPIR KIAN SULIT DICARI*

Naskah : Citra D. Vesti Trisna, Sigit Andriyono, Antonius Sulisty, Ratna Hidayati

Foto : Pebri Santoso, Giovanni Versandi

Status sopir dalam perusahaan transporter berbeda dengan perusahaan lainnya. Menurut Sugi Purnoto, Wakil Ketua Bidang Sarana dan Prasarana Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo), status sopir semua perusahaan jasa transportasi yang bukan melayani produk sendiri itu 100 persen adalah mitra. “Kecuali, perusahaan itu memang mengelola sopirnya atau kendaraannya untuk distribusi produk internalnya sendiri, itu baru berbeda. Jadi ada status kepegawaian,” kata Sugi.

Hal itu diamini Chandra Budiwan, Ketua Aprindo DPD Jawa Tengah yang juga pemilik PT Ceha Jaya Logistic di Semarang. Chandra mengatakan, posisi sopir yang ada di perusahaan miliknya adalah sebagai mitra kerja. "Dibuat sistem manajemen seperti ini dengan pertimbangan bahwa bila sopir sulit dibina, dididik agar beretika dalam suatu bisnis transportasi yang sangat membutuhkan layanan yang baik, perusahaan dapat dengan seketika memutuskan hubungan kemitraan," kata Chandra.

Begitu pula di PT Iron Bird. Albar Syafitra *Operational Support Manager* PT Iron Bird mengatakan, secara umum posisi sopir di PT Iron Bird saat ini adalah mitra kerja. Sebagai mitra kerja di PT Iron Bird, sopir adalah *frontliner* yang harus diprioritaskan.

Agak berbeda perlakuan yang diterapkan di PT Total Nusa Trans. D. Acil Muchtar, Direktur PT Total Nusa Trans mengatakan, perusahaan melihat sopir tak hanya sebagai mitra kerja. "Bahkan sebagian besar sudah diposisikan sebagai mitra usaha. Maksudnya adalah sopir-sopir yang sudah lama bekerja, minimal tiga tahun, akan diberikan kredit untuk memiliki truk dengan mencicil. Truk tetap berada di dalam pengelolaan perusahaan, hal tersebut dilakukan untuk memastikan sopirnya akan selalu tersedia untuk utilisasi truk tersebut," papar Acil.

Sebagai mitra kerja atau mitra usaha, dalam struktur perusahaan, PT Total Nusa Trans membaginya dalam dua kategori. "Sebagian kecil yang jadi karyawan tetap di posisi operasional dan ini hanya untuk yang melayani *shipment fix* dan terjadwal seperti *delivery modern trade* dan di *internal factory* sebagai *supporting delivery warehouse to warehouse*. Sopir pengiriman jarak jauh hampir semuanya tidak masuk struktur perusahaan," kata Acil.

Sementara itu, di PT Ceha Jaya Logistic, posisi sopir pada struktur perusahaan berada di bawah divisi operasional. "Meskipun dalam hubungan kemitraan, sopir harus mematuhi apa yang diembankan manajemen untuk dilaksanakan. Pada kegiatan operasional kami selalu memberikan pendekatan dan pengertian perihal adanya kesulitan dan bagaimana cara untuk menyelesaikannya," kata Chandra Budiwan.

Sebagai mitra kerja, sopir di PT Total Nusa Trans secara umum haknya sama dengan karyawan lainnya seperti hak cuti, jaminan sosial ketenagakerjaan, berserikat dll. "Namun karena jam kerja dan tempat kerjanya tidak normal, pendapatannya juga di atas rata-rata karyawan setingkat sopir," kata Acil.



**Sugi Purnoto**  
Wakil Kepala Bidang Sarana  
APTRINDO



**Chandra Budiwan**  
PT Ceha Jaya Logistic

Sebagai mitra kerja di PT Ceha Jaya Logistic, hal ini berarti tak ada absensi kehadiran, tak ada uang makan, tak ada imbalan, gaji, baik harian, mingguan, maupun bulanan. Walaupun yang terjadi adalah hubungan kemitraan, sopir tetap mempunyai hak yang sama dengan posisi sebagai karyawan. "Hak untuk mendapatkan pelayanan kesehatan BPJS beserta keluarganya, bisa diberikan utang bila mereka memerlukan, bisa memberikan pendapat dalam hal ada hambatan dalam operasional. Mereka juga punya kewajiban menginformasikan ke manajemen bila mereka libur karena ada suatu keperluan," kata Chandra.

### *Kendala Sopir*

Akhir-akhir ini perusahaan angkutan mengalami kendala dalam hal pengadaan sopir yang baik dengan profesionalitas tinggi, loyalitas, dan sikap yang jujur untuk mengoperasikan truk. "Memang benar bahwa terjadi kelangkaan sopir yang andal dengan loyalitas tinggi. Bagi kami, sikap jujur ini sangat memegang peranan penting. Sikap yang jujur cenderung menunjukkan adanya suatu loyalitas. Kalau mengaku profesional dalam mengoperasikan truk, bisa dilakukan tes mengemudi di jalan raya tapi sikap jujur ini yang selalu sulit diketahui. Kelangkaan sopir yang terjadi pada perusahaan kami adalah mendapatkan sosok sopir yang jujur. Banyak yang melamar kerja tapi banyak sekali yang tak direspons. Nilai

dari kejujuran yang tampak dalam sinar mata sopir yang melamar sering tak memenuhi syarat. Sebagai contoh, sinar mata yang jelalatan dan sinar mata yang tampak kejam dalam wawancara, cara bicaranya tak konsisten, dan plin-plan menjadi penghambat untuk diterima sebagai mitra kerja. Dari tahun ke tahun sulit mencari sopir yang baik, loyal, dan mempunyai sikap jujur. Kalau untuk pelamar, saya kira sangat banyak," papar Chandra. Ia mengaku, kesulitan mencari sopir dengan kriteria jujur itu kian langka dalam dua tahun terakhir ini. Saat ini, jumlah sopir yang ada di PT Ceha Jaya Logistic 53 orang, sopir cadangan ada dua orang dengan jumlah armada 53 unit. Menurutnya, jumlah sopir yang ideal adalah 55 orang dengan jumlah armada 53 unit.

Sementara itu, di PT Total Nusa Trans kelangkaan tersebut dapat dirasakan karena setiap unit pasti terjadi *idle* dan *un-utilised* akibat sopirnya tidak ada (tidak masuk, keluar, atau dikeluarkan). "Saat ini setiap pengadaan unit baru akan selalu terkendala dengan ketersediaan sopir," kata Acil. Fenomena ini dirasakannya sejak 2-3 tahun yang lalu. Menurutnya, hal serupa juga dialami perusahaan transportasi lainnya. "Dari tahun ke tahun perusahaan angkutan semakin sulit mencari sopir. Namun yang terjadi adalah pola kanibalisasi. Satu perusahaan akan merekrut sopir dari

eks perusahaan lain, sehingga perusahaan tersebut dapat sopir tapi perusahaan lain kehilangan sopir. Demikian seterusnya," kata Acil. Dengan jumlah armada lebih dari 120 unit dan 120 sopir, Acil merasa komposisi itu belum ideal. "Kebutuhan sopir yang ideal dengan jumlah armada idealnya adalah 1,25 kali jumlah armada," kata Acil.

Merekrut sopir eks perusahaan lain juga diterapkan oleh PT Iron Bird. "Kami mengambil sopir yang sudah jadi, artinya yang sudah berpengalaman di perusahaan lain. Meskipun sudah memiliki pengalaman di perusahaan lain, tetap dilakukan pembinaan terutama terkait sikap karena dia membawa aset dan mereka merupakan *frontliner* perusahaan untuk menjaga layanan perusahaan," kata Albar.

Albar menambahkan, saat ini mendapatkan *driver* itu cukup sulit apalagi *driver* yang memiliki izin B3. "Kalau untuk spesifikasi kami dari SMP dan SMA. Biasanya kalau SMP memiliki pengalaman tapi kalau SMA biasanya memiliki sedikit pengalaman. Strategi kami adalah merekrut *driver* standar yang memiliki kemampuan pengalaman dua sampai tiga tahun di perusahaan luar kemudian masuk ke sini kami berikan *training*. Nah setelah diberikan *training*, kami memiliki *customer* yang bergerak di bidang *oil and gas* lalu kami latih *driver* supaya mendapatkan sertifikasi. Untuk mendapatkan sertifikasi biasanya kami melakukan kerja sama dengan sertifikasi JJDC di Cilegon, Banten. Jadi JJDC ini melakukan training khusus untuk *oil and gas*," katanya. Menurut Albar, Iron Bird memiliki dua tipe truk, yaitu pertama ada truk kontainer, domestik, dan kargo. Kedua, fokus distribusi untuk pengiriman barang menggunakan *box*.

### *Faktor Penyebab Kelangkaan*

Sulitnya mendapatkan sopir secara umum karena beberapa faktor. "Tidak ada pengaderan sopir, sopir-sopir yang sudah senior beralih profesi karena faktor pendapatan dan usia, orang tidak berminat menjadi sopir karena selalu jadi objek dari kesalahan sistem transportasi, pekerjaan sopir terlalu kompleks, dan jam kerja serta aturan yang tidak jelas," kata Acil.

Di sisi lain, Wendri Ping Direktur PT Sari Sawit Sejahtera yang berkantor di Bengkulu mengatakan, kebanyakan orang tidak siap dengan risiko yang harus dihadapi jika memilih pekerjaan sebagai sopir. "Ada juga yang tidak memiliki dana untuk membuat SIM terutama untuk SIM B1 Umum yang memakan biaya cukup besar," kata Wendri.

Chandra Budiwan menuturkan, banyaknya penambahan unit yang ada pada penjualan truk di diler-diler tapi tidak disertai adanya suatu pendidikan dan pelatihan untuk meningkatkan strata kelas seorang sopir untuk mempunyai SIM B2 umum

menjadi salah satu penyebab kelangkaan sopir.

Sugi Purnoto mengatakan, kelangkaan sopir juga terjadi karena terputusnya sumber sopir atau kernet. "Kernet itu didapat pada saat pendapatan sopir bagus atau pada saat tarif bagus. Sedangkan dalam kondisi saat ini persaingan harga sangat ketat, jatah untuk kernet terpaksa dikurangi 50 persen dan sisanya dialokasikan untuk sopir agar mereka lebih sejahtera. Jadi sumber untuk mendapatkan sopir terputus karena selama ini yang menjadi sopir adalah kernet yang sudah berlatih sekian lama, biasanya dalam kurun waktu enam bulan sampai setahun kemudian mendapat SIM barulah mereka diterima sebagai sopir," papar Sugi.

Chandra Budiwan menambahkan, faktor lain adalah biaya operasional menjadi tinggi karena kenaikan BBM. Kebutuhan hidup semakin tinggi, serta biaya perawatan, ban, suku cadang juga tinggi sehingga perlu dilakukan efisiensi dalam menjalankan bisnis transportasi. "Penekanan biaya operasional dilakukan dengan prinsip hemat sehingga yang terjadi saat ini adalah sopir yang ada di perusahaan kami banyak yang tidak membawa kernet karena sopir tak sanggup memberikan upah ke kernet. Dampaknya, dalam dua tahun ini kernet yang diharapkan bisa menjadi sopir menjadi langka," kata Chandra.

Sementara itu, Agus Indaryanto, *General Manager* PT Naga Surya yang berkantor

di Surabaya mengatakan, pihaknya menerapkan sistem kerja bagi para sopirnya sesuai dengan jumlah armada dan menyiapkan sopir cadangan. "Karena mobilitas kerja kami cepat sekali, seperti filosofi kami tidak perlu adanya garasi, yang kedua adalah perjalanan kami seperti bandul jam. Kami kerja walaupun harga tidak terlalu bagus. Misal ongkos muatan Surabaya ke Jakarta Rp 250 ribu, tapi saya dapat harga Rp 200 ribu. Dengan asumsi saya bisa empat kali pulang-pergi, harga itu kami terima. Berbeda hasilnya dengan mereka yang menunggu ongkosan bagus, pergerakannya lamban," kata Agus.

Menurut Agus, dengan filosofi armada tidak punya garasi, armada masuk garasi hanya untuk perawatan. "Perawatan sudah terjadwal, dilihat dari kilometer perjalanan dan adanya kerusakan di jalan. Itu pun tidak lama, sekitar setengah hari untuk *service* dan ganti oli. Lain lagi kalau kerusakan parah yang harus dikerjakan tiga hari seperti kerusakan mesin dll. Dengan pekerjaan yang begitu padat kami tidak mau sopir sakit akibat kelelahan atau bosan karena tiap hari bekerja tanpa ada libur, karena itu kami siapkan sopir cadangan," papar Agus.

### *TANTANGAN PENGADAAN SOPIR*



**Agus Indaryanto**  
General Manager  
PT Naga Surya



**Albar Syarifa**  
Operational Support Manager  
PT Iron Bird

Tantangan utama dalam pengadaan sopir saat ini tak lain adalah mengetahui sejauh mana perilaku dan kejujurannya. Agus Indaryanto, *General Manager* PT Naga Surya memaparkan, sopir itu kalau disuruh apa pun dan sesulit apa pun kalau hasilnya itu cukup bagi sopir, tidak ada sopir yang mengeluh. "Kalau dari perilaku ibarat sama dengan laki-laki mengejar perempuan. Kalau baru mengejar dia pasti menunjukkan yang terbaik dan kalau sudah dapat, baru kelihatan jeleknya, nah, di situlah tantangan kami. Satu lagi, kemampuan sopir dalam menjaga kendaraan dalam arti sopir ini bukan hanya bisa menyetir tapi minimal dia paham pertolongan pertama ketika terjadi kecelakaan di jalan. Contohnya, ada baut roda yang patah di Tegal. Di truk, baut cadangan sudah disiapkan dengan harga baut Rp 35 ribu. Kalau dia tidak paham, dia minta *storing* dari Surabaya ke Tegal. Bayangkan berapa biaya Surabaya ke Tegal dan waktu yang dibuang untuk menunggu *storing*," papar Agus.

Selain itu, beberapa perusahaan di Jawa Timur juga mengakui bahwa kelangkaan sopir dipicu akibat adanya penurunan ongkos angkut. Namun bagi PT Naga Surya, hal tersebut tidak terlalu tepat. "Kalau saya bilang, tidak ada kata langka. Langka dilihat dari mana? Saat ini banyak perusahaan transportasi yang kolaps, perusahaan transportasi yang mengurangi unit armadanya juga banyak. Perusahaan transportasi yang menambah unitnya pun tidak kalah banyak. Tiga faktor terpenting itu kan kejujuran, perilaku, kemudian memengaruhi kinerja sopir itu. Kalau orang bilang langka, bisa saja. Kenapa langka? Karena perusahaan menentukan sopir ini dengan kualifikasi yang di atas rata-rata," ujar Agus Indaryanto.

Tak dimungkiri jika perusahaan umumnya tidak mau merekrut sopir-sopir sembarangan. Misalnya, di perusahaan tambang yang sangat memperhatikan aspek usia, administrasi, sampai sertifikasi dari dinas pertambangan. Bagi PT Naga Surya, pihaknya selalu melakukan pembenahan di internal perusahaan. Seperti regenerasi sopir diambil dari pembantu sopir (*kernet*). Para sopir yang sudah ada dikerahkan untuk membantu para *kernet*nya untuk mengarahkan agar mampu menjadi sopir nantinya. Jika pembantu sopir tadi sudah layak dijadikan sopir, kesempatan untuk menjadi sopir lebih besar lantaran pihak perusahaan sudah mengetahui perilaku mereka, kinerja perusahaan, dan mereka juga sudah tahu di mana dan bagaimana cara bekerja di perusahaan tersebut.

Aspek keamanan juga menjadi pertimbangan penting. "Artinya kalau muat ini (barang) *safety*-nya harus *gimana*, maksimal muatan berapa, bongkarnya di mana, muatnya di mana. Di perusahaan kami tidak boleh menolak muatan, kalau menolak muatan langsung kami keluarkan. Jadi tidak ada sopir yang mengeluh tentang muatan atau menyuruh sopir lain untuk berangkat. Jadi jatahnya si A ya harus si A ini berangkat dan jatah si B harus si B ini yang berangkat. Kecuali dia menolak karena kapasitas unit kendaraan misalnya 30 ton ternyata dimuat 40 ton, sopir berhak menolak karena muatan itu harusnya diangkut oleh kendaraan kapasitas 40 ton. Selain itu, sopir bisa menolak jika kondisi kendaraan tidak sehat karena belum diservis. Tapi selebihnya dalam kondisi normal semuanya sopir tidak berhak menolak muatan," jelas Agus Indaryanto.



# Referensi Diminati

## Meski Tak Valid 100 Persen

Naskah : Sigit Andriyono, Citra D. Vresti Trisna, Antonius Sulistyio Foto : Pebri Santoso, Giovanni

*Rekrutmen sopir atau pengemudi truk pada perusahaan trucking merupakan tahapan paling krusial, karena posisi pengemudi yang menjadi ujung tombak dalam melayani konsumen ketika proses pengiriman barang di lapangan. Pihak pemilik usaha angkutan umumnya melakukan rekrutmen melalui referensi atau kenalan dari para sopir yang sudah lebih dulu bekerja di perusahaannya, atau melalui iklan lowongan pekerjaan yang ditempel di depan garasi truk mereka.*

Menurut Gemilang Tarigan, Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo), proses rekrutmen itu mesti mempertimbangkan beberapa hal penting. "Pertama, saat ini sopir itu jelas belum ada pendidikan formalnya, sehingga seseorang menjadi pengemudi itu biasanya melalui referensi dari kenek/sopir atau melalui pendidikan internal yang diadakan pihak perusahaan. Proses rekrutmen idealnya harus dilakukan pelatihan untuk melihat keahlian dan kredibilitas yang dimiliki calon sopir yang bersangkutan. Pengusaha ini biasanya sudah punya cara, seperti minta surat keluarga dll. Hal ini berarti seorang pengusaha itu punya upaya untuk melindungi usahanya," ujar Tarigan.

D. Acil Muchtar, Direktur PT Total Nusa Trans mengatakan, pola rekrutmen di perusahaannya adalah merekrut dari sopir-sopir yang sudah ada, biasanya kenalan, saudara, dan kerabat sopir, dan melalui

perusahaan *outsourcing* yang menyediakan sopir. Ia mengaku, pola itu diadopsi dari sistem yang sudah berjalan selama ini.

Menurut Chandra Budiwan, Ketua Aprindo DPD Jawa Tengah sekaligus pemilik PT Ceha Jaya Logistic di Semarang, Jawa Tengah, metode referensi atau rekomendasi dari pihak sopir yang masih bekerja di perusahaan memang masih valid diterapkan hingga saat ini, karena prosedur seperti ini dinilai sangat tepat untuk awalnya, yaitu adanya suatu jaminan bahwa calon sopir tersebut sudah dikenal oleh sopir yang membawanya dan sopir yang membawanya pasti mengetahui perilaku dari temannya itu. Meskipun hal tersebut belum tentu dijamin kebenarannya 100 persen. "Kekurangan dari sistem ini adalah terjadi suatu pertemanan utang budi. Jika sopir yang satu bermasalah dan dikeluarkan dari tempat kerjanya, temannya bisa karena solidaritas ikut keluar kerja tanpa sebab yang jelas. Bagi



Pelatihan mengemudi bisa dimulai sejak calon sopir masih di level kernet

perusahaan kami yang terpenting adalah sopir yang jujur dan pandai mengatur dalam perjalanan. Kalau hanya berkualitas saja tak cukup untuk memenuhi persyaratan," urai Chandra. Di PT Ceha Jaya Logistic, calon sopir diperoleh dari teman sopir yang ada dengan memberikan surat lamaran beserta SKKB terbaru, kartu keluarga, surat keterangan domisili, KTP elektronik sebagai syarat mutlak untuk saat ini, foto terbaru 4x6, dan surat pengalaman kerja.

Operational Support Manager PT Iron Bird, Albar Syafitra mengungkapkan bahwa pihaknya selama ini menggunakan metode MGM (*Member Get Member*) dalam merekrut para sopir andalannya. Menurut Albar, MGM ini menggunakan pola pengemudi yang direkomendasikan oleh pihak *driver* lainnya di Iron bird. "Karena dengan rekomendasi kami sudah memiliki data si pelamar kerja dengan lengkap dan catatan

pengalaman kerjanya seperti apa di perusahaan sebelumnya, daripada langsung menerima tetapi tidak tahu samasekali latar belakangnya," katanya. Bagian yang mengelola sistem ini adalah DMS (*Driver Management Support*). "DMS (*Driver Management Support*) tidak hanya melakukan MGM tetapi divisi inilah yang memiliki bank data *driver*. Bank data *driver* ini memiliki sejumlah data *driver* yang mengetahui dia sekarang bekerja di mana, pengalaman kerjanya bagaimana. DMS ini fokusnya yaitu merekrut pengemudi, melatih pengemudi, memproses pengemudi, merekomendasikan pengemudi yang bagus, jadi dari mulai awal proses sampai selesai divisi inilah yang mengerjakannya," kata Albar.

la menambahkan, ada beberapa tahapan dalam proses rekrutmen di Iron Bird. *Pertama*, aspek administratif, contohnya dia tidak bermasalah dengan hukum dan juga berpengalaman, umur produktif 25-

45 tahun. *Kedua* adalah test tertulis untuk mengetahui pengalaman yang bersangkutan dalam berlalu-lintas seperti kelayakan lalu lintas seperti apa, atau menangani konsumen seperti apa. Kemudian tahapan wawancara, dan terakhir tes mengemudi.

Dalam hal rekrutmen sopir truk, keterampilan dan pengetahuan dalam mengemudikan kendaraan yang notabene berdimensi lebih besar dari mobil penumpang ini, wajib hukumnya. Seperti diungkapkan oleh Sundoro, Direktur PT Sumber Urip Surabaya. Menurutnya, tidak bisa seorang sopir yang telah mengantongi SIM bisa langsung kami terima begitu saja. "Jadi pengalamannya berapa tahun di *trucking* yang lebih diutamakan. Sebab, perusahaan nantinya akan memberikan tanggung jawab besar kepadanya, mengingat harga kendaraan baru sudah Rp 800 juta misalnya. Untuk peralatan yang modern, untuk perjalanan

yang panjang misalnya dari Jawa Timur ke Jawa Barat itu kan tidak sembarang orang yang bisa *handling*," ujar Sundoro sembari menambahkan bahwa penampilan dan perilaku sang pengemudi juga sangat menunjang citra perusahaannya.

"Di dalam perusahaan yang besar yang banyak jumlah unitnya, banyak dalam penerimaan sopir tak benar-benar dilakukan penjurangan dengan cara yang baik dan dalam kriteria tertentu. Hanya asal-asalan saja yang penting punya SIM B2 umum dan bisa mengoperasikan truk. Akibatnya banyak menimbulkan masalah seperti kecelakaan, pencurian yang dilakukan oleh sopir itu sendiri, penggelapan, dan lain sebagainya," tambah Chandra Budiwan.

Sedangkan Wendri Ping, Direktur PT Sari Sawit Sejahtera, mempunyai cara dalam mencermati keterampilan dan pengalaman calon pelamar melalui CV (*Curriculum Vitae*) di surat lamarannya. Sebab menurut Aping sapaannya, perusahaannya akan memberikan satu pelatihan khusus untuk menyediakan layanan terbaik dari sopir armada angkutannya. "Seperti memberikan ulasan-ulasan tentang rambu-rambu lalu lintas bagi para sopir dan untuk petugas di lapangan diberikan pelajaran tentang bagaimana cara mengatur kendaraan yang akan beroperasi dalam setiap proses pengangkutan," urai pengusaha yang mempekerjakan 50 orang sopir termasuk sopir cadangan dan memiliki 47 unit truk antar-kota antar-provinsi dan truk ekspedisi ini.

Terkait tes mengemudi dalam proses rekrutmen sopir baru, Direktur PT Millenium Transportation Eddo Adrian Wijaya juga menerapkannya kepada para kernet atau pembantu sopir yang ingin menjadi sopir. "Biasanya saya suruh ikut jadi sopir cadangan dulu. Biasanya yang bawa mobil si pemberi referensi ini, karena kalau calon sopir yang direferensikannya sedang mengemudikan truk dan terjadi kerusakan pada kendaraannya, sopir yang mereferensikan juga akan rugi karena dia tidak bisa jalan nantinya dan juga supaya dia memilih calon sopir dengan berhati-hati. Kalau calon sopir membawa mobil sudah seminggu sampai dua minggu tak ada masalah, biasanya saya kasih pegangan sendiri," beber Eddo.

Sejurus dengan Eddo, Direktur PT Kharisma Jaya Mandiri Hanafi Sukamto juga melakoni hal serupa. Menurutnya, pihak perusahaan akan membantu jika ada kernet yang mau menjadi sopir termasuk membuatkan mereka SIM. "Kebijakan ini mungkin tidak diberikan perusahaan lain. Kami punya filter jika *driver* masuk ke sini, jadi ada satu pengurus yang tahu betul karakter sopir, jika ada sopir masuk, orang saya ini tahu dari mana asalnya, kalau bagus kami terima. Ada orang saya yang bisa mencari info sopir. Jika cocok kami *training*. Kami beri mereka semacam aturan yang wajar dan ini berlaku di perusahaan mana pun, tetapi kami punya filter sendiri," ujar Hanafi.



**Eddo Adrian Wijaya**  
PT Millenium Transportation



**Sundoro**  
PT Sumber Urip Surabaya

## Tantangan Rekrutmen Sopir

Melakukan rekrutmen sopir bukannya tanpa kendala. Menurut Hanafi Sukamto, membangun loyalitas dari para sopir harus dimulai sejak tahapan rekrutmen. "Loyalitas sopir pasti akhirnya ke operasional. Dengan ini *driver* didorong untuk kerja nyaman dan loyalitas ke perusahaan terbentuk meskipun tidak 100 persen. Karena saya juga mantan *driver* yang juga pernah ikut beberapa perusahaan, saya bisa membuat manajemen SDM dengan membuat apa yang bisa membuat *driver* nyaman. Sopir kami yang ada ini kami terus jaga loyalitas mereka," katanya.

Sementara menurut Sundoro, tantangan untuk mencari sopir truk saat ini adalah SDM yang mulai berkurang. Sekarang ini banyak sopir tidak bawa kernet, seolah-olah dia bisa menangani semuanya sendiri di jalan. "Padahal dari awal kami mengharuskan pakai kernet, supaya perjalanan lebih lancar, lebih selamat, dan lebih aman. Sekarang tidak pakai, karena sopir merasa seperti bisa *handle* sendiri atau kernet ini dianggap banyak menimbulkan masalah seperti tidak mau kerja dan kadang-kadang ketiduran. Ini menurut sopir, padahal di jalan itu perlu kernet karena bagaimana pun dalam perjalanan yang panjang itu kan tidak mungkin fisik itu bisa

memadai cuma mengandalkan satu orang sopir," urainya.

Lantaran tidak adanya regenerasi sopir baru melalui jalur kernet, lanjut Sundoro, akhirnya sopir kian berkurang. "Karena yang lebih baik itu kan yang awalnya mulai sebagai kernet, dia tahu, dia sudah pernah mengendarai, *handling* barang-barang bagaimana. Mulainya lebih mudah daripada harus merekrut baru dengan membuka lowongan. Selain itu kami juga belum tahu watak, latar belakangnya, kalau merekrut dari luar. Kalau kami sudah tahu dari awalnya dari waktu dia jadi kernet kan sudah tahu *track record*-nya gimana. Itu lebih mudah," lanjutnya.

Sertifikasi sopir profesional saat ini juga menjadi tantangan tersendiri dalam merekrut sopir yang berkompeten di bidangnya. Menurut Sundoro, pihaknya akan mengikuti dan menyesuaikan kalau ada program sertifikasi, dan memang dianggapnya lebih bagus untuk melahirkan SDM dengan kualifikasi mumpuni. Wakil Ketua Bidang Sarana dan Prasarana Aptrindo, Sugi Purnoto menambahkan, jika awalnya mereka otodidak dari kernet dan ingin menjadi sopir profesional maka mereka harus dilatih. "Untuk *driver*, sertifikasi tidak ada hubungannya dengan regenerasi *driver*. Karena hanya sebagai bentuk dari tindakan pemerintah menyikapi

AFTA (ASEAN Free Trade Area). Di mana dalam proses itu pada 2017 *driver* dari Filipina, Malaysia, Laos itu bebas masuk ke Indonesia. Maka dibentuklah BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi) untuk membentuk sertifikasi. Tapi dalam praktiknya sertifikasi ini tidak menolong. Karena di Indonesia itu *driver* berstatus mitra, jadi tidak akan menjadi karyawan," papar Sugi.

Meski begitu, harapan besar tetap menggelayuti benak para pengusaha *trucking* Tanah Air. Seperti Sundoro yang mengungkapkan bahwa jika hendak menerapkan pelatihan, idealnya harus dipersiapkan secara komprehensif ke depannya. "Harus disiapkan juga nanti, karena untuk investasi ini kan tidak mudah juga. Kalau kita *training* banyak sopir dan setelah lulus *training* tidak ada *job*-nya juga repot. Makanya kami berharap sementara ini persyaratannya yang benar-benar, artinya sudah mumpunilah di bidangnya. Apalagi di bidang yang kami butuhkan. Misalnya, kami ini kan truknya banyak *wing box* untuk mengantar barang-barang *food and beverage*. Sehingga *handling*-nya tidak bisa sembarangan tidak bisa dibanting-banting, jalannya tidak boleh *ngebut-ngebutan* juga," harapnya.

Mesin yang selalu bekerja, menandakan bisnis Anda selalu berjalan. Jika ada kendala pada mesin kendaraan Anda, akan berpengaruh terhadap bisnis dan nama baik Anda. Mobil Delvac™ pelumas mesin diesel untuk tugas berat tak hanya melindungi mesin kendaraan Anda, tapi juga diformulasikan agar mesin tetap awet. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi [www.mobildelvac.com](http://www.mobildelvac.com)



**Mobil Delvac™**

Performa oleh ExxonMobil

**Menjaga Kendaraan  
dan Bisnis Anda selalu berjalan.**



**Keep it Running!** ☰ ☑

Dapatkan hadiah menarik

Ceritakan pada kami tantangan operasional yang berhubungan dengan pelumas mesin kendaraan niaga Anda ke [pelumas@exxonmobil.com](mailto:pelumas@exxonmobil.com) dan dapatkan hadiah langsung dan kesempatan konsultasi dengan tim teknis ExxonMobil atau perwakilannya untuk 10 pengirim pertama. Cerita tantangan terbaik akan mendapat 1 buah iPad terbaru di akhir Desember 2016.

Untuk info lebih lanjut kunjungi [www.mobildelvac.com](http://www.mobildelvac.com) dan untuk info distributor kunjungi [www.exxonmobil.com/distributorlocator](http://www.exxonmobil.com/distributorlocator)

Syarat dan ketentuan berlaku



# Prinsip Efisiensi untuk Tumbuhkin Bisnis Anda

Dengan pelumas yang tepat, Anda dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis sampai dengan dua kali lipat.

Pada penghujung tahun 2015, Gabungan Industri Alat-Alat Mobil & Motor (GIAMM) merilis data bahwa tercatat penurunan ekonomi dan daya beli sebesar 6,9%. Sementara pasar otomotif mencatat penurunan sebesar hampir 20%. Meski tahun ini secara makro ekonomi Indonesia diperkirakan lebih baik dari tahun lalu, namun bagi dunia usaha hal ini tidak serta merta selaras dengan peningkatan kinerja bisnis. Masih banyak faktor yang dapat menghambat pertumbuhan bisnis di dunia usaha tanah air seperti meningkatnya biaya operasional, ketidakpastian pendapatan akibat belum pulihnya daya beli masyarakat, persaingan yang kian ketat dan lainnya.

Oleh sebab itu, salah satu strategi yang dapat dijalankan para pelaku bisnis untuk dapat bertahan dan tetap berkembang di tengah situasi seperti ini adalah dengan penerapan prinsip-prinsip efisiensi di berbagai

bidang, termasuk diantaranya pemeliharaan kendaraan/armada operasional mereka. Salah satu komponen penting dalam pemeliharaan armada tersebut adalah pemilihan pelumas kendaraan.

Memahami kebutuhan para pebisnis armada kendaraan, ExxonMobil hadir dengan Mobil Delvac sebagai pelumas mesin berkualitas hebat untuk kendaraan dengan aplikasi berat. Para ilmuwan di ExxonMobil menemukan bahwa salah satu produk Mobil Delvac digunakan untuk mencapai penghematan bahan bakar (*Fuel Economy*)\* hingga 2,9% pada sebuah uji coba penghematan bahan bakar Millbrook yang dilakukan pada dua merek mesin berbeda. Mobil Delvac 1™ LE 5W-30 digunakan pada mesin dan Mobilube 1™ SHC 75W-90 digunakan pada poros belakang (*rear axle*) kedua kendaraan tersebut, dengan Mobilube 1™ SHC 75W-90 dan Mobil Delvac™ Synthetic

Transmision Oil V30 digunakan pada bagian transmisi masing-masing truk tersebut. Hasil tes menunjukkan secara signifikan manfaat penghematan bahan bakar ketika membandingkan penggunaan produk sintetik dengan produk mineral dengan penghematan rata-rata sampai dengan 2.0% untuk situasi berkendara di perkotaan serta 2.9% untuk berkendara di jalan tol.\*\*

Di pasar Indonesia, produk Mobil Delvac telah terbukti mampu membantu para pelaku bisnis untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka. Contohnya, PO Puspa Jaya telah berhasil meningkatkan secara signifikan efisiensi operasional sejak melakukan penggantian ke pelumas Mobil Delvac MX 15W40. Perusahaan melaporkan periode penggantian pelumas dan filter pelumas bertambah dua kali lipat dari setiap 5.000 km menjadi setiap 12.000 km serta mampu mencatat penghematan sebesar Rp 94,016,000-/unit per tahun.

Oleh karena itu, tidak mengherankan jika kinerja produk Mobil Delvac telah dipercaya menjadi *brand* pelumas untuk mesin diesel terutama untuk armada *heavy-duty*. Mobil Delvac secara luas telah digunakan di berbagai sektor industri, mulai dari transportasi, pertanian, pertambangan hingga konstruksi yang mengendalikan kendaraan niaga dan mesin berat untuk menjalankan bisnis mereka serta membantu meningkatkan potensi produktivitas bisnis mereka. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi [www.mobildelvac.com](http://www.mobildelvac.com).

\* Penghematan bahan bakar dapat bervariasi tergantung pada tipe kendaraan, kondisi mesin, gaya mengemudi, suhu udara, pelumas yang digunakan sebelumnya dan viskositas Anda saat ini.

\*\* Klaim ini berdasarkan perbandingan pelumas mineral 15W-40 pada mesin, 85W-140 pada poros belakang, dan 80W-90 pada transmisi. Hasil tes menunjukkan secara signifikan manfaat penghematan bahan bakar ketika membandingkan penggunaan produk sintetik dengan produk mineral dengan penghematan rata-rata mencapai 2.9% untuk berkendara di jalan tol. Penghematan bahan bakar dapat bervariasi tergantung pada tipe kendaraan, kondisi mesin, gaya mengemudi, suhu udara, pelumas yang digunakan sebelumnya dan viskositas Anda saat ini.

**Keep it Running!**   
Dapatkan hadiah menarik

Ceritakan pada kami tantangan operasional yang berhubungan dengan pelumas mesin kendaraan niaga Anda ke [pelumas@exxonmobil.com](mailto:pelumas@exxonmobil.com) dan dapatkan hadiah langsung dan kesempatan konsultasi dengan tim teknis ExxonMobil atau perwakilannya untuk 10 pengirim pertama. Cerita tantangan terbaik akan mendapat 1 buah iPad terbaru di akhir Desember 2016.

Untuk info lebih lanjut kunjungi [www.mobildelvac.com](http://www.mobildelvac.com) dan untuk info distributor kunjungi [www.exxonmobil.com/distributorlocator](http://www.exxonmobil.com/distributorlocator)

Syarat dan ketentuan berlaku



**Mobil Delvac™**

Performance by ExxonMobil





# IDENTIFIKASI & REKAM JEJAK CALON PENGEMUDI

Naskah : Sigit Andriyono, Citra D. Vresti Trisna, Antonius Sulistyio Foto : Pebri Santoso, Giovanni V.

*Melakukan identifikasi atau dengan kata lain menentukan identitas seseorang dalam proses rekrutmen calon pengemudi truk, sangatlah diperlukan demi mendapatkan sumber daya manusia (SDM) sesuai dengan standarisasi yang telah ditetapkan pemilik perusahaan angkutan barang. Hal ini pun membutuhkan semacam rekam jejak dari setiap calon sopir untuk pertimbangan dalam memutuskan si pelamar diterima atau tidak. Tujuannya jelas, agar pihak perusahaan lebih mengetahui tentang pengalaman kerja termasuk kinerja dari calon pengemudi yang akan dipekerjakannya, termasuk untuk mengetahui latar belakang keluarga dan tempat domisilinya. Data dan informasi tersebut diperlukan guna mengantisipasi kemungkinan risiko keamanan yang ditimbulkan akibat perilaku sopir ketika sudah diterima sebagai pengemudi di perusahaan.*

Direktur PT Kharisma Jaya Mandiri Hanafi Sukamto mengatakan, sejauh ini pihaknya telah menggunakan satu orang terpercaya untuk melakukan identifikasi atas seluruh calon sopir yang akan direkrut, dalam hal ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan seseorang termasuk kualitas kerjanya. "Jadi kami menggunakan data dari orang ini untuk melakukan rekam jejak dan mengetahui riwayat sopir. Karena kami tidak mungkin menelusuri latar belakang calon sopir ini A sampai Z, tetapi kalau punya filter ini kami percayakan ke mereka. Baik buruk hasilnya adalah tanggung jawab orang yang melakukan identifikasi tadi. Selain itu, informasi dari mulut ke mulut juga kami gunakan untuk menjangring info *driver* yang akan masuk," kata Hanafi.

Berdasarkan kebenaran dan validitas data pelamar yang masuk, menurut Chandra Budiwan, juga tetap diperlukan dalam mengidentifikasi calon pengemudi. "Dan yang tak kalah pentingnya adalah foto dari calon yang melamar jadi supir. Bila

dilihat tampak baik maka ditindak lanjuti dengan memanggil calon sopir tersebut, yang mana akan dicek juga dimana orang ini sebelumnya," tambah Ketua DPD Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Jawa Tengah ini.

## Survei Lapangan

Chandra mengatakan bahwa melakukan survei atau pengecekan langsung ke lapangan perlu juga dilakukan, seperti mengecek kebenaran alamat rumah calon sopir tanpa pemberitahuan terlebih dulu kepada pihak yang bersangkutan. Ia juga mendelegasikan utusannya untuk mengecek langsung kepada ketua RT setempat untuk menanyakan status kepemilikan rumah, perilaku di lingkungan tempat tinggal, dan dilanjutkan dengan menemui istri atau keluarganya. "Setelah terpenuhi syarat sebagaimana dimaksud tadi, barulah calon sopir ini diterima menjadi sopir. Keputusan ya dan tidaknya ada ditangan direktur, bukan keputusan



Ilustrasi : Pebri dan Giovanni

divisi operasional," jelas pemilik PT Ceha Jaya Logistic di Semarang, Jawa Tengah ini.

Hal yang sama pun dilakoni oleh Sundoro. Direktur PT Sumber Urip Surabaya ini menerapkan metode survei langsung ke rumah atau keluarga untuk lebih mendukung proses rekam jejak dari calon sopir. "Awal mula kami mencari referensi terlebih dulu dari perusahaan sebelumnya untuk mengecek kebenarannya, kita telepon ke bagian HRD-nya. Karena kebanyakan kalau sudah pernah kerja di tempat lain, kalau dia dapat predikat bagus biasanya di tempat kami paling tidak akan sama bagusnya. KTP dicek juga, kalau SIM mungkin untuk sekarang ini belum bisa. Kalau kualifikasi ini belum semuanya terpenuhi, kami lanjutkan dengan survei. Tapi kalau sudah komplit dan kami anggap data-datanya sudah cukup, survei bisa kami tunda," urai Sundoro.

Wendri Ping juga mengamini jika dirinya menerapkan tahapan pengecekan langsung atau survei lapangan untuk rekam jejak calon pengemudi armada miliknya. "Kami melakukan pengecekan terhadap calon sopir seperti pekerjaan lamanya, latar belakang keluarga, latar belakang pendidikan. Agar karyawan yang bekerja di perusahaan benar-benar karyawan yang profesional," tandas Direktur PT Sari Sawit Sejahtera, Bengkulu ini. Begitu pula dengan yang diterapkan D. Acil Muchtar, "Berdasarkan referensi tempat kerja mereka sebelumnya,

dari orang yang membawa dan terakhir cek lokasi rumah dan keluarganya. Tapi cek langsung ke rumah ini tidak selalu dilakukan karena ada juga sopir yang domisilinya jauh," ujar Direktur PT Total Nusa Trans ini.

"Kalau untuk rekam jejak, paling disurvei ke rumahnya. Saya suruh orang untuk tanya mengenai keluarga dan tetangga. Kemudian dilakukan *test drive*, terus ada masa percobaan selama dua minggu. Saya bikinkan tanda pengenalan, tiga bulan itu masih masa percobaan. Dari sana itu kami mulai dapat gambaran dan dapat mempelajari kebiasaannya melakukan sesuatu," kata Wahyudi Pornawan Tan, Direktur PT Imago Transcotama. Wahyudi menambahkan, dirinya juga biasanya mewawancarai orang yang telah mereferensikan calon sopir tersebut, baru setelah informasi cukup mereka minta calon sopir yang bersangkutan untuk datang. "Saya pada saat rekrutmen tidak melihat rekam jejak sopir karena dari rekomendasi sopir kami sendiri sehingga toleransi kami besarkan," katanya.

Sementara menurut Agus Indaryanto, *General Manager* PT Naga Surya Surabaya, selain menelusuri atau melakukan survei langsung ke tempat tinggal calon sopir, pihaknya juga mensyaratkan beberapa dokumen penting seperti SKCK, buku nikah, KTP. "Memang kami harus cek sampai sebegitunya untuk memperoleh sopir yang berperilaku baik.

*Informasi ini juga kami akan sharing dengan rekanan yang mengenal PT Naga Surya, jika membutuhkan informasi atas diri pengemudi yang melamar di perusahaannya dan pernah bekerja di tempat kami," papar pria yang akrab dipanggil Ian ini. Namun bagi Albar Syafitra, mengetahui rekam jejak melalui data si pelamar kerja secara lengkap sudah cukup, tanpa perlu melakukan survei lapangan lanjutan. "Kami juga memastikan dengan mengecek pengalaman kerja sebelumnya seperti apa di perusahaan sebelumnya. Karena untuk mengecek langsung ke lapangan tidak memungkinkan karena jumlah pengemudi di perusahaan kami sangat banyak," ujar Operational Support Manager PT Iron Bird ini.*

## Meminimalisir Kerugian

Salah satu kerugian bagi perusahaan angkutan atas tindakan sepihak dari pengemudi adalah, jika tiba-tiba si sopir menghilang atau tidak bekerja lagi tanpa pemberitahuan sebelumnya. "Biasanya masalah sopir keluar itu kalau keluarganya pindah atau mungkin di tempat kerja sekarang gajinya dianggap lebih sedikit. Itu kan juga bisa. Tapi kalau keluarnya diam-diam itu kan kayaknya aneh. Hal-hal yang sifatnya masih bisa kami tolerir, ya kami tolerir. Karena manusia bukan robot yang bisa kami atur dengan komputer. Jadi kan harus ada masalahnya. Menurut saya, survei memang perlu untuk meminimalisir kerugian seperti kehilangan sopir ini," ujar Sundoro Direktur PT Sumber Urip Surabaya. Akhirnya di setiap proses rekrutmen, lanjut Sundoro, selain melakukan identifikasi dengan rekam jejak calon pengemudi, pihaknya menganggap bahwa tes psikologi juga diperlukan. "Psikotes ini dalam artian setiap kali

dia melakukan itu, ada tidak sampai emosi. Karena setiap hari di jalan, jadi emosi juga perlu dikontrol. Makanya perlu dilakukan psikotes. Hanya saja kalau sekarang kebutuhannya mendesak kami kadang-kadang menunda psikotes, tapi memang itu ke depan perlu. Jadi perlu adanya sertifikasi ini termasuk di dalamnya juga mencakup psikotes. Jadi sebelum dia masuk, ada psikotes. Setelah itu dia ikuti pelatihan. Setelah pelatihan, psikotes lagi. Benar tidak tujuan hidupnya," paparnya.

Selain itu, masalah yang sering muncul dari seorang sopir adalah pengaruh pihak tertentu (penadah) kepada sopir untuk melakukan perbuatan kriminal. Menurut Gemilang Tarigan, kondisi ini yang menjadi sumber persoalan sehingga terjadi penggelapan pada barang yang diangkut. Biasanya untuk mengatasi masalah seperti ini, pengusaha selalu memonitor dengan mengendalikan operasional. Jika terdapat penyimpangan rute dan



Agus Indaryanto  
PT Naga Surya

jadwalnya molor akan diperiksa. Menyikapi hal ini, pihak Aprindo telah mengagas sebuah terobosan dengan program yang mengandalkan teknologi baru dan dapat memberikan rekam jejak sopir truk.

“Program Sistem Informasi Angkutan Barang (SIAB). Ini masuk dalam program kami yang bekerja sama dengan Telkom. Jadi sekarang, kami dalam taraf meregistrasi truk dan pengemudinya, dan *pilot project* ada di Jakarta baru kemudian ke daerah. Saat ini, kawan-kawan di daerah sudah ada yang membuat media sosial seperti Facebook dan melalui grup WhatsApp, untuk mengetahui dan berbagi rekam jejak sopir yang kini sudah menjadi sebuah kebutuhan,” kata Gemilang Tarigan, Ketua Umum Aprindo. Namun begitu, menurut Tarigan, program SIAB ini masih dalam proses dan belum bisa dimasukkan dalam program secara nasional. “Efektivitas dari program yang diselenggarakan bagi seluruh anggota di berbagai daerah ini, masih terdapat keterbatasan akibat masih banyaknya anggota Aprindo yang masih perlu diimbau untuk bergabung, mengingat asosiasi ini memang usianya baru satu tahun berdiri,” imbuh Tarigan.

Sementara itu, Wahyudi Pornawan Tan menambahkan bahwa pihak Organda (Organisasi Pengusaha Angkutan Darat) telah menyiapkan sistem rekam jejak sopir ini sudah cukup lama ada. “Ternyata organda punya daftar karyawan yang bermasalah, tetapi saya baru tahu ini sekitar tiga tahun lalu. Kadang-kadang kami bisa terbitkan surat karena sopir melakukan tindak pidana. Misal PT A lapor ke Organda bahwa sopir ini membawa lari uang, kami bisa bikin surat untuk disebar ke anggota. Organda sifatnya menampung. Nama A pernah bermasalah di PT B. Dimasukkan dalam data *blacklist*. Sewaktu-waktu ada anggota mau tanya bisa,” kata Direktur PT Imago Transcotama ini.



Hanafi Soekamto  
PT Kharisma Jaya Mandiri



Wahyudi Pornawan Tan  
PT Imago Transcotama



# MEMBERDAYAKAN KERNET *atau* MEREKRUT INSTAN

Naskah : Sigit Andriyono, Citra D. Vresti Trisna Foto : Pebri Santoso, Giovanni V.

Rekrutmen sopir sudah menjadi masalah pelik yang pengusaha hadapi. Selama ini dua cara yang masih efektif untuk rekrutmen sopir adalah referensi sopir atau menaikkan jabatan kernet menjadi sopir.

Keduanya memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Referensi dari sopir memiliki kelebihan kemampuan yang telah diketahui oleh sopir lain. Sementara mengangkat dari kernet, kedua pihak sama-sama saling mengenal karakter masing-masing. Kernet paham sistem kerja, trayek, dan uang borongan yang perusahaan berikan kepada sopir. Bagi perusahaan lebih minim risiko di belakang karena perusahaan sudah mengetahui latar belakang dan karakter calon sopirnya.

Agus Indaryanto, *General Manager* PT Naga Surya menjelaskan keduanya dari sudut pandang perusahaan. "Kalau memilih sopir referensi, karena saya melihat dari sisi kemampuan dan pengalaman itu lebih bagus. Tapi dari sisi perilaku, saya cenderung memilih pembantu sopir. Karena kami sudah tahu karakter dan perilakunya sejak dia menjadi pembantu sopir walaupun dia sebagai mitra, tetap perilakunya kami perhatikan selama bekerja di PT Naga Surya. Kalau dia berperilaku tidak baik itu tidak boleh masuk kerja di perusahaan kami, karena itu bisa berpengaruh terhadap yang lain," jelas pria yang akrab dipanggil lan ini.

Mengenai pengalaman menerima sopir dari kernet, lan tidak mengalami kendala. Karena perusahaan memberikan motivasi kepada calon sopir yang harus dia lakukan secara benar dan memberikan pekerjaan yang sama-sama menguntungkan. Menurutnya ini bukan bersifat seperti tekanan dalam pekerjaan. "Mereka yang tidak mengerjakan seperti yang kami instruksikan, diberikan sanksi kepada dalam hal ini ketentuan dalam bekerja. Umumnya mereka yang memegang uang sedikit lalu pegang uang banyak adalah perilaku individu, seperti cari istri lagi, yang tadinya tidak pemabuk menjadi pemabuk. Mereka kami dorong untuk bekerja dengan

baik bekerja dari sisi ketepatan waktu dan akhir bulan kami ada laporan ritase. Ritase ini menentukan pada saat ini bagus atau tidaknya," jawabnya.

Dari laporan yang perusahaan terima, tampak seorang sopir perlu atau tidak diberi pengertian misalnya laporannya bagus, perusahaan terus memacu kinerjanya saja. Tapi sebaliknya kalau ritasanya tidak bagus, perusahaan akan memanggil untuk menegur. Jadi ada laporan, semacam peringkat yang diberikan supaya mengetahui kinerja para sopir yang bekerja di perusahaan ini. "Semua pasti akan terlihat dari laporan tersebut. Kami melihat dari hasil nominal penjualan per armada setiap bulan, bisa juga dari ritase. Ritase dan penjualan ini bisa juga dipengaruhi faktor lain. Kami akan periksa faktor itu," tambahnya.

Wahyudi Pornawan Tan, Direktur PT Imago Transcotama berpendapat kernet ini identik dengan usia yang masih muda. Godaan paling banyak dari segi pendapatan dan apalagi banyak yang belum berkeluarga. "Pengalaman saya, pernah ada kernet, saya angkat jadi sopir. Dia saya suruh jalankan truk tahun 2013, dua bulan awal masih bagus, tetapi lama-lama menurun kinerjanya terakhir saya oper dia pegang unit tahun 2005 tetap turun kinerjanya. Ternyata setelah jadi sopir dia banyak uang, uang



Demi menjaga kualitas layanan, pengusaha transportasi memilih menggunakan kernet untuk menemani sopir dalam perjalanannya

buat foya-foya. Pada saat dulu jadi kernet kerjanya bagus sekali, salah satu kernet andalan kami. Dia adalah kernet yang pertama kali saya danai untuk bikin SIM. Tetapi kinerjanya beda setelah jadi sopir. Saat jadi sopir dia sudah tidak bisa diatur lagi," sesalnya.

Hanafi Sukamto, Direktur PT Kharisma Jaya Mandiri akhir-akhir ini mendapatkan sopir, banyak menggunakan kernet daripada merekrut orang baru. "Kernet ini kami beri dukungan. Mereka kan bisa berpikir kalau kerja di luar seperti apa, mereka bisa bandingkan. Pertama mereka sudah tahu lingkungan kerja, kedua mereka sudah tahu trayek perusahaan ini ke mana saja. Jelas

mereka mengenal medan. Hal ini membuat mereka lebih mudah kerja, daripada ambil sopir baru. Kami juga optimis dengan memberi kepercayaan ke mereka," katanya. Menurut Hanafi, bisnis transportasi sifatnya kepercayaan dan mereka memilih mengangkat sopir dari kernet dengan alasan sudah mengenal perusahaan. Karena kemampuan kernet itulah, Hanafi berani membantu kernetnya untuk mendapatkan SIM. "Kami akan dukung mereka agar bisa segera menyetir. Otomatis mereka bisa menilai. Sehingga tumbuh loyalitas ke perusahaan. Itu sebenarnya yang dibutuhkan," kata Hanafi.

Pemilihan mengangkat kernet menjadi sopir juga dilakukan Sundoro Direktur PT Sumber Urip Surabaya. "Bagi kami paling bagus sebenarnya dari kernet jadi sopir karena ada semacam *track record*-nya. Kami sudah tahu *track record*, itu gampang membina. Berbeda jika merekrut baru, orang yang baru, kebiasaan dia di perusahaan juga tidak tahu, terus belum lagi *track record*-nya pekerjaan sebelumnya kita juga belum tentu jelas," paparnya.

Perusahaan memang menghubungi perusahaan sebelumnya, tetapi data yang komplrit tidak bisa didapatkan semua. Dalam hal *track record*, belum lengkap. Berbeda dengan kernet yang sedari awal dipahami karakternya. "Hanya saja sekarang ini kekurangan kernet. Kernet tadi itu yang jadi masalah. Yang sementara ini kami rekrutmen baru, mereka kami bina dari awal," katanya.

*Bagi kernet yang ingin menjadi sopir, Ian melihat kualifikasi personal terlebih dahulu. "Si kernet ini baru kerja satu tahun atau sudah kerja 10 tahun ya silakan terserah kemauan mereka sendiri. Setelah sudah menguasai dan syarat-syarat yang menurut kami sudah siap, kami training, setelah bisa ya kami naikkan jadi sopir. Selama ini kami tidak pernah kekurangan sopir. Di Naga Surya, sopir cadangan tidak berdasarkan pelamar sopir bisa dari pembantu sopir yang kami sudah angkat jadi sopir. Misalnya ada pelamar sopir lima orang, terdiri dari sopir cadangan dan kernet yang sudah jadi sopir. Ada truk yang kosong karena sopir sakit atau keluar, sopir cadangan yang pertama misalnya tidak mau dikarenakan truknya jelek sedangkan sopir cadangan yang berikutnya meskipun dari kernet tapi dia bersedia menerima truk, iya itu kami pilih. Misalnya ada truk baru datang kami berikan ke mantan kernet tadi. Sebenarnya pelamar pertama tadi harus mau menerima truk apa pun. Karena dari situ kami bisa menilai bagaimana sopir merawat dan cara mengemudi yang benar," papar Ian.*

## WAKTU YANG TEPAT KERNET JADI SOPIR

Wahyudi menilai jika seorang kernet sudah siap jadi sopir adalah dari karakter. Saat menjadi kernet walaupun bukan sopir dia peduli pada truk. Kerja rajin dan peduli sekali dengan truknya. Dari situ bisa dilihat, kepedulian pada truk. "Melihat itu saya mulai pancing-pancing, kami sampaikan ke sopir untuk mulai mengajari. Saya melihatnya dari karakter, perilaku sudah pantas apa belum. Kadang juga ada yang sudah terlalu lama jadi kernet dan perlu penyegaran sehingga jadilah sopir. Ujian mereka di situ. Saya pribadi untuk mendidik kernet sudah malas. Soalnya harus pendekatan individu. Saat jadi kernet mereka diajak ngomong gampang. Saat jadi sopir sudah beda pemikirannya," katanya.

Senada dengan Wahyudi, Hanafi melihat kernetnya siap menjadi sopir adalah dari kinerjanya. "Kami lihat dia saat kerja. Kedua keterampilan, saat dia jadi kernet mereka kerja seperti apa. Cara mengemudi, cara membantu sopir. Itu semua kan yang tahu sopirnya. Atas dasar rekomendasi sopir dan pengamatan kami di lapangan. Misalnya ia rajin cuci truk kalau sedang di garasi, mereka juga kadang lapor ke mekanik jika ada problem ke truknya. Kepedulian kernet pada kendaraan. Setelah rentang waktu yang kami tidak bisa menentukan, mereka bisa jadi *driver*," katanya.

Setelah perusahaan yakin seseorang siap menjadi sopir, Hanafi meminta pendapat sopirnya dan orang kepercayaannya. "Kami panggil, kami beri penjelasan mengenai pekerjaan dia ke depan, aturan perusahaan. Di perusahaan kami *training* mengemudikan truk ini berjalan alami. Sambil jadi kernet pasti diajari sama sopirnya. Jadi jika kami pantau kapasitas mereka sudah mumpuni atau belum, jika *ok* ya kami kasih truk untuk dia setir. Dengan seperti itu mereka bisa tahu bahwa perusahaan peduli dan menghargai itikad jadi sopir," terang Hanafi.

Ia berharap dengan itikad baiknya menjadi sopir ada kemajuan ke taraf yang lebih baik. Jadi tidak selamanya menjadi kernet. Dengan begitu akhirnya loyalitas mereka sepadan dengan apa yang mereka terima dan perusahaan berikan.

Harapan Hanafi, ia ingin semua sopirnya bekerja baik sehingga hubungan baik dengan konsumen terus bisa terjaga. "Di sini kalau sopir tidak masuk pasti minta izin. Mereka wajib izin sebelum libur. Kami siapkan sopir cadangan. Truk masih bisa beroperasi dan sopir bisa istirahat. Kami juga tegur jika sopir belum menggunakan liburnya setelah beberapa pulang pergi trayek panjang. Kami menjaga kebugaran mereka, performanya biar tidak jenuh," jelasnya.

Albar Syafitra berpendapat dalam hal asisten pengemudi apabila seorang ingin naik level menjadi sopir di Iron Bird agak sedikit berat kalau orang itu belum memiliki pengalaman di perusahaan luar dalam

jangka 2-3 tahun. "Karena kami tidak akan sembarangan menaikkan level asisten ke sopir apabila dia belum memiliki pengalaman karena nantinya bisa berbahaya demi menjaga keutuhan aset yang kami bawa. Sehingga kebanyakan para asisten *driver* ini mereka berhenti dulu atau keluar dulu dari perusahaan ini. Lalu mereka melamar ke perusahaan lain dan setelah memiliki cukup pengalaman mereka biasanya melamar lagi ke sini. Karena mungkin dengan konsep kekeluargaan mereka jadi tertarik ingin kembali lagi," kata *Operational Support Manager* PT Iron Bird ini.

Untuk mendukung kinerja sopir, Hanafi mewajibkan harus membawa kernet. "Sopir cari sendiri, kami mau menawarkan kernet rasanya tidak bisa karena menyangkut kecocokan personal. Sinergi sopir dan kernet. Cari sendiri, dibayar sendiri oleh sopir, karena perusahaan sudah masukkan poin gaji kernet tadi. Mereka pahami batasan gajinya berapa. Tetapi ada satu atau dua sopir yang kadang tidak bawa kernet saat jalan, paling tidak ada teman truk lain yang ikut. Kami tidak bisa paksa mereka jika memang ada kebutuhan khusus," ujarnya.

Sementara itu, PT Naga Surya sebenarnya mewajibkan setiap sopir untuk membawa kernet. Menurut Ian ada beberapa sopir yang tidak membawa kernet. Satu sisi mereka punya keuntungan hak kernet jadi milik mereka. Kedua haknya pembantu sopir bisa jadi biaya dalam perjalanan. "Gaji kernet tadi bisa dipakai untuk cek ban, tambal ban

tapi kalau ada kernet kan menjadi biaya lebih," tambahnya.

Ketika ditanya mengenai keuntungan dengan memperkerjakan kernet, Ian menjawab sama. "Kenapa sama? Karena satu perjalanan Surabaya-Jakarta itu kami beri waktu tiga hari. Itu adalah waktu yang panjang buat mereka istirahat, buat mereka bekerja. Sore dari sini, pagi sudah ada di wilayah Jawa Tengah paling tidak di daerah Semarang. Mereka pun bisa parkir di tempat yang aman dengan bayar uang parkir Rp 20 ribu dan kalau ada apa-apa itu mereka yang tanggung. Faktor yang sama tadi ada atau tidaknya pembantu sopir tadi, kalau pada saat ada masalah biayanya lebih murah. Sementara kalau tidak ada kernet biayanya lebih mahal tapi tidak bayarin siapa-siapa artinya uang itu sebagai pengganti. Jadi sebetulnya sama saya bilang, dari ketepatan waktu juga tidak seberapa pengaruh juga," katanya.

Wahyudi sangat mendukung sopir jalan membawa kernet. "Jelas lebih baik pakai kernet. Pertama menghindari kecelakaan. Misalnya saat antri di pabrik, truk kan pasti banyak. Yang sering terjadi setelah sopir tidur, bangun mendadak karena harus masuk pabrik. Ini kan kadang mereka masih mengantuk, kadang lecet bagian trailer, spion ada yang patah. Kalau ada kernet, truk antri mereka bisa memberi komando kepada sopir," katanya.

Selain itu, keamanan penggunaan terpal otomatis tugas kernet. Jelas ini biaya untuk upah mereka melipat terpal. Kadang ada

problem terpal yang tertukar. Bagi perusahaan lebih enak pakai kernet karena biaya dan pendapatan yang menurun karena banyak kompetitor sehingga harus *fight*. "Dulu unit kami tidak ada yang kusam, kalau ada kernet pasti dibersihkan saat parkir. Kernet bisa cuci truk, cek air radiator, tekanan ban. Jika tidak ada kernet hal ini terabaikan 50%. Kami belum bisa mengatur biaya kernet karena memang ongkosan sedang tidak bagus. Saya sadar sopir lelah, bisa saja terabaikan hal-hal tadi. Kami memberlakukan aturan sopir yang bawa kernet saya tambah uang jalannya, agar bisa dibagi ke kernet. Dengan keadaan sekarang tidak cukup," katanya.

Sementara itu, Eddo Adrian Wijaya selalu menyarankan sopirnya untuk membawa kernet. Karena ia paham perjalanan jauh dan sendirian bisa saja sopir tiba-tiba mengantuk. "Jadi fokus pasti pecah. Kalau ada teman kan meskipun dia tidak bisa menyetir kan setidaknya ada teman ngobrol, atau pun meskipun kernetnya tidur pun dia akan lebih waspada kan karena dia bawa orang lain. Jadi mending bawa kernet," kata Direktur PT Millenium Transportation ini.

Berbeda dengan sopir yang sudah berumur, menurutnya pasti membawa kernet. "Karena bisa bantu pasang terpal, namanya orang sudah tua. Tapi kalau orang yang masih muda-muda, daripada uang dibagi, mereka berpikir dimakan sendiri. Yang muda biasanya ini kiriman sampai balik lagi, alhamdulillah tidak ada masalah," tambahnya.



# KOMPENSASI IDEAL BAGI SOPIR

Naskah: Sigit Andriyono/Citra Dara Vresti T | Foto : Pebri Santoso, Giovanni Versandi

Industri transportasi penuh dengan detail. Mulai dari metode pembayaran, tata cara muat, infrastruktur logistik hingga pembayaran sopir. Semua itu dilakukan untuk memastikan klien senang dan muatan sampai dengan aman dan tepat waktu. Penggajian sopir di mayoritas perusahaan trucking adalah sistem borongan.



Insentif dan premi merupakan salah satu cara mendongkrak kinerja sopir-sopir  
Sistem borongan dinilai lebih rasional untuk perusahaan transportasi

Sistem ini memiliki keuntungan perusahaan bagi sopir karena semua komponen pengeluaran selama perusahaan sudah diperhitungkan oleh perusahaan sehingga pengeluaran sopir selama dalam perjalanan tetap teratur. Agus Indaryanto *General Manager* PT Naga Surya yang akrab dipanggil Ian mengatakan, pihaknya menggunakan sistem borongan dengan memasukkan beberapa komponen seperti BBM, biaya bongkar-muat, biaya makan. "Di dalamnya kami masukkan juga gaji sopir, dan gaji pembantu sopir. Nominal ini kami bulatkan. Misalnya ini sangunya untuk Surabaya-Jakarta. Kami punya tabel muatan berdasar jenis kendaraan. Truk Eropa misalnya, muatan paling ringan adalah 40 ton untuk truk Eropa, jadi muatan di bawah 40 ton uang jalannya tetap. Tapi kalau muatan 45 ton kami kasih uang jalan 45 ton, dan seterusnya," terangnya.

Lebih lanjut Ian menjelaskan, uang jalan itu berdasarkan hasil survei perusahaan dengan sopir. "Bukan dari kami saja, survei sopir juga. Misalnya jalan menanjak, jalan macet, jalan turun, jadi kami hitung semua. Perhitungan ini tidak berdasarkan peta atau pun peta GPS jarak yang ditempuh. Jadi kami tidak asal menghitung. Kadang ada, yang sebenarnya Kota A dan Kota B kalau lihat peta itu jaraknya 300 KM, aslinya 340 KM dan kami pasti tambahkan uang BBM 20 liter," katanya.

Sistem borongan juga berlaku di PT Imago Trancotama, Wahyudi Pornawan Tan selaku Direktur memberikan alasannya. "Kalau sistem gaji saya kurang setuju. Karena dengan gaji mungkin bisa disebut kerja seenaknya sopir ini. Misal gaji Rp 4 juta. Ritase 20 dan 10 atau kurang dari itu tetap terima gaji sama. Sebenarnya gaji plus komisi. Tetapi hitungan gaji ini kan bisa dipersulit dengan perundang-undangan ketenagakerjaan, UMR, dan sebagainya. Saya setuju sampai sekarang ya borongan atau bisa disebut bagi hasil. Karena sopir itu sudah tahu ongkosan ke tujuan," tambahnya.

Sundoro Direktur PT Sumber Urip Surabaya juga setuju menggunakan sistem borongan. "Karena trayek kami jauh, kami beri gaji borongan. Di dalamnya kami bagi-bagi dalam beberapa pos. Misal uang untuk BBM, pos tol. Gaji sekian, jadi kami plot. BBM harus diisi dulu. Pengisian di lokasi A, lokasi B, lokasi C harus di situ. Jadi tidak boleh sembarangan isi BBM. Lalu ada lagi pos uang makan sopir diberi uang makan, tol, parkir. Kami berikan dulu itu semua. Setelah itu, terakhir bahas preminya," katanya.

Ketika ditanya mengenai kompensasi ideal menurut sopir, Sundoro menjawab, "Kalau saya pernah tanya, mereka maunya di depan. Gajian dulu. Dia kalau dapat gaji dulu lebih cepat kerjanya. Apa karena dia ada kebutuhan, sehingga buat bayar ini-itu," terangnya.

Begitu pun juga dengan Hanafi Sukamto, Direktur PT Kharisma Jaya Mandiri. "Kami beri mereka borongan operasional. Tetapi ada premi dan insentif. Premi ini masuk ke rekening keluarga atau istri. Terserah mau satu pulang-pergi lima hari atau tujuh hari. Premi tetap. Operasionalnya tetap. Sisa dari uang jalan itu haknya sopir. Premi dan insentif tetap buat keluarga. Di dalamnya sudah ada uang solar, makan, bongkar muat, tol dan lain-lain. Kami menghitung ini lebih dan pasti sisa, ini hak mereka. Kami tidak pernah nunggak," katanya.

Perusahaan membayar saat sopir datang dan bongkar. Setelah semua dokumen perjalanan diterima kantor, semua premi dibayar via transfer. "Kadang ada sopir yang punya keperluan mendadak mereka minta dulu ya kami beri, kami bisa pahami itu," katanya.

Sistem borongan juga dilakukan Eddo Adrian Wijaya. "Uang jalan yang saya berikan borongan. Solar, uang makan, dan keperluan di jalan semua termasuk," kata Direktur PT Millenium

Transportation ini. Eddo memberikan contoh. "Misalnya borongan Surabaya-Jakarta Rp 5 juta, dia minta ada sebagian yang ditinggal di kantor Rp 100 ribu-Rp 200 ribu untuk celengannya. Dia ke kantor sini yang diambil setiap akhir bulan. Kemudian untuk akhir bulan, uang sisa tadi untuk keperluan rumahnya. Untuk biaya hidupnya sehari-hari dari uang jalan. Uang jalan pasti ada sisa kantor, itu dilakukan agar habis. Itu permintaan sopir juga dan inisiatif dari saya," kata Eddo.

Sistem ini juga dilakukan Direktur PT Sari Sawit Sejahtera Wendri Ping karena sistem ini yang diinginkan oleh sopir sendiri. Ia kadang mengalami kesulitan dalam penentuan uang jalan karena proses tawar-menawar dengan sopir perihal jarak tempuh dan kemungkinan pungli di jalan.

Berbeda dengan yang lain, Albar Syafitra *Operational Support Manager* PT Iron Bird menggunakan sistem komisi dan gaji. "Jadi sopir itu kami buat terikat," katanya. Sopir Iron Bird yang sudah bekerja selama satu tahun akan mendapatkan bonus-bonus. "Misalnya bonus insentif akhir tahun, tunjangan hari raya, dan sebagainya," katanya. Ketika ditanya gaji sopir berprestasi Albar menambahkan, "Sopir yang memiliki sertifikasi pendapatannya berbeda dengan sopir yang tidak memiliki sertifikasi karena yang bersertifikasi memiliki keahlian khusus. Oleh karena itu, sopir akan mendapat insentif keahlian kalau di Iron Bird," katanya.

## INSENTIF BAGI SOPIR

Pemberian *reward* atau insentif dilakukan perusahaan untuk menghargai hubungan dengan sopir. Tambahan gaji ini sifatnya sebagai pemacu kinerja sopir. "Saya biasanya ada tambahan gaji. Misalnya satu bulan ada target atau mencapai berapa ritase ada *reward*-nya. Ini kami lakukan untuk mencegah sopir supaya tidak sering absen dan kelamaan di jalan. Pokoknya saya target satu bulan. Ada uang tambahan setiap akhir bulan. Sistem borongan, ada premi untuk dia tinggal di kantor. Jadi setiap bulan, setiap akhir bulan, kami berikan premi," ujarnya.

Pemberian tambahan gaji ini pasti diikuti ketentuan dan syarat. Eddo menambahkan, "Ya sopir harus lebih cepat kalau dia jalan harusnya tiga hari dibuat lima hari kan otomatis ritase per bulan berkurang, bonusnya juga berkurang. Sebenarnya kalau *reward* itu saya pikir dampaknya kok kecil. Karena sopir ini seperti pekerja kasar saat dia sudah punya uang, ingin libur sebulan sampai uangnya habis. Karena Surabaya-Jakarta p.p., dapat uangnya jutaan, ya jadi kalau sudah dapat dua kali ini, minta izin libur dua minggu. Asumsi saya ya uangnya lagi banyak, malas kerja. Apalagi yang status belum menikah. Awal-awal saya tetapkan *reward* ini masih ada efek, tapi lama-lama tidak lagi. Anggapannya seperti daya *magic*-nya hilang," keluhnya.

Eddo kadang juga mengingatkan sopirnya bahwa beberapa ritase lagi keluar bonus. "Kalau kamu tidak masuk *eman*. Kurang dua ritase lagi ini. Sopir saya jawab tidak, karena memang tidak bisa. Jadi orangnya memang gitu, yang penting dia dari uang jalan ini, dari borongan sudah terima, ya sudah. Yang penting sehari-harinya dia sudah merasa cukup. Jadi *reward* ini kurang berguna," katanya.

Sundoro juga setuju ada *reward* untuk sopir. "Kami biasanya bonus per tahun. Kalau penghasilan kan dari dia muat sampai bongkar, itu penghasilannya. Kalau setahun biasanya perusahaan memberi bonus tambahan. Bisa kadang-kadang berupa emas, barang, uang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya," katanya.

Selain berbentuk barang, sopir Sumber Urip Surabaya juga diberi kemudahan untuk pinjaman. "Keperluan keluarga kan banyak, untuk anaknya sekolah, untuk kawin anaknya. Kami kasih pinjaman. Kalau barang tergantung yang dibutuhkan apa, biasanya emas, yang bisa disimpan. Lalu bisa juga televisi. Terakhir mungkin uang. Yang paling mudah itu. Kami kasih insentif. Kami juga kasih fasilitas, sopir yang berprestasi dapat kendaraan baru. Walaupun sopir itu kerjanya baru setahun. Kami kasih kendaraan baru untuk memotivasi," ujar Sundoro.

Ia menambahkan bahwa sebaiknya premi diberikan kepada keluarga sopir. "Kalau saya lihat habisnya uang itu tidak di keluarga. Habis di jalan, ya tahulah sopir. Saat sopir kami tanya mengenai keluarganya, kalau dia jawab hubungan masih baik pasti saat kerja dia juga jarang berhenti-henti di tempat-tempat tidak jelas. Pasti mereka mendahulukan kebutuhan anak-anaknya dulu. Biaya sekolah kan terus bayar," katanya.

Keluhan sopir pasti tidak jauh dari ongkosan, selebihnya masalah truk. Ian membenarkan itu. "Nah, itu pasti ada. Dalam arti kami menghitung dari titik nol radius 10 Km, jadi misalkan dari Jakarta bongkarnya di *bypass* Krian itu tidak melebihi radius titik nol dari garasi kami. Kalau lebih dari itu kami ada tambahan BBM. Contoh lain truk kami jalan di jalan yang sesuai kelas jalan pasti itu ada izin, itu pasti ada biaya. Kami memahami jika truk besar berbeda isi BBM dengan truk kecil. Dan lagi namanya

truk tidak bisa *starter* langsung jalan, itu harus dipanasi dulu, isi rem anginnya. Truk tidak bisa jalan kalau anginnya kosong. Rem akan blong. Jadi ada faktor-faktor lain yang memengaruhi di luar jarak yang ditempuh. Penambahan uang pada saat bongkar dan muat yang tepat waktu," papar Ian.

Wahyudi menilai masalah ongkosan sangat rentan menimbulkan problem di kalangan sopir. Apalagi pasar sedang lesu dan kompetitor semakin nekad banting harga. "Saya rasa bagian dari ongkosan yang tidak menarik adalah komposisi. Nominal uang jalan yang mereka terima bukan harga pasar. Sekarang ini ongkosan lagi turun, yang masih harus dibagi juga dengan biaya perusahaan. Dulu makan dan rokok harga berapa? Sekarang sudah berapa harganya. Bisa jadi gara-gara pendapatan sopir tidak menarik karena ongkosan sedang jelek, SDM sopir juga menurun," bebernya.

Untuk mengatasi minimnya sopir, sempat Wahyudi memberi asuransi ke sopir. Tetapi tetap saja itu menjadi semacam keterbatasan bagi sopir karena notabene mereka keluar kota. "Karena ada asuransi yang menggunakan surat rujukan. Sekarang ini yang kami beri asuransi, yaitu sopir yang sudah kerja empat tahun. Tapi cuma sebatas kesehatan saja. Karena empat tahun itu sudah menunjukkan loyalitas ke kami. Mereka tidak kena beban apa-apa. Mereka terima ya silakan, tidak juga *oke*. Yang penting perusahaan daftarkan. Saya sebenarnya sudah banyak melakukan trik-trik agar sopir betah. Uang hadir, komisi ritase, lalu insentif bulanan, asuransi. Dia akan pantas mendapat apa yang mereka telah berikan ke perusahaan. Mereka kerja serius saja sudah dapat uang tambahan," tutupnya.



## LSP SOPIR KURANG, MINAT PESERTA MINIM

# PERLU REGULASI SOPIR WAJIB BERSERTIFIKAT



Teks: Citra D. Vresti Trisna / Foto: Pebri Santoso

Sejak ditetapkannya logistik ke dalam 12 prioritas utama MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN) 2015, pemerintah mengimbau agar pelaku logistik di Indonesia menjadi SDM yang teruji dan bersertifikat. Meski pemerintah telah menargetkan akhir 2015 silam semua SDM di bidang logistik, termasuk sopir truk, telah bersertifikat, namun pada kenyataannya masih banyak pelaku logistik di Indonesia belum bersertifikat. Bahkan, jumlah LSP (Lembaga Sertifikasi Profesi) di bidang logistik yang ada tidak sebanding dengan banyaknya SDM di bidang logistik. Hal tersebut diungkapkan oleh Bachtiar Siradjuddin, anggota BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi) di sela-sela seminar di Hotel Westin, Kuningan, Jakarta Selatan.

Bachtiar mengatakan, tiadanya sertifikat pada tenaga kerja Indonesia dapat membahayakan tenaga kerja lokal di ranah persaingan MEA. Menurut dia, sertifikasi profesi merupakan upaya pemerintah melindungi tenaga kerja lokal dari serbuan tenaga kerja asing yang telah dipersiapkan untuk bersaing di luar negeri, termasuk Indonesia. Selain itu, sertifikasi merupakan salah satu kesepakatan dan persyaratan mutlak sebelum adanya MEA.

"Kalau sopir lokal tidak bersertifikat, kita tidak dapat memaksa mereka (tenaga kerja asing) harus bersertifikat. Saat ini sopir-sopir dari Filipina dan Vietnam ingin masuk ke Indonesia. Meski hal itu belum terjadi, tapi kalau ASEAN

sudah menyatu, artinya sudah tidak ada batasan lagi dan semua boleh masuk asalkan bersertifikat. Mestinya asosiasi truk atau asosiasi sopir harus aktif melihat bahaya ini," kata Bachtiar.

Hal yang sama juga dikemukakan Direktur LSP Insan Prima, Kyatmaja. Menurut dia, sertifikasi kompetensi, terutama sopir, sangat penting untuk tenaga kerja di Indonesia. Karena dengan persaingan yang semakin ketat, sudah tidak ada waktu lagi mencoba dan melatih tenaga kerja. "Adanya sertifikasi memudahkan calon pegawai untuk mendapatkan pekerjaannya. Sertifikasi merupakan bentuk pengakuan oleh negara terhadap keterampilan yang dimiliki oleh orang itu," ujar Kyatmaja.

**Peningkatan UMR (Upah Minimum Regional) yang terjadi setiap tahunnya, kata Kyatmaja, jika tidak dibarengi dengan kemampuan (sopir) akan dapat memberatkan perusahaan. Hal inilah yang mendasari pentingnya adanya sertifikasi sopir karena sebagai seorang pengusaha angkutan dia juga memahami besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk masalah sopir yang tidak kompeten, seperti kecelakaan, kehilangan barang, kehilangan suku cadang, kerusakan truk, dan sebagainya.**

Meski sudah banyak pihak menyadari pentingnya sumber daya sopir bersertifikat, namun menurut Bachtiar masalah utama dalam hal sertifikasi sopir di Indonesia adalah minimnya minat sopir melakukan sertifikasi. Ia menilai bila

sopir di Indonesia hingga saat ini belum merasakan keuntungan dari melakukan sertifikasi dan masih dapat bekerja meski belum bersertifikat.

Terkait minimnya minat sopir, ia berharap agar pihak yang berkepentingan dengan sopir, baik di tingkat kementerian selaku regulator, dan asosiasi lebih memberikan imbauan kepada sopir lokal untuk segera memiliki sertifikat. "Saat ini telah memasuki MEA, di mana seharusnya ada dorongan kuat bagi sopir di Indonesia untuk segera memiliki sertifikat agar mampu bersaing dengan tenaga kerja asing," ujarnya.

Namun, di sisi lain, Kyatmaja berpendapat bila keberadaan sopir asing tidak terlalu mengancam sopir lokal. Karena, menurut dia, justru sopir Indonesia yang telah bersertifikasi yang akan mengancam lahan pekerjaan sopir di kawasan ASEAN, sebab mereka (sopir lokal) akhirnya bisa bekerja di negara lain sebagai TKI terampil di negara lain yang juga sedang kekurangan tenaga sopir. "Kami belum terlalu memikirkan persaingan ini karena banyak yang membutuhkan pekerjaan. Tapi, masuknya tenaga asing akan menambah *supply driver* di Indonesia," tuturnya.

Ancaman terhadap datangnya sopir asing di Indonesia juga tidak terlalu ditakutkan oleh Gemilang Tarigan, Ketua Umum Aptrindo (Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia). Karena, menurut dia, rasa nasionalisme dari pengusaha angkutan lokal dengan sendirinya dapat memproteksi ancaman tenaga kerja asing. "Kalau pengusaha lokal pasti pakai sopir lokal yang bersertifikat atau pun yang tidak. Tapi, yang saya khawatirkan itu pengusaha angkutan dari luar yang akan memakai tenaga sopir dari luar juga. Ini yang harus kami proteksi. Kalau ada yang mendatangkan orang luar, harus dipertanyakan terlebih dahulu apakah sopir-sopir asing itu sudah bersertifikat atau belum," jelas Gemilang.

#### **LSP INSAN PRIMA SIAP SERTIFIKASI SOPIR LOKAL**

Untuk mengatasi minimnya sopir lokal bersertifikat di era MEA, LSP Insan Prima yang merupakan bentukan dari tiga asosiasi logistik (Asdeki, ALFI, dan Aptrindo) telah siap melakukan sertifikasi sopir. Menurut Kyatmaja, saat ini LIP telah diperbolehkan untuk menggunakan SKKNI (Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia) yang sudah ada sejak 2014. Kyatmaja berharap keluarnya izin penggunaan SKKNI ini dapat menjadi peluang sopir lokal bekerja di



**Bachtiar Siradjuddin**  
Anggota BNSP  
(Badan Nasional Sertifikasi Profesi)



**Kyatmaja Lookman**  
Direktur LSP Insan Prima



**Gemilang Tarigan**  
Ketua Umum Aptrindo

negara lain sebagai TKI terampil dan ia memprediksi LIP dapat melakukan sertifikasi sopir pada September 2016.

Kyatmaja juga menuturkan bila saat ini LIP kerja sama dengan United Tractors dalam melakukan pelatihan sopir. Meski demikian, ia mengaku bila peluang bagi ATPM lain untuk bekerja sama. "Saat ini baru UT yang bersedia memberikan pelatihan sesuai dengan SKKNI yang ada," imbuhnya.

Ketika ditanya target ke depan, Kyatmaja mengaku bila belum menargetkan jumlah sopir yang akan disertifikasi. Karena, pihaknya sedang merancang kolaborasi strategis dengan berbagai pihak terkait terlebih dahulu. Terkait metode dan format yang akan digunakan dalam proses sertifikasi, rencananya akan diselenggarakan tiga hari pelatihan dan satu hari sertifikasi. "Sertifikasi ini akan kami kolaborasikan dengan SIAB (Sistem Informasi Angkutan Barang) untuk pencatatan database sopirnya. Untuk mendapatkan sertifikasi, maka sebelumnya para peserta harus dapat menunjukkan SIM, pengalaman kerja, dan sertifikat pelatihan oleh Aprindo," paparnya.

Selain siap memberikan sertifikasi untuk sopir, LIP juga akan memberikan sertifikasi pada bidang-bidang logistik lain, di antaranya *warehouse operator*, *warehouse supervisor*, *logistics administrator officer*, *supply chain manager*, dan *freight forwarder*. Sedangkan untuk profesi sopir, akan diberikan sertifikasi pada pengemudi angkutan barang umum, pengemudi angkutan barang khusus, pengemudi angkutan barang B3, pengemudi angkutan barang alat berat dan pengemudi angkutan barang peti kemas.

**TATA MOTORS**

**ULTRA NYAMAN**

**ULTRA TANGGUH**

**ULTRA FLEKSIBLE**

**ULTRA AMAN**

**ULTRA MODERN**

# THINK NEW. THINK ULTRA.

Switch to Ultra Business Vehicles.

INTRODUCING **TATA ULTRA**

- THE BUSINESS UTILITY VEHICLE -

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

JAKARTA: Jawa Indie Motor, Jakarta Pusat, Tel. 021-3192 6429/30; Surya Tata Mobilindo, Cikarang Barat, Bekasi, Tel. 021-8910 5051; Abadi Jaya Mitra, Serpong, Tel. 021-5422 0555. CIANJUR: Cahaya Abadi Mobilindo, Tel. 0263-263 758. PURWOKERTO: Djoko Motor, Tel. 0281-643 559. SOLO: Tata Mandiri Sentosa, Tel. 0271-725 606. SURABAYA: Hanata Auto, Tel. 031-592 4333. MALANG: Promotor Aga Perdana, Tel. 0341-410 000. BANYUWANGI: Dinamika Sukses Milenium, Tel. 0333-414 777. TULUNG AGUNG: Terang Utama Abadi, Tel. 0355-33 77 89. JOMBANG: Terang Utama Abadi, Tel. 0321 87 8282. DENPASAR-BALI: Bali Bima Sakti Motor, Tel. 0361-84 666 34/35. PEKANBARU: Eka Oto Sejahtera, Tel. 0761-44 957. LAMPUNG: Simpurn Mobil Lampung, Tel. 0828 8059 8282. MEDAN: Trans Niaga Perdana, Tel. 0822 7373 7755. CIREBON: PT Pratama Transindo, Tel. 0231-88 00 798/99. BANDUNG: PT Pratama Transindo, Tel. 022-600 2916. JAMBI: PT Selaras Anugerah Indah, Tel. 0741 65780. MAKASSAR: PT Celebes Prima Sejahtera, Tel. 0411-4672 888/777. SEMARANG: PT Mulia Tata Lestari, Tel. 024-831 8160/844 0518/831 3452.

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

CALL (TOLL-FREE)  
**0-800-1-828200**

**PLAY STRONG**



\*Syarat dan ketentuan berlaku. Mana yang tercapai terlebih dahulu.



Semestinya ada regulasi yang mewajibkan sopir truk bersertifikat, agar tingkat kelalaian sopir dapat berkurang dan meningkatkan kedisiplinan serta profesionalitas sopir .

### JUMLAH LSP DAN MINAT PESERTA SERTIFIKASI DIHARAPKAN MENINGKAT

Meski sudah ada LSP yang menangani khusus sertifikasi sopir, Bachtiar menilai bila jumlah LSP yang ada tidak sebanding dengan jumlah sopir yang ada di Indonesia. Padahal, menurut dia, dalam satu profesi dimungkinkan ada banyak LSP yang menangani sertifikasi, dengan catatan memiliki sistem dan standar yang sama. "Saat ini LSP yang terdaftar dan sah hanya LSP Insan Prima. Tapi, kalau hanya Insan Prima, tentu akan membutuhkan banyak tenaga asesor yang dipersiapkan. Seharusnya pihak-pihak yang berkepentingan dalam profesi sopir perlu menginisiasi berdirinya LSP baru yang mensertifikasi sopir kalau dirasa belum cukup hanya satu LSP. Kalau BNSP hanya memfasilitasi terbentuknya LSP dan pihak yang melakukan sertifikasi adalah LSP," ujar Bachtiar.

Selain itu, Bachtiar juga menuturkan bila rendahnya minat sopir dalam melakukan sertifikasi tidak bisa dibiarkan berlarut-larut. Ia berharap agar regulator dan asosiasi yang berkepentingan dengan profesi sopir membuat regulasi yang membantu meningkatkan

minat sopir untuk memiliki sertifikat. "Semestinya ada regulasi yang mewajibkan sopir truk bersertifikat, meski nyatanya belum ada sampai hari ini. Seharusnya regulasi seperti ini dikeluarkan oleh kementerian untuk mendorong dan mewajibkan tenaga sopir lokal untuk melakukan sertifikasi. Regulasi itu bisa berupa larangan mengoperasikan truk kalau sopir tidak bersertifikat," harapnya.

Bachtiar juga menambahkan, regulasi yang mendorong minat sopir angkutan barang dalam melakukan sertifikasi juga dapat ditingkatkan dengan mengajak semua pihak yang berkepentingan untuk ambil bagian. "Kalau misalnya Pelindo membuat aturan hanya sopir bersertifikat yang boleh memasuki pelabuhan, pasti perusahaan atau sopir akan terdorong untuk mau tidak mau harus memiliki sertifikat. Selama ini sertifikat sopir yang dikeluarkan LSP belum memberikan jaminan kepada sopir tersebut dalam hal kenaikan gaji," ujarnya.



## HINO500 Series

Drive Your Business Easier



**FM 260 JD**  
Truk 6x4 | GVW 26 Ton

**NEW GENERATION  
RANGER**

*HINO New Generation Ranger segmen dump memiliki tenaga besar dan performa tangguh di medan off-road. Dilengkapi Full Air - Brake system untuk meningkatkan performa pengereman yang lebih responsive. Desain rangka berkualitas tinggi lebih kuat dan tahan lama. Dump Truk dengan resale value tinggi hadir dengan varian yang lebih banyak.*

**Tersedia varian truk dump 6x4 FM 235 JD untuk melengkapi kebutuhan bisnis anda yang beragam**

PT HINO MOTORS SALES INDONESIA  
Wisma Indomobil II, Jl Letjen MT. Haryono Kav. 9, DKI Jakarta 13330

Hino Customer Care Center: ☎ 0.800 100 4466 @ hino.hotline@hino.co.id  
www.hino.co.id f HinoID | Fanpage: Hino Indonesia @HinoID





Better Performance

**PT. INDO RETREADING**  
AND TIRE SERVICES

Meet Us @ ITSCL  
19 - 21 October 2016  
Booth J08, JIEXPO

# TOTAL BIAYA BAN TINGGI? KAMI SOLUSINYA!!!

*Reliable and Safe Retread Tire  
Total Tire Saving > 40%*



BIAS 6X

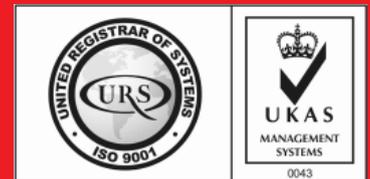


RADIAL 4X



ITMS

Satu-satunya Retreader  
Bersertifikasi ISO 9001:2008



ISO 9001:2008 Cert. No.: 69789

**ITMS<sup>®</sup>** INTEGRATED TIRE MANAGEMENT SOLUTIONS

Kompleks Hyundai Multiguna II  
Jl. Tanjung No. 10 & 12, Lippo Cikarang  
Bekasi 17550, Indonesia

T : 021 8990 3579  
M : 0817 600 1855 / 0819 3248 2842  
E : info@indoretreading.com



# EFEKTIVITAS OPERASIONAL GUDANG DENGAN PENERAPAN 5S

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

Kepala Divisi Pendidikan dan Pelatihan Supply Chain Indonesia

(Bagian 2)

Setelah membentuk tim implementasi metode 5S dan menyusun rencana implementasi metode 5S, langkah strategis yang efektif dalam mengimplementasikan metode 5S adalah implementasi metode 5S. Implementasi Metode 5S disesuaikan dengan Rencana Implementasi Dalam implementasi Metode 5S dan menjadikannya sebagai budaya kerja di perusahaan, sering kali tidak berjalan sebagaimana mestinya karena kurangnya pemahaman di antara pimpinan perusahaan sebagai pengambil keputusan mengenai apa itu 5S dan apa perannya.

Masih banyak para pimpinan perusahaan yang menganggap bahwa 5S adalah sekadar "penataan barang" atau "bersih-bersih" saja, sehingga tidak dijadikan sebagai kegiatan yang serius karena tidak jelas kaitannya dengan produktivitas. Padahal untuk membangun disiplin karyawan di tempat kerja dan menjadikannya sebagai

budaya sangat dibutuhkan bimbingan, pengarahan, dan dukungan dari pimpinan perusahaan.

"Tanggung jawab akhir dari penerapan Metode 5S berada di pimpinan tertinggi" oleh sebab itu komitmen dari pimpinan tertinggi untuk keberhasilan penerapan Metode 5S sangatlah diperlukan.

Komitmen dari pimpinan tertinggi terhadap penerapan Metode 5S dapat ditandai dengan:

- Mengalokasikan waktu dan sumber daya yang dimiliki ikut berperan aktif dalam penerapan Metode 5S.
- Mendukung kegiatan pelatihan untuk seluruh karyawan.
- Secara terus menerus melakukan komunikasi tim dan mengawasi kegiatan dan perkembangan kegiatan.
- Mengambil tindakan strategis dan menyelesaikan permasalahan yang dapat menghambat kemajuan tim.
- Selalu konsisten dalam menjaga kejelasan tujuan perusahaan.

## Contoh Rencana Implementasi Metode 5S

No.	Aktivitas	Minggu							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Sosialisasi Rencana Implementasi Metode 5S	■							
2	Pengumpulan Data		■						
3	Pelaksanaan Seiri (Ringkas)			■					
4	Pelaksanaan Seiton (Rapi)				■				
5	Pelaksanaan Seiso (Resik)					■			
6	Pelaksanaan Seiketsu (Rawat)						■		
7	Pelaksanaan Shitsuke (Rajin)							■	■

**Jika pimpinan tertinggi tidak memiliki komitmen dari kegiatan implementasi Metode 5S dapat ditandai dengan:**

1. Berulang kali menunda pertemuan.
2. Berulang kali tidak hadir pada pertemuan.
3. Tidak mendukung kegiatan pelatihan karyawan.
4. Tidak memperhatikan perkembangan kegiatan.
5. Tidak segera mengambil keputusan untuk permasalahan yang menghambat kegiatan.
6. Tidak konsisten dalam pengambilan keputusan.



**Komitmen manajemen harus dibuatkan dokumen tertulis dan diletakkan di tempat yang dapat diketahui oleh setiap karyawan. Contoh bentuk komitmen dari manajemen adalah sebagai berikut.**

<p>KOMITMEN MANAJEMEN DALAM IMPLEMENTASI METODE 5S</p> <p>Saya berjanji untuk berperan aktif dan menerapkan prinsip-prinsip 5S (Seiri-Ringkas, Seiton-Rapi, Seiso-Resik, Seiketsu-Rawat, Shitsuke-Rajin) dengan kesungguhan hati</p> <p>Saya berjanji untuk menciptakan kemudahan dan kelancaran kerja melalui penataan, perawatan, kebersihan dan kedisiplinan pada lingkungan kerja dan sarana kerja</p> <p>Saya berjanji untuk menjadi manusia yang menjalankan disiplin diri dan bertanggung jawab</p> <p style="text-align: center;">Kota, Tanggal, Bulan, Tahun</p>			
Direktur	Direktur	Direktur	Direktur
Manajer	Manajer	Manajer	Manajer

**A.KEBIJAKAN MANAJEMEN**

Kebijakan manajemen merupakan suatu pernyataan standar dari budaya, kebiasaan atau perilaku yang diinginkan perusahaan yang diterapkan di seluruh bagian yang ada di organisasi perusahaan. Kebijakan manajemen menggambarkan tindakan para karyawan di area kerjanya agar karyawan dapat menjalankan pekerjaan dengan baik dan benar. Kebijakan manajemen juga dapat berlaku bagi pelanggan, contohnya, kebijakan terhadap keluhan pelanggan, menjaga hubungan pelanggan, atau menyikapi informasi yang diterima dari pelanggan. Kebijakan manajemen harus terdokumentasi dengan baik, yang dirumuskan melalui suatu analisa dari faktor internal dan eksternal perusahaan yang dapat memengaruhi tujuan dan target perusahaan. Kebijakan manajemen secara umum dan implementasi Metode 5S dirumuskan oleh manajemen puncak dari direksi dan manajer. Bentuk kebijakan manajemen dan kebijakan 5S dapat dilihat berikut ini.

**B. SOSIALISASI RENCANA IMPLEMENTASI METODE 5S**

Sosialisasi adalah suatu kegiatan atau suatu upaya yang dilakukan oleh seseorang atau beberapa orang dalam suatu organisasi atau institusi, untuk memberitahukan sesuatu (informasi) yang perlu diketahui oleh umum atau kalangan terbatas. Untuk implementasi Metode 5S di perusahaan yang belum mengetahui apa arti dan fungsi 5S maka diperlukannya sosialisasi. Tujuan dari pelaksanaan sosialisasi implementasi Metode 5S adalah menjelaskan 5S kepada pimpinan tertinggi di perusahaan untuk mendapatkan izin. Setelah mendapat izin mengimplementasikan Metode 5S dari pimpinan tertinggi di perusahaan, selanjutnya adalah sosialisasi kepada karyawan yang bertugas di gudang agar dapat memahami apa itu 5S dan fungsi 5S, dan keuntungan setelah dilakukan penerapan. Setelah semua memahami tentang 5S maka tugas perancangan dapat lebih mudah dilaksanakan. Cara penyampaiannya sosialisasi adalah berupa tatap muka. Dalam sosialisasi tersebut juga disampaikan struktur organisasi tim implementasi Metode 5S.

Demikian juga dengan implementasi Metode 5S. Implementasi ini bisa dijalankan dengan baik dan diketahui oleh orang-orang yang akan terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung maka sosialisasi ini

LOGO PERUSAHAAN	KEBIJAKAN MANAJEMEN	LOGO 5S
<p>(Nama Perusahaan) bertekad untuk melaksanakan pekerjaan dengan disiplin yang tinggi dengan menerapkan prinsip-prinsip 5S agar dapat melakukan pekerjaan dengan baik dan benar. Bagaimanapun, disiplin penerapan prinsip-prinsip 5S berhubungan dengan pelaksanaan pekerjaan untuk lebih produktif dan efisien. Sasaran kami adalah untuk menghasilkan mutu kerja yang sempurna dan bebas dari kecelakaan, waktu yang tepat, dan tidak ada pemborosan.</p> <p>Dukungan yang penuh dari seluruh karyawan adalah penting bagi efektivitas penerapan 5S yang menjadikannya sebagai budaya kerja perusahaan. Seluruh karyawan diwajibkan untuk bekerja sama secara penuh disetiap kegiatan dengan membantu rekan kerjanya untuk mencapai sasaran yang telah dicanangkan. Maka perlu dukungan total dari semua orang yang ada di perusahaan</p> <p style="text-align: right;">Kota, Tanggal, Bulan, Tahun</p> <p style="text-align: right;">Pimpinan tertinggi</p>		

LOGO PERUSAHAAN	KEBIJAKAN 5S	LOGO 5S
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 5S diterapkan untuk menciptakan karyawan yang disiplin, berbudaya dan berperilaku baik serta bertanggung jawab melalui peningkatan yang berkesinambungan terhadap pengelolaan dan perbaikan yang terus-menerus terhadap lingkungan kerja agar selalu lebih baik, bersih, aman dan nyaman, sehingga pekerjaan yang dilakukan terasa menyenangkan.</li> <li>2. Seluruh karyawan diwajibkan berpartisipasi aktif dalam kegiatan penerapan Metode 5S di lingkungan kerjanya.</li> <li>3. Penerapan Metode 5S adalah bagian dari pekerjaan sehingga dalam kegiatan 5S tidak diperbolehkan melakukan kerja lembur hanya untuk melakukan 5S.</li> <li>4. Seluruh karyawan harus konsisten menjalankan prinsip-prinsip 5S sampai kapan pun dan lingkungan mana pun di perusahaan.</li> </ol> <p style="text-align: right;">Kota, Tanggal, Bulan, Tahun</p> <p style="text-align: right;">Pimpinan tertinggi</p>		

perlu dilakukan. Jika suatu kegiatan yang melibatkan orang lain atau banyak orang tetapi tidak dilakukan sosialisasi sebelumnya, maka kegiatan tersebut cenderung gagal, apalagi kesuksesan kegiatan tersebut perlu didukung oleh orang-orang yang terlibat.

Dalam sosialisasi tersebut beberapa hal yang perlu disampaikan antara lain adalah:

- Kegiatan apa yang dilakukan
- Tujuan dari kegiatan
- Target kegiatan
- Waktu pelaksanaan
- Siapa yang terlibat (organisasi tim implementasi Metode 5S)
- Lokasi kegiatan
- Batasan kegiatan

### C. Pengumpulan Data

Setelah melakukan sosialisasi, langkah selanjutnya adalah pengumpulan data. Data adalah sesuatu yang belum mempunyai arti atau belum dapat digunakan dan perlu adanya pengolahan. Data yang dibutuhkan untuk implementasi Metode 5S dapat berupa gambar, informasi, dan dokumen. Data tersebut dikumpulkan dan diolah, untuk mendapatkan hasil yang dapat digunakan untuk mendukung implementasi Metode 5S.

### Data berupa gambar.

Data berupa gambar yang pertama adalah data yang diperoleh melalui proses foto. Foto tersebut untuk mengabadikan kondisi yang ditemui di lokasi kerja yang ada di gudang. Lokasi-lokasi yang perlu di foto untuk kepentingan implementasi Metode 5S, yaitu lokasi yang tidak rapi atau berantakan dan lokasi yang dalam kondisi tidak semestinya atau lokasi yang dapat memengaruhi efektivitas operasional gudang. Foto tersebut dijadikan dasar untuk memberikan informasi kondisi saat ini di gudang.

Data berupa gambar yang kedua adalah data berupa gambar *layout* dari gudang tersebut. *Layout* tersebut menggambarkan posisi ruangan atau tempat-tempat yang ada di gudang dan peruntukkan dari tempat tersebut. Data tersebut dijadikan dasar untuk memberikan informasi kondisi tempat, peruntukkan, dan penataannya.

### Data berupa informasi

Data berupa informasi yang pertama adalah data pencatatan alat-alat, barang atau produk yang ada di lingkungan gudang. Pendataan ini bertujuan untuk mempermudah pada waktu akan melakukan pemilahan atau pengelompokan.

Berikut ini contoh tabel pendataan tersebut:

TANGGAL PENDATAAN							
No.	Alat	Barang	Produk	Jasa	Fungsi	Lokasi	Keterangan
Diketahui Oleh				Dibuat Oleh			
(.....)				(.....)			

Data berupa informasi yang kedua dapat diperoleh melalui *interview* atau kuesioner dengan menetapkan karyawan yang bekerja di gudang untuk memperoleh tentang pendapat mereka terhadap tingkat kebutuhan karyawan akan perlu dan tidaknya implementasi 5S di gudang. Jumlah karyawan sebagai pembagi dari hasil penilaiannya.

No.	Pertanyaan	SP			
		SP	P	KP	TP
1	( SEIRI ) Apakah perlu dilakukan pemisahan penyimpanan barang-barang yang ada di lingkungan kerja di gudang?				
2	( SEITON ) Apakah penataan barang-barang perlu dilakukan agar operasional gudang dapat berjalan efektif?				
3	( SEISO ) Apakah kebersihan (barang dan peralatan di lingkungan kerja perlu dijaga dan diperhatikan?				
4	( SEIKETSU ) Apakah perlu dilakukan pemeliharaan penataan atau penempatan barang dan alat di lingkungan kerja agar teratur, rapi dan bersih ?				
5	( SHITSUKE ) Apakah perlu kedisiplinan dalam penataan atau penataan barang di lingkungan?				
Total Perhitungan					

Keterangan:

SP = Sangat Perlu

P = Perlu

KP = Kurang Perlu

TP = Tidak Perlu

Contoh:

Pertanyaan & Penilaian Kedua:

No.	Pertanyaan	SP			
		SB	B	KB	TP
1	( SEIRI ) Bagaimana pemisahaan penyimpanan barang-barang yang ada di lingkungan kerja di gudang saat ini?				
2	( SEITON ) Bagaimana penataan barang-barang di lingkungan kerja?				
3	( SEISO ) Bagaimana kebersihan (barang dan peralatan) di lingkungan kerja saat ini?				
4	( SEIKETSU ) Bagaimana pemeliharaan penataan atau penempatan barang dan peralatan di lingkungan kerja saat ini?				
5	( SHITSUKE ) Bagaimana kedisiplinan dalam penataan atau penempatan barang di lingkungan saat ini?				
Total Perhitungan					

Keterangan:

SB = Sangat Baik

B = Baik

KB = Kurang Baik

TB = Tidak Baik

Contoh:

Pertanyaan & Penilaian Pertama:

Dari pertanyaan pertama akan menginformasikan persentase kebutuhan yaitu perlu tidaknya dilakukan implementasi Metode 5S dan dari pertanyaan kedua akan menginformasikan persentase keadaan yaitu kondisi lingkungan gudang sudah baik atau malah tidak baik. Dengan informasi tersebut dapat dibuat pembobotan nilai untuk mengetahui bagian mana yang membutuhkan implementasi Metode 5S.

Dari hasil penilaian terhadap bobot tersebut yaitu dengan cara [(jumlah nilai SP atau x bobot)+(jumlah nilai P x bobot)+(jumlah nilai KP x bobot)+(jumlah nilai TP x bobot)] merupakan Bobot Nilai Kebutuhan. Sedangkan untuk Bobot Nilai Keadaan dilakukan dengan cara yang sama, yaitu [(jumlah nilai SB atau x bobot)+(jumlah nilai B x bobot)+(jumlah nilai KB x bobot)+(jumlah nilai TB x bobot)]

Bobot dari nilai tersebut adalah:

SP dan SB	= 2
P dan B	= 1
KP dan KB	= -1
TP dan TB	= -2

**Kemudian Bobot Nilai tersebut ditabelkan seperti berikut ini.**

5S	KEBUTUHAN	KEADAAN
SEIRI		
SEITON		
SEISO		
SEIKETSU		
SHITSUKE		

**Dari data tersebut dapat dilihat bahwa semua prinsip dalam Metode 5S yaitu Seiri, Seiton, Seiso, Seiketsu dan Shitsuke, yaitu nilai Kebutuhan dan Keadaannya, Jika Kebutuhan (+) dan Keadaan (-) maka perlu dilakukan perbaikan dan implementasi Metode 5S sangat diperlukan. Sedangkan jika Bobot Nilai sebaliknya maka perlu review di gudang untuk peningkatan efektivitasnya.**



## PERBEDAAN BEAD DAN HEEL

*Apakah bedanya antara bead dengan heel pada sebuah ban? Terdapat di bagian mana yang namanya bead atau heel? Apa fungsinya masing-masing?*

Rochman, PO Gapuraning Rahayu, Ciamis

Jawaban oleh:

**BAMBANG WIDJANARKO**  
Independent TBR Tire Analyst

Salah satu hal yang terpenting dalam mengelola bisnis angkutan truk/bus adalah efisiensi dan efektivitas biaya agar dapat bersaing dengan para kompetitor. Salah satu komponen biaya terbesar dalam operasional angkutan truk/bus selain pembelian bahan bakar minyak adalah pembelian ban. Apabila biaya pemakaian ban dapat ditekan seminim mungkin, hal itu sangat mengurangi biaya operasional.

Supaya dapat menekan biaya pemakaian ban, sangat penting untuk memahami dan menguasai teknik atau cara perawatan ban. Supaya kita bisa merawat ban dengan baik, kita harus mengetahui detail anatomi ban, fungsi bagian-bagian tertentu,

karakter, dan kelemahan ban. Perlakuan terhadap ban yang sesuai dengan fungsi anatomi ban tersebut akan sangat berpengaruh terhadap usia dan kilometer pemakaian ban. Semakin awet ban tersebut, semakin menurun biaya perawatan kendaraan.

Tidak semua teknisi atau penjual ban menguasai anatomi ban dan fungsi dari masing-masing bagian secara detail. Ada sebagian teknisi atau penjual yang merasa tidak terlalu perlu untuk mempelajari anatomi ban dan fungsi-fungsinya secara mendalam. Padahal, anatomi ban dan fungsi-fungsinya sangat penting untuk dipahami agar tidak terdapat kesalahan dalam perlakuan terhadap ban, karena kesalahan dalam memperlakukan ban akan memperpendek usia ban dan mengurangi performa ban tersebut.

Seorang teknisi andal harus bisa memutuskan/memberi saran, tindakan apa yang harus dilakukan terhadap permasalahan yang timbul pada ban, setelah mendapat informasi dari pemakai tentang jenis dan kondisi kendaraan, kondisi medan jalan, kondisi beban dan jenis muatan, juga kondisi cuaca setempat walaupun seorang teknisi tidak mempunyai wewenang untuk memutuskan secara langsung tentang klaim, karena hal itu merupakan wewenang dari seorang *claim adjuster* yang ditunjuk oleh pabrik. Selain harus menguasai anatomi ban dan fungsi-fungsinya secara detail, seorang teknisi ban juga perlu tahu tentang anatomi dan fungsi dari bagian-bagian tertentu kendaraan (terutama untuk bagian kaki-kaki) yang berhubungan dengan ban, hapal geografis daerah pemasaran, tahu tentang hukum-hukum fisika yang berlaku di kendaraan dan hapal kebiasaan serta karakter pengemudi di tiap daerah atau negara.

Berikut ini adalah gambar dari anatomi ban, nama dan penjelasannya.

### **BODY PLYS**

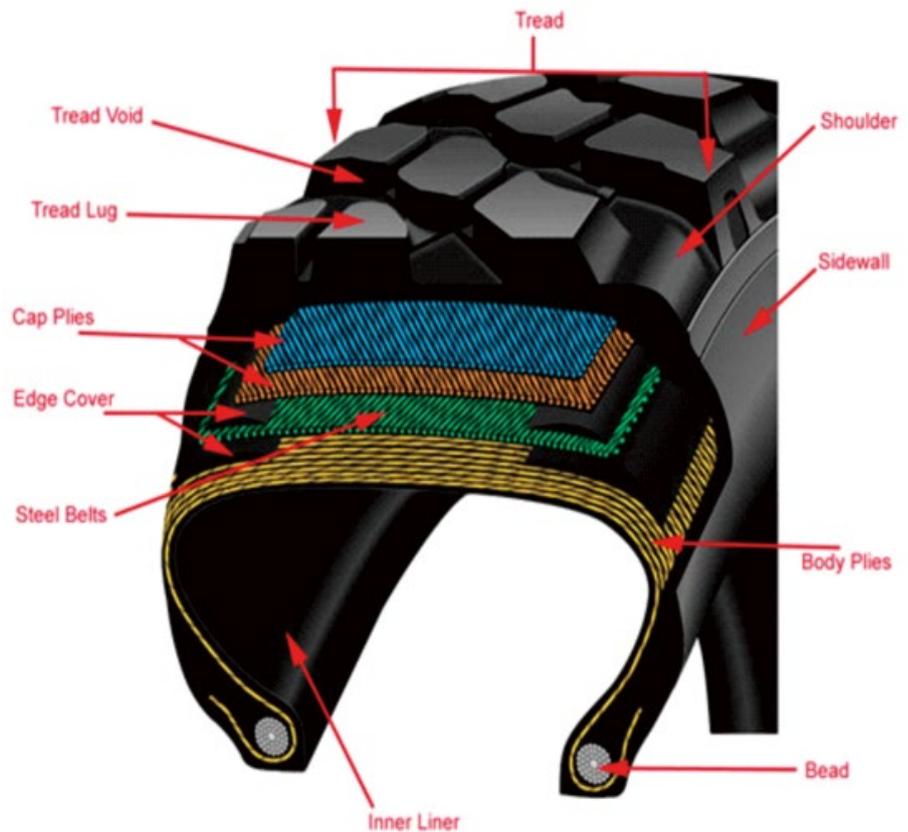
Bagian utama dari sebuah ban berupa lembaran berlapis yang terdiri dari *polyester* atau nilon atau kawat baja dengan lapisan karet yang melingkar dan melilit dari ujung *bead* yang satu ke ujung *bead* lainnya (*turn up*). Bagian ini biasa disebut juga dengan *carcass* (ban radial) atau *casing* (ban bias) yang berfungsi untuk menahan tekanan udara dari dalam ban, beban atau benturan yang dialami oleh sebuah ban. Fungsinya lebih kurang sama dengan kerangka besi beton pada sebuah bangunan. Jika ada benang atau kawat yang terputus atau terdeformasi dari rangkaiannya akibat sebuah benturan yang dialami oleh ban, biasanya akan mengakibatkan kembang (*broken/spread cord*). Terlepasnya rekatan antara *body plies* (kerangka ban) dengan *sidewall* (daging dinding samping ban yang melapisnya) juga mengakibatkan kembang (*separation*).

### **CAP PLYS**

Benang dengan sudut 0 derajat yang dilapisi karet dan digunakan untuk melilit sabuk baja agar sabuk baja tersebut tidak berubah sudut dan diameternya akibat gaya sentrifugal saat ban digunakan pada kecepatan tinggi dan berfungsi untuk menstabilkan ban.

### **EDGE COVER**

Layer karet khusus yang diletakkan di antara pinggir sabuk baja dan berfungsi sebagai peredam getaran pada ujung sabuk baja. Seperti lapisan *sandwich*.



### **STEEL BELTS**

Suatu lapisan serat baja yang sudah dilaminasi dengan karet dan disusun secara bersilang. Sabuk baja ini memberikan kekuatan tambahan pada ban (*reinforcement*) dan mempunyai karakter fisik yang bersifat lebih stabil dan fleksibel. Fungsi *steel belt* adalah sebagai penahan *body plies* untuk mendapatkan bentuk telapak ban agar dapat menapak di atas permukaan jalan dengan sempurna serta memperkuat *body plies* agar selalu dapat mempertahankan bentuk dari konstruksi ban.

### **BEAD**

Yang dimaksud disini adalah *bead wire*, berupa himpunan dari beberapa lembar kawat baja yang berfungsi untuk melilitkan/menjadi pegangan ujung kawat baja (*body plies*) yang menjadi kerangka dari sebuah ban (*turn up*). Fungsinya lebih kurang sama dengan pondasi pada sebuah bangunan. Tidak berupa batangan besi baja, namun terdiri atas himpunan beberapa lembar kawat baja (seperti sapu lidi), karena tetap dibutuhkan kelenturan/fleksibilitas. Istimewanya baik pada ban bias maupun ban radial, *bead wire* selalu

terbuat dari himpunan kawat baja. Namun dengan perkembangan teknologi ban radial saat ini, selain hanya terdiri dari himpunan kawat baja, ada juga *bead wire* yang masih dilapis dengan benang nilon sebagai penguat, namanya teknologi ban radial *hybrid*. *Bead* juga menjamin kestabilan kedudukan ban pada velg. Kekuatan dan kestabilan sebuah ban sangat bergantung pada *bead*. Jika terjadi rem gancet atau terlalu sering digunakan, maka *bead* bisa terbakar oleh temperatur velg yang memanas. Jika terjadi defleksi berlebihan akibat dari overtonase atau kurang tekanan udara, maka *bead* bisa jebol. Karena *bead* inilah yang paling mendapat tekanan gaya dari velg. Jika velg pecah, secara otomatis *bead* pun pasti mengalami *rim cut* (tersayat oleh pecahan velg).

### TREAD

Merupakan bagian telapak ban yang bersentuhan dengan permukaan jalan dan biasa disebut juga dengan *crown* dan berfungsi untuk melindungi *carcass* atau *casing* yang merupakan kerangka ban juga untuk memberikan traksi. Umur pakai normal dari sebuah ban juga ditentukan oleh masih layak atau tidaknya *tread* untuk dipakai. Pada sebuah ban biasanya terdapat tanda berupa tonjolan-tonjolan TWI (*tread wear indicator*) yang berfungsi untuk menjadi tanda batas keamanan pemakaian sebuah ban.

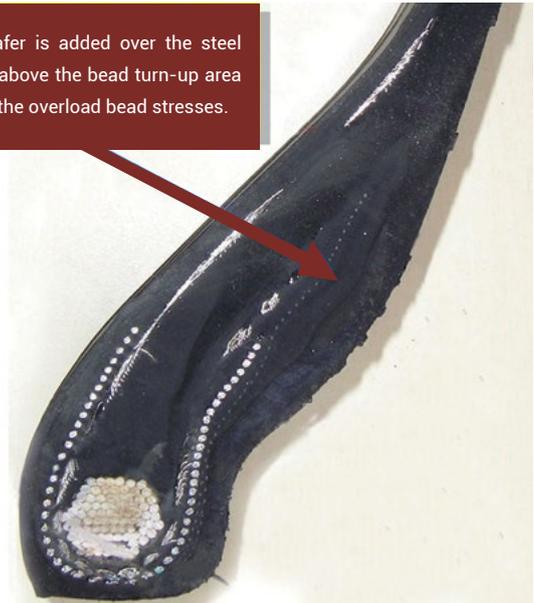
### TREAD LUG

*Pattern* atau pola berupa pulau-pulau pada telapak ban. Bisa berupa *rib*, *lug*, *block*. Berfungsi untuk mensiasati kondisi berbagai jenis medan jalan.

### TREAD VOID

Ada yang menyebutnya sebagai *groove*. Selain berfungsi sebagai ventilator dan kanal udara pendingin pada ban juga berfungsi sebagai penguat daya cengkeram permukaan telapak ban pada permukaan jalan dan penyibak genangan air. *Tread void* merupakan bagian paling tipis dan rawan dari telapak ban. Maka pemakai harus senantiasa membersihkan batu kerikil atau benda lainnya yang terperangkap di dalam alur ban ini, supaya ban tidak mengalami *groove crack* (retak alur ban).

Nylon Chafer is added over the steel chafer till above the bead turn-up area to spread the overload bead stresses.



Bead pada ban truk & bus radial hybrid diperkuat dengan benang nilon.

### SIDEWAL

Bagian samping yang juga sering disebut sebagai lambung ban. Dinding samping ban ini merupakan bagian paling lentur dari sebuah ban dan paling banyak mengalami tekanan akibat defleksi selama kendaraan beroperasi. Maka dari itu *sidewall* sering disebut sebagai *critical area* dari sebuah ban. Pada ban radial jika dipompa, hanya bagian *sidewall*-nya saja yang bergerak tegak. Sementara pada ban bias seluruh tubuhnya cenderung akan mekar membulat. Pada pemakai pemula atau pemakai ceroboh, ban radial sering terjadi *sidewall* sobek seperti ritsleting (*zipper break*), karena rangkaian kawat *body plies* putus setelah berulang kali mengalami tekukan (defleksi) akibat dari kurangnya tekanan udara pada ban. Jadi kuncinya adalah dinding samping ban radial harus diusahakan agar senantiasa dalam keadaan tegak rata terus (tidak menggelembung seperti perut berlemak), supaya kerangka kawat baja di dalamnya tidak mengalami tekukan dan akhirnya putus satu persatu.

### SHOULDER

Bagian ini merupakan daerah pertemuan antara *sidewall* dan *tread*. *Shoulder* sering mengalami benturan dan sayatan (*shoulder impact*) ketika kendaraan melintas pada medan jalan yang tidak rata atau kendaraan sering turun naik dari bahu jalan (*rib tear*). Maka seringkali pabrik memberikan penguat pada sektor ini berupa strip-strip bertingkat.

### INNER LINER

Salah satu bagian yang terletak pada bagian paling dalam dari sebuah ban yang mempunyai fungsi sebagai pengganti ban dalam dan terbuat dari campuran karet yang solid serta kedap udara.

Nah, khusus untuk daerah sektor *bead* masih bisa didetailkan nama-nama bagiannya lagi. Di dalam *bead area* ada yang namanya:

#### **Bead Wire**

Tentang bagian ini sudah dijelaskan pada bagian awal artikel ini.

#### **Bead Heel**

Bagian tumit dari *bead*.

#### **Bead Sole**

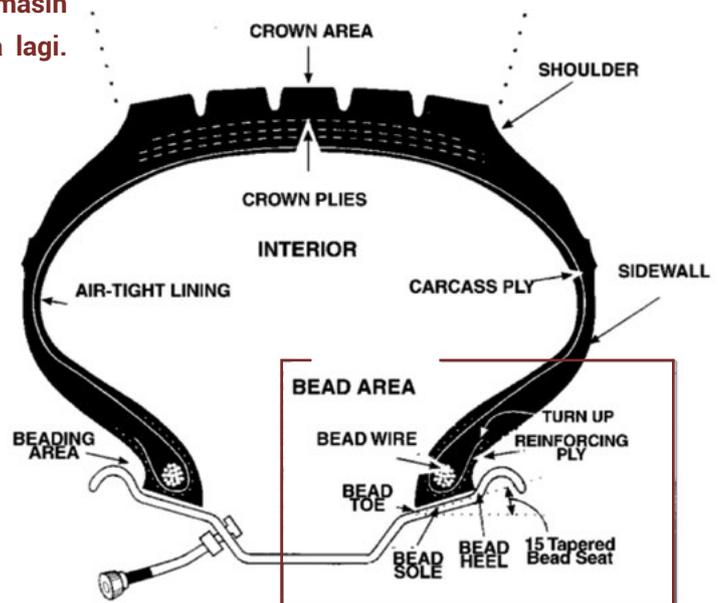
Bagian telapak dari *bead*.

#### **Bead Toe**

Bagian tungkai dari *bead*.

#### **Turn Up**

Ujung lilitan dari *body plies*.



Jadi, Anda jangan terkecoh, memang ada perbedaan arti antara *bead* dengan *heel*, karena *heel* hanya merupakan salah satu bagian dari *bead area*. Memang banyak saya temui, orang yang mengistilahkan *bead* dengan *heel* dan sebaliknya. Supaya tidak terjadi lagi kesimpangsiuran informasi dan supaya kesalahan yang sering tidak terjadi

berulang-ulang, tidak lantas dianggap sebagai suatu kebenaran, maka saya perlu menjelaskan tentang anatomi ban. Semoga dengan mengetahui secara pasti tentang anatomi ban dan fungsi-fungsinya, pemakai dapat melakukan perawatan dengan baik dan memperlakukan ban dengan semestinya.

Sumber :

Pirelli Tire SpA | Michelin Tire Corp | Bridgestone / Firestone, Inc | Goodyear Tire & Rubber Co | American Trucking Association



# Wedo Wiroaji

## Cari Mitra Usaha yang Satu Visi

Teks: Citra D. Vresti Trisna, Ratna Hidayati Foto: Pebri Santoso

PT Semen Indonesia Beton merupakan Grup dari PT Semen Indonesia. Perusahaan yang awalnya dikenal dengan nama PT SGG Prima Beton ini memproduksi beton siap pakai dan beton pra-cetak. Sampai hari ini, PT Semen Indonesia Beton memainkan peranan penting sebagai *strategic tool* dan juga sebagai pendukung *community development*. Sebagai anak perusahaan, PT Semen Indonesia Beton diharapkan mendukung bisnis inti Semen Indonesia selaku *holding company* serta memberikan kontribusi yang maksimal untuk mencapai keunggulan kompetitif dan perkembangan perusahaan secara kontinu.

Sebagai anak perusahaan, diharapkan mampu memberikan sinergi yang bermanfaat dalam mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Sampai hari ini PT Semen Indonesia Beton, telah melakukan berbagai terobosan yang bersifat visioner dan strategik untuk meningkatkan kapasitas dan kompetensinya dalam rangka merealisasikan visi dan misi yang telah ada.

Ketatnya persaingan dan tingginya standar mutu yang dipersyaratkan konsumen membuat PT Semen Indonesia Beton mau tidak mau harus melakukan sinergi antar-unit

bisnis yang ada. Karena, upaya ini dapat memperkuat daya saing bisnis dan terutama meningkatkan kapasitas dan kompetensinya. Tidak mengherankan apabila PT Semen Indonesia kemudian melakukan langkah visioner dan strategis dengan membeli 2,9 juta lembar saham dari PT Varia Usaha Beton. Dengan demikian, PT Semen Indonesia memiliki saham mayoritas, dengan jumlah kepemilikan saham sebesar 50,9%.

Saat ini, baik PT Semen Indonesia Beton dan PT Varia Usaha Beton menjadi dua perusahaan di bawah naungan Semen Indonesia yang melakukan aktivitas di bisnis yang sama, yakni sebagai produsen dan pemasar produk-produk hilir industri semen, seperti beton siap pakai (*ready-mixed concrete*), beton pracetak (*precast concrete*), dan masonry beton (*concrete masonry*). Namun, yang membedakan antara keduanya adalah pangsa pasar dari dua perusahaan tersebut. PT Semen Indonesia Beton beroperasi di wilayah pasar di Indonesia Bagian Barat, sementara PT Varia Usaha Beton memiliki wilayah pasar di Indonesia Timur.

Berikut kutipan wawancara dengan Wedo Wiroaji, Direktur Utama PT Semen Indonesia Beton.

### Bagaimana perkembangan bisnis PT Semen Indonesia Beton dari tahun ke tahun?

Kalau ditinjau dari segi bisnis, PT Semen Indonesia Beton merupakan anak usaha dari Semen Indonesia Group. Semen Indonesia merupakan *market leader* untuk industri semen di Indonesia dengan pangsa pasar 43%-44% dari seluruh *market* nasional. Saat ini jumlah produksi Semen Indonesia mencapai 30 juta ton per tahun. Sedangkan kami, PT Semen Indonesia Beton mendapat misi untuk menjadi perusahaan di Industri hilir semen dalam bentuk beton. Sedangkan beton terdiri menjadi dua macam; *pertama* adalah *ready-mixed* atau produk yang kami jual dalam keadaan cair dan dikirim menggunakan truk *mixer*. *Kedua*, adalah beton dalam bentuk *precast* atau yang berbentuk tiang pancang, saluran air, dan dinding yang ada di depan apartemen.

### Apa saja keunggulan kompetitif yang dimiliki?

Secara bisnis, produk yang kami jual bisa dikatakan sebagai barang-barang umum. Secara khusus produk, kami tidak punya unggulan. Namun, yang menjadi keunggulan kami adalah dukungan dari industri semen terbesar di Indonesia. Karena kalau berbicara beton, bahan bakunya adalah pasir, batu, dan semen. Pasir dan batu itu didapat secara alamiah di masing-masing daerah, sedangkan untuk semen, kami langsung dapat pasokan dari Semen Indonesia. Saat ini lokasi pabrik Semen Indonesia Beton berada di Jawa Timur, Makassar, dan Padang, jadi sudah dikunci. Sedangkan *packing plant* di Indonesia ada 13-14 buah mulai dari Sorong hingga Medan. Bahkan di Aceh sedang dibangun pabrik baru.

Seperti apa kontribusi PT Semen Indonesia Beton untuk pembangunan nasional?

Hal yang menjadi tantangan kami saat ini adalah bagaimana PT Semen Indonesia Beton memberikan kontribusi dalam pembangunan nasional, meski baru menapaki usia empat tahun. Dalam kurun waktu tersebut, kami telah memberikan kontribusi yang cukup besar, baik dalam hal sumbangsih *ready-mixed* dan juga *precast* di wilayah Jawa Timur, Jawa Tengah, Bali, Nusa Tenggara Timur. Kami juga akan memulai di Sulawesi. Varia Usaha Beton yang merupakan salah satu anak perusahaan PT Semen Indonesia Beton sedang mempersiapkan diri untuk usaha di Palembang dan Lampung. Sedangkan untuk PT Semen Indonesia Beton berfokus di Jawa bagian barat dengan jumlah seluruh produksi 850.000 meter kubik beton, sehingga kalau dihitung *market share* kami adalah 7%-8% untuk beton. Sedangkan di Jakarta sendiri perusahaan *ready-mixed* ada lebih kurang 50 perusahaan. Tantangan kami adalah menambah jumlah *market share*.

Terhitung sejak empat tahun beroperasi, dengan total jumlah *market share* 7%-8% apakah sudah mencapai target PT Semen Indonesia Beton?

Sebenarnya belum karena target kami cukup tinggi. Jadi kalau melihat dari total produksi Semen Indonesia itu hitungannya sederhana. Semen Indonesia pada tahun 2020, target penjualannya adalah 50 juta ton per tahun. Kalau saya mau ambil 10 persen saja dari sana, itu sudah 5 juta. Kalau 5 juta itu dijadikan beton itu 15 juta meter kubik. Sekarang kami baru berada di angka 1,5 juta. Berarti dengan jumlah tersebut, paling tidak sudah harus 10 kali lipat daripada hari ini. Jadi bagaimana kami mendapatkan mitra yang memiliki visi yang sama untuk mengembangkan industri konstruksi di Indonesia. Kalau sekarang kami punya 600 armada. Jadi kalau dalam waktu empat tahun kami harus punya 6.000 truk. Selain itu, kami juga ingin merangkul perusahaan *ready-mixed* yang sudah ada dan beraliansi untuk menghasilkan sesuatu yang baik kepada konsumen kami.



Wedo Wiroaji, Direktur Utama PT SGG Prima Beton, Tbk.

Dengan banyaknya pemain di bisnis *ready-mixed*, seperti apa strategi dalam bertahan dan memenangkan persaingan?

Kalau dari segi harga, semua bersaing. Namun, strategi yang utama adalah dalam hal pengiriman. Dalam bisnis kami, dibutuhkan manajemen yang baik dalam pengiriman. Karena, beton untuk *ready-mixed* itu waktu pengirimannya terbatas. Sejak semen dituang dan dicampur, kami hanya punya waktu tiga jam dan tidak bisa lebih. Bahkan standarnya adalah dua jam. Semua konsumen kami minta dilayani *on time*, sedangkan di sisi lain konsumen kami banyak dan kami harus mengatur truk kami. Tapi, untung saja teknologi saat ini, seperti GPS, sangat membantu. Biasanya, agar kami bisa *on time*, kami mengatur agar tidak terlalu banyak jumlah *plant*, tapi di masing-masing *plant* kami jumlah komposisi truk kami lebihkan. Sedangkan, dari sisi pemilihan kendaraan, kami membatasi jumlah merek agar dapat dengan mudah mengatur *maintenance* kendaraan. Karena kunci dari keandalan truk *mixer* ini ada di kontrak *maintenance* dengan ATPM. Kami tidak ingin



Wedo Wiroaji, Direktur Utama PT SGG Prima Beton, Tbk.

*maintenance* kendaraan pada jam kerja, kami ingin *maintenance* dilakukan pada waktu malam. Selain itu, jumlah *sparepart* harus memadai. Itulah mengapa kami memilih merek truk yang memiliki dukungan dari segi *service* dan *sparepart*.

#### Strategi jangka menengah atau lima tahun ke depan?

Kami akan masuk ke beberapa sentra. Seperti halnya di Jakarta, mulai tahun 2012, sejak kami beroperasi, kami mainnya dari pinggir. Sekarang kami mulai merambah ke tengah. Kami telah menyiapkan di Pulogadung, Jatiwarna, dan Kemayoran. Terkait dengan infrastruktur, kami menjalin komunikasi dengan pengelola infrastruktur. Kami sedang menyiapkan pendanaan khusus untuk melakukan pembiayaan pada proyek-proyek infrastruktur. Karena kalau sekarang kami melakukan pekerjaan, jangan harap uang akan segera datang, karena akan datang sembilan bulan mendatang. Kemudian kami menjalin kerja sama yang baik dengan industri keuangan. Sehingga kami sedang memikirkan untuk mendapatkan dana-dana yang memungkinkan untuk membiayai infrastruktur.

#### Bagaimana PT Semen Indonesia Beton melihat pangsa pasar di infrastruktur?

Memang sangat menjanjikan peluang infrastruktur di Indonesia. Kalau dari jalan tol, masih ada 1.000 kilometer yang belum dibangun. Kami sedang membidik yang ada di Kalimantan dan kabarnya juga ada di Sumatera. Namun, dari proyek-proyek yang sudah kami tangani, yang paling lama ditangani adalah pembangunan Tol Surabaya-Mojokerto.

#### Bagaimana cara mengelola armada?

Saat ini, kami memiliki 690 truk *mixer*, di luar *dump truck* yang untuk mengangkut semen. Kami memiliki lebih banyak truk *mixer* yang notabene merupakan truk khusus dan secara trayek berbeda dengan truk lainnya. Inilah yang akan kami coba kembangkan secara mandiri. Kami sedang memikirkan bagaimana mendistribusikan semen dari pabrik menuju ke *plant*. Saat ini jarak dari Tuban ke Jakarta, itu kalau secara logika, membutuhkan waktu 24 jam. Tapi, ternyata dalam satu bulan, truk itu hanya tujuh kali pulang-pergi. Berarti dalam satu minggu itu satu

setengah kali. Kalau kami kelola sendiri dengan manajemen kebutuhan yang *dedicated* khusus mestinya produktivitas truk lebih besar dan lebih efektif.

[Kendala apa saja yang kerap dihadapi dalam hal ketepatan waktu pengiriman?](#)

Biasanya kendala yang kami hadapi adalah sulitnya mencocokkan jadwal masing-masing proyek dengan kapasitas kendaraan kami. Misalnya, kami pasang *plant* dengan kapasitas 20 meter kubik, pada saat itu di dalam setiap waktu kapasitasnya terbatas. Padahal ada beberapa konsumen yang ingin dilayani di waktu yang sama. Kalau konsumen ritel biasanya ingin dilayani pada siang hari. Ada juga konsumen yang ingin dilayani pada waktu malam. Tapi kebanyakan semua minta dilayani di jam-jam yang sama. Sehingga untuk mengatasi hal ini dibutuhkan satu komunikasi yang baik antara kami dan pihak proyek. Karena komunikasi adalah sesuatu yang mutlak dan tinggal kami harus melakukan servis agar kondisi peralatan dan kendaraan tetap dalam keadaan prima, serta menyiapkan jumlah armada yang memadai. Dalam bisnis ini berapa pun armadanya, sepertinya akan terus kurang.

[Apakah PT Semen Indonesia Beton memiliki vendor khusus, terutama untuk mengatasi tingginya kebutuhan armada dalam pengerjaan beberapa proyek sekaligus?](#)

Kami mengelola sendiri dalam hal armada, meski demikian kami berpikir untuk membuka kemungkinan membuka peluang untuk bekerja sama dengan pihak lain. Termasuk dalam hal *maintenance*. Saat ini sudah banyak yang menawarkan untuk menawarkan *tyre management*, tapi belum kami sepakati karena semua masih kami kelola sendiri. Ada juga yang menawarkan persewaan truk *mixer* dengan sistem *time carter*, ada juga yang berdasarkan *volume base*.

[Mana yang lebih menguntungkan, antara mengelola sendiri atau menggunakan vendor? Apakah sudah ada analisa untuk menghitung persentase keuntungan yang didapat?](#)

Secara bertahap akan kami lakukan analisa untuk menghitung dan mendapat perbandingannya. Tapi,

sementara ini kami masih mampu mengelola sendiri. Meski tidak menutup kemungkinan kami membuka kesempatan kepada vendor untuk membantu menangani bisnis kami. Kami juga belum menemukan vendor yang spesifik di satu bidang untuk membantu bisnis kami. Sampai dengan hari ini sudah ada dua mitra, salah satunya adalah anak usaha kami, Varia Usaha dan United Tractor. Sedangkan vendor yang masuk dalam kriteria kami salah satunya adalah memiliki keandalan dalam mendukung usaha kami.

[Bagaimana respons konsumen PT Semen Indonesia Beton selama ini terhadap layanan yang diberikan?](#)

Mereka menyambut baik kehadiran kami. Tentu saja semua konsumen itu suka minta harga murah. Walaupun bagi kami, murah itu bukan yang utama. Karena yang penting adalah bagaimana kami bisa memberikan *value* yang baik bagi konsumen.

[Regulasi apa yang menjadi halangan, terkait persaingan usaha?](#)

Selama ini memang belum ada. Meski Pemerintah DKI pada tahun 2018 mendatang tidak menghendaki ada *plant ready-mixed* di dalam kota. Kalau pun ada harus masuk dalam kawasan industri tertentu. Bagi kami, keputusan ini masuk akal. Karena *plant ready-mixed* memang dikenal sebagai industri yang banyak polusi debu. Namun, bagi kami yang terpenting bukanlah lokasi yang *plant ready-mixed* yang utama, tapi lebih pada bagaimana kami mengelola bisnis kami agar tidak mencemari lingkungan. Namun, selama ini kami mengelola dengan baik semua pekerjaan, sehingga tingkat pencemaran debu dapat terkelola dengan baik.

[Apa harapan ke depan?](#)

Untuk mencapai target kami mendatang, kami tidak dapat menempuh itu sendirian. Untuk itu kami membutuhkan sumbangsih pemikiran dan kerja sama dengan berbagai pihak yang sejalan dengan visi PT Semen Indonesia Beton untuk berkolaborasi bersama. Karena, seperti yang saya katakan sebelumnya, kami tidak dapat memenuhi 6.000 truk dalam waktu empat tahun.



PT Takari Jaya Abadi

## DARI MANAJEMEN TRADISIONAL KE MODERN

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Giovanni Versandi dan Dokumentasi PT Takari Jaya Abadi

Sesuatu yang besar berawal dari hal kecil, begitulah kalimat yang mungkin bisa menggambarkan PT Takari Jaya Abadi yang merupakan bagian dari Takari Group. Mereka berangkat dari *main business* angkutan sembako. Pendiri pertama adalah Irvan Ilias dan Tirta Kartono atau Tan Iking. "Tan Iking tidak memiliki penerus dan saya adalah penerus dari pendiri kedua, Irvan Ilias. Saya menangani perusahaan mulai tahun 1996. Dulu perusahaan ini belum dikembangkan karena masih memiliki beberapa unit truk saja," kata Taufik Hidayat, Direktur PT Takari Jaya Abadi.

Sejak itu, perusahaan terus berinvestasi. Pada tahun 1996 punya sekitar 20-an unit. Tahun 2010, perusahaan melakukan investasi unit baru sebanyak 100 truk. Pembelian dan pembelanjaan peralatan pendukung dilakukan Taufik agar bisa sejajar dan bersaing secara kompetitif dengan perusahaan lokal saat itu. "Awalnya kami tidak punya dukungan apa pun, tahun itu perangkat GPS masih mahal dan sopir yang memegang kendali atas muatan. Kami tidak bisa apa-apa. Sejak tahun 2010 banyak pembelian dalam perusahaan termasuk manajemen," paparnya.

Dalam hal pengembangan perusahaan menurut Taufik, tahun 1990-an tidak banyak perubahan karena mayoritas perusahaan masih ditangani dengan cara tradisional. Mayoritas muatan masih milik sendiri, bukan barang dari pabrik atau perusahaan lain. "Hampir 80% fokus kami masih menangani barang sendiri. Baru sekitar tahun 2002, kira-kira 20% barang dari luar. Armada kami banyak di truk tronton dengan bak besi dan *wing box*. Muatan kami biasanya gula pasir dan tepung terigu. Sekarang kami lebih banyak mengangkut muatan dari luar sebanyak 85% dan masih memegang barang sendiri sekitar 15%," katanya.

Berkantor di Jawa Tengah memberi Takari Jaya Abadi keuntungan lebih mendapatkan muatan. Karena segmen yang perusahaan pegang adalah sembako, Jawa Barat dan Jawa Timur adalah lahan pasar cukup luas mendapat *customer*. "Trayek kami dari Jateng ke Jakarta dan Jatim, yang semua orang tahu mayoritas pabrik di Jabar dan Jatim. Klien kami dalam lingkup Pulau Jawa. Baru mulai tahun 2011, kami pegang Lampung dan Bali," paparnya. Menurut keterangannya, sebagai perusahaan jasa angkutan yang berangkat dari perusahaan lokal, mereka memiliki banyak cerita dan pengalaman membesarkan perusahaan.

"AWALNYA KAMI TIDAK PUNYA DUKUNGAN APA PUN, TAHUN ITU PERANGKAT GPS MASIH MAHAL DAN SOPIR YANG MEMEGANG KENDALI ATAS MUATAN. KAMI TIDAK BISA APA-APA."



“Jika dulu untuk mengangkut barang sendiri, bagaimana pun truknya itu untuk keperluan pribadi. Sekarang kami menangani barang orang lain. Jelas manajemen harus lebih teratur, apalagi dalam hal keuangan. Segala bentuk laporan keuangan menjadi lebih teratur,” tambah Taufik.

Sebagai perusahaan lokal yang mencoba besar, bukan perkara mudah mendapatkan kepercayaan klien. “Sebelum kenal banyak perusahaan kami mencari muatan lewat broker. Saat mengantar barang kami jaga hubungan baik dengan pabrik. Setelah itu, kami baru kenal dengan pabrik lain. Contoh, kami angkut tepung



untuk dibawa ke pabrik roti. Lalu lama-lama kami kenal dengan pabrik roti dan muat barang mereka untuk kliennya,” ceritanya.

Menurut Taufik, bekerja sama dengan broker banyak memberi angin segar bagi perusahaan karena broker memiliki jaringan yang luas. Banyak juga perusahaan ekspedisi yang tidak memiliki truk. Broker yang menghubungkan perusahaan sehingga Taufik bisa mendapat muatan. “Kami datang langsung ke pabrik jelas susah karena pabrik lebih kenal dengan broker daripada kami. Istilahnya pabrik sudah punya broker langganan. Kami tinggal kasih kasih fee saja ke mereka,” ujarnya mengenai cara mendapatkan muatan.

Dengan menggunakan broker, pembayaran yang masuk ke perusahaan sangat cepat dan kontan. Karena broker yang maju mendapatkan muatan, ongkosan langsung potong dengan fee atas pembayaran pabrik. “Sebenarnya tidak menjadi masalah bagi kami, mereka pantas mendapat bayaran karena mereka yang berusaha. Lagi pula jika kami langsung kerja dengan pabrik,

pembayaran sudah pasti mundur. Malahan bisa sampai dua bulan,” ujarnya.

Secara singkat Taufik menjelaskan bagaimana mekanisme kerja sama dengan broker. Broker memberi info jika ada muatan. Setelah terjadi kesepakatan, sopir langsung berangkat mengambil muatan dan mengantarkan langsung ke alamat tujuan. Setelah barang diterima, pabrik membayar sejumlah uang kepada broker. Broker membayar sejumlah uang kepada transporter setelah dipotong fee sesuai perjanjian.

“Metode pembayaran seperti ini sangat disukai perusahaan *trucking* mana pun. Transaksi cepat sekali, secepat muat, angkut, bongkar, bayar. Kami menerima bayaran per ritase. Perjanjian kami dengan broker juga per ritase. Kami punya banyak kenalan broker yang di Semarang, Jakarta, Bandung, Yogyakarta, Surabaya, atau Kediri dan lainnya. Angkutan kami bisa dibilang tidak berhenti. Misalnya dari Semarang, kami kirim ke Surabaya. Nanti broker Surabaya mengontak kami untuk diberi muatan lagi ke Jakarta. Jadi seperti itu,” jelas Taufik.

Bagi broker, bekerja dengan beberapa perusahaan pengangkutan tidak memberikan kerugian. Banyak klien malah akan mendatangkan keuntungan. “Satu broker bisa memberi muatan ke beberapa unit truk, itu baru satu perusahaan transportasi. Kalau banyak perusahaan, bisa dapat berapa juta sebulan. Tidak ada risiko bagi dia,” ujar Taufik.

Perusahaan bisa tumbuh dan berkembang dengan *cash flow* yang cepat. “Transaksi ini kami lakukan sekali jalan langsung bayar. Broker bayar ke kami langsung setelah dipotong fee. Kami cenderung ke situ karena dapat untung terus dan tidak rumit. Apalagi muatan dari broker selalu banyak. Pendekatan yang mereka lakukan kepada pabrik selalu bagus sehingga muatan juga bagus. Broker bisa menjamin adanya muatan. Sedikit banyak kami juga belajar untuk cari muatan. Ada juga broker yang nakal dan akhirnya kami masuk sendiri,” ungkapnya.

Mendapatkan muatan dari broker artinya pembelajaran untuk mengetahui jalur distribusi



Dengan trayek kota-kota di Jabar dan Jatim, hari libur adalah halangan terbesar Takari

suatu barang. Taufik tidak tinggal diam dengan tanya broker terus. Ibaratnya muatan dari broker adalah bisnis eceran dan pabrik adalah bisnis grosiran. Untuk *cash flow* yang cepat bisnis eceran memang cocok. Tetapi tidak berlama-lama berbisnis eceran.

Problematika sopir hampir menjadi masalah pelik di setiap perusahaan pengangkutan. Takari juga sempat mengalami kerugian karena referensi sopir lain. "Kami menerima sopir dari rekomendasi, itu penting bagi kami. Karena referensi sopir berarti jaminan bagi kami. Kalau sopir berani menjamin bahwa sopir yang dia masukkan adalah sopir baik, bisa diterima. Ke depan jika ada masalah kami langsung hubungi pemberi rekomendasi. Sekali bagus, dua kali bagus yang berikutnya berarti memang sopir ini kasih referensi bagus. Entah itu keluarga atau teman berarti sopir ini selalu memberi rekomen bagus, kami percaya itu," kata Taufik perihal rekrutmen sopir baru di perusahaan.

Perusahaan juga tidak mau kecolongan dengan sopir yang data dirinya tidak jelas. Menurut Taufik, surat nikah adalah dokumen penting saat mendaftar. "Meskipun begitu pernah juga ada sopir yang membawa buku nikah palsu. Dari kejadian itu, saat mendaftar kami meminta calon sopir membawa KTP suami-istri, kartu keluarga, surat keterangan domisili, dan rekening listrik. Kami juga selektif terhadap sopir meskipun ada referensi. Kami survei langsung ke rumahnya. Jadi yang terpenting adalah jaminan dari yang memberi rekomendasi," katanya. Pernah kejadian, salah satu sopirnya pernah melarikan barang klien. Setelah diusut, ternyata kedua sopir baru kenal di jalan. Sopir perusahaan dimanfaatkan untuk memberi rekomendasi kepada perusahaan.

Saat akan memasukkan sopir baru, perusahaan mewawancarai terlebih dahulu sopir yang memberi referensi perihal sopir yang akan dibawa masuk ke perusahaan. Dari wawancara bisa menemukan filter dan latar belakang sopir baru. "Terutama lagi jaminan sopir baru tidak mabuk, tidak judi, bukan

pencuri barang perusahaan, atau ada kasus jual komponen truk yang ia pegang. Ini fatal bagi kami. Jika sopir baru melakukan kejahatan, penjamin langsung kena SP. Jika tidak ada rekomendasi dari sopir kami, perusahaan tidak memasukkan orang," katanya perihal jaminan rekrutmen sopir baru.

"Bisnis *trucking* itu bagus, tinggal manajemennya saja bagaimana. Pastinya di mana pun bisnis risiko tinggi, untung juga tinggi. Kalau tidak hati-hati bisa hancur. Sopir nakal akan jadi penyakit bagi sopir lain dan membawa lingkungan bisa jadi terancam," tambahnya.

Setelah sopir baru masuk, perusahaan juga tidak langsung percaya 100% terhadap kinerja orang baru. "Jika ada info dari luar, kami langsung pantau sopir tersebut. Penyakit pertama sopir adalah perempuan. Gara-gara itu barang yang diangkut jadi tidak beres, ada yang kurangnya atau barang dijual. Kami bisa pantau itu dari GPS. Karena kami paham tempat-tempat mangkal sopir yang tidak baik. Sebenarnya sopir sudah mengetahui bahwa kendaraan yang mereka pegang ada GPS *tracking*-nya. Tetapi ya tetap saja nekat melakukan itu. Godaan dari teman yang lain dan tekanan di jalan juga berpengaruh," papar Taufik.

Selain itu, guna menjaga layanan tetap memuaskan agar kinerja unit tetap andal, Takari menggunakan dua metode *maintenance* modern, yaitu *maintenance* terjadwal dan tidak terjadwal. *Maintenance* terjadwal, armada harus ke garasi untuk melakukan itu. Sedangkan tidak terjadwal, kadang ada perbaikan kecil ketika mekanik mengetahui ada kerusakan saat unit masuk garasi.



Pada tahun 1990-an armada Takari masih 20-an unit, dengan investasi besar dan peremajaan, sekarang bisa melayani lebih banyak klien di Pulau Jawa.

"Bagi perusahaan, kalau bisa truk jangan masuk garasi. Narik terus cari uang. Tetapi tidak bisa begitu karena *maintenance* itu kewajiban," ujar Taufik.

Taufik berpendapat bisnis *trucking* itu tergantung pada tiga hal, yaitu keamanan, ketersediaan truk, ketepatan waktu dalam hal ini waktu bongkar-muat. "Itu yang harus dijaga. Jika itu dijaga dengan baik maka akan timbul kepercayaan. Dengan ada kepercayaan order bisa jalan terus dan lancar. Kesan baik akan disimpan oleh *customer* sehingga hubungan bisnis bisa langgeng. Kendala kami kadang ada di pihak ketiga. Sopir sudah sampai tepat waktu tetapi kapan waktu bongkar belum bisa dipastikan. Semakin cepat kita mengelola muatan, semakin kita untung," jelasnya sambil tersenyum.

Ketika ditanya mengenai dukungan pemerintah, Taufik meminta pemerintah untuk mendukung *trucking*. "Problem kami adalah saat hari libur dan harga BBM naik-turun, jelas ini pengaruh ke tarif lagi. Kami harus nego lagi ke beberapa pihak. Ini memakan waktu yang lama," katanya.

Problem kedua adalah aturan larangan truk melintas. Terkadang pemerintah memberi surat edaran mendadak. "Omset kotor satu truk kami hitung per hari. Misalnya, sebulan ada 30 hari. Kami tidak narik tiga hari saja sudah hilang berapa juta? Pemerintah melarang truk melintas, berapa uang yang hilang? Belum dikalikan jumlah truk yang tidak jalan. Itu kerugian yang kami tanggung tiap tahun karena libur mendadak," keluhnya.

Taufik berharap pelaksanaan MEA nanti pemerintah lebih memperhatikan pengusaha *trucking*. Salah satu kelemahan pengusaha adalah belum bisa bersaing dalam hal modal. "Di zaman serbacanggih ini, kami khawatirkan dalam bisnis *trucking* adalah *startup business* dan perusahaan *delivery online*. Karena bisa dengan tiba-tiba saja muncul pemikiran baru, yang bisa mengatasi hambatan di *trucking*, itu bahaya. Itu yang kami khawatirkan," papar Taufik.

"Sampai sekarang kami tetap menjaga hubungan dengan broker. Karena sebenarnya kami juga bagi-bagi rezeki dengan broker. Tarif juga tidak bisa bermain karena masih dipotong *fee*. Di pasar yang tengah dalam kondisi tidak bagus ini, kami terus mempelajari suasana pasar, dengan terus memperbanyak teman bisnis. Sebab bisnis *trucking* yang paling *critical* adalah teman. *Trucking* kan hidupnya di jalan. Dengan banyak teman di mana saja bisa saling bantu dan komunikasi," tutupnya.



Siti Ariyanti Adisoediro, Direktur PT Satas Group

## Siti Ariyanti Adisoediro

*Pilih Fokus di Bisnis dan Pendidikan*

Teks

Citra D. Vresti Trisna

Foto

Pebri Santoso

Tidak ada istilah terlambat atau terlalu tua untuk terus belajar dan memulai bisnis. Seperti halnya yang dilakukan Siti Ariyanti Adisoediro (65), Direktur PT Satas Transportindo International dan PT Satas Trading Utama. Keputusan untuk membuka usaha di bidang logistik justru diambil di usia yang tidak lagi muda. Meski demikian, semangatnya merintis perusahaan logistik dari nol tidak kalah dengan pengusaha muda lainnya. Selain itu, semangatnya dalam memperdalam ilmu di bidang logistik juga patut diacungi jempol. Terhitung, sudah puluhan seminar dan kursus logistik, baik di dalam dan luar negeri telah ia ikuti.

Tingginya semangat belajar Ariyanti di bidang logistik merupakan komitmennya menjalankan amanat dari almarhum ayahnya yang berpesan agar terus belajar dan meyakini bila tidak ada kata tua dalam belajar. Alhasil, buah dari semangatnya belajar di bidang logistik membawanya pada kesuksesan memimpin beberapa perusahaan di bidang logistik. Selain disibukkan dengan terus belajar, Ariyanti juga disibukkan dengan menjalani perannya sebagai seorang pimpinan di bidang *forwarder* dan logistik.

"Setiap harinya saya sibuk berkoordinasi dengan *shipping line*, *airline*, pihak asuransi, dan agen-agen luar negeri atau pun dalam negeri. Semua tergantung dari pengiriman yang dilakukan. Kalau di dalam negeri, koordinasi dengan kapal dalam negeri, *trucking*, dan lainnya," kata Ariyanti.

Ariyanti mengaku, sudah merintis karier sejak pertama kali lulus SMA hingga tahun 1983 di perusahaan sepatu. Saat itu, ia dipercaya untuk menangani *merchandising* yang

mengurusi pembuatan rencana, baik yang menyangkut distribusi dan produksi. Sedangkan karier di bidang logistik baru ia mulai di tahun 1989 dan bekerja di perusahaan *forwarding* yang berafiliasi dengan Prancis. "Waktu itu saya sedang menganggur dan ditawarkan pekerjaan. Saya bertemu orang Prancis dan ditawarkan pekerjaan," kata Ariyanti.

Meski sudah ditawarkan untuk langsung bekerja, Ariyanti mengaku tidak langsung menerima pekerjaan tersebut. Ia meminta waktu tiga minggu untuk melakukan evaluasi dan memutuskan untuk mengikuti rekannya yang kebetulan menjadi pemasar agar memahami dunia pemasaran. Dengan demikian, ia berharap tahu cara berhubungan dengan klien. "Saya tidak tahu sama sekali tentang pemasaran, tentang logistik. Bahkan saya juga tidak tahu, kontainer itu apa. Jadi waktu itu benar-benar *zero knowledge*," katanya.

Keputusan untuk bergabung di perusahaan logistik benar-benar diambil setelah melewati proses perenungan yang dalam. Namun, setelah cukup lama berkecimpung di bisnis logistik, ia mengaku sangat tertarik dan menemukan dunia baru yang penuh tantangan. Pekerjaan barunya saat itu menyajikan tantangan baru setiap harinya. Meski demikian, tantangan-tantangan tersebut tidak membuatnya menyerah tapi justru membuatnya merasa lebih hidup.

## Memulai Bisnis Logistik Sendiri

Setelah cukup lama menjadi karyawan di perusahaan logistik, barulah Ariyanti memutuskan untuk membuka perusahaan sendiri. Empat belas tahun bukan waktu yang singkat sejak bekerja di perusahaan orang hingga akhirnya memutuskan mendirikan perusahaan sendiri. Bahkan, keputusan berdiri sendiri diambil ketika usia Ariyanti sudah tidak lagi muda. Ariyanti memutuskan mendirikan perusahaan logistik karena pekerjaan tersebutlah yang benar-benar ia pahami. Selain itu, ia yakin bila bisnis logistik memiliki peluang yang besar karena tetap dibutuhkan sampai kapan pun.

Ariyanti menyadari bila keputusan berdiri sendiri tersebut bukan tanpa risiko. Pada awal-awal berdiri, Ariyanti mengaku kesulitan mencari muatan karena belum ada yang memercayainya. Meski demikian, ia mengaku tidak menyerah dengan

keadaan tersebut. "Ketika tidak ada yang percaya dengan perusahaan baru, saya terus saja mencoba masuk ke perusahaan-perusahaan dan menawarkan jasa. Orang itu kalau terus-terusan meminta pekerjaan lama-lama akan dikasih juga. Awalnya saya diberi pekerjaan dengan kontrak 300 dolar. Jumlah itu terbilang kecil dan kami terima saja," katanya.

Upaya Ariyanti meraih sukses di bidang logistik tidak selamanya mulus. Setelah dua tahun berjalan dengan kontrak-kontrak kecil, Ariyanti mengaku hilang semangat. Ia merasa hasil yang ia dapatkan tidak sebanding dengan upayanya dan memutuskan untuk berhenti dan kembali bekerja di perusahaan orang. "Pada masa-masa saya menyerah, saya kebetulan jalan-jalan dan membeli tabloid. Ketika membuka-buka tabloid, saya buka

"Masalah dalam logistik itu beragam. Dari mulai masalah *safety, security, harga, jadwal kapal, deadline* barang tiba. Tantangan di bidang logistik juga datang dari perubahan-perubahan aturan pemerintah yang otomatis membuat aturan main berubah dan mau tidak mau harus dipelajari. Kemudian aturan di dunia juga berubah, seperti di penerbangan, masalah teroris dan sebagainya itu membuat aturan penerbangan di berbagai negara berubah. "Kami juga harus belajar mengenai konvensi internasional. Jadi misalnya mau mengirim barang ke salah satu negara di Eropa, kita harus tahu aturan di negara itu seperti apa, dokumen yang dibutuhkan apa saja. Belum lagi kalau proyek pemerintah, belum lagi yang *dangerous cargo*," jelas Ariyanti.

secara acak. Tepat di artikel yang saya baca, saya menemukan artikel tentang kesungguhan dan motivasi untuk tidak mudah menyerah. Saya merasa, kisah yang saya baca seperti yang sedang saya hadapi," kenang Ariyanti.

Sesampai di rumah, Ariyanti kembali membaca artikel di tabloid yang baru saja ia beli. Ia merasa, tulisan tersebut merupakan petunjuk dari Allah. Semangatnya untuk kembali berjuang di usaha yang telah ia rintis kembali menggelora. Setelah kejadian itu, ia diminta TNI AU untuk membantu pengadaan pesawat Sukoy pertama. Saat itu, ia dipercaya untuk menjadi tim negosiasi dengan pihak Rusia. Proses pembuatan draf kontrak transportasi berjalan alot dan memakan waktu dua minggu.

"Pekerjaan saya setiap hari ngomong dengan orang Rusia sampai capek. Tepat dua minggu

belum terjadi kesepakatan. Saat itu saya hampir menyerah dan saya telepon markas besar TNI AU untuk bilang kalau saya sudah menyerah dalam negosiasi. Akhirnya, saya hanya doa semoga besok berhasil. Akhirnya, setengah jam sebelum berangkat ke bandara, saya berhasil. Ini titik balik dari pekerjaan saya dan saya mulai dipercaya menangani pekerjaan yang besar," ujarnya.

## Bisnis adalah Risiko

Jatuh bangun Ariyanti dalam merintis bisnisnya membuatnya belajar tentang keberanian menghadapi risiko. Ia memandang bisnis adalah risiko yang harus dihadapi. Keberaniannya memulai bisnis dengan modal yang tidak sedikit dan dengan risiko yang besar tidak didapatkan dengan gratis. Menurut dia, sejak kecil ayahnya telah menanamkan rasa tanggung jawab serta disiplin yang tinggi. Sedangkan ibunya mengajarnya tentang kesabaran dan keharusan untuk berbuat baik kepada semua orang.

"Saya tidak pernah dilarang keluar ke mana saja, tapi dipesan untuk jaga nama baik keluarga, jaga diri, dan ingat bila saya adalah orang Jawa. Sudah simpel. Tapi untuk jaga nama baik keluarga itu sebenarnya banyak sekali yang harus dilakukan. Sejak kecil, bapak saya ingin memberi uang itu tidak langsung. Saya dulu diberi kacang, kemudian disuruh kupas, siapa duluan dan diberi uang dan hasilnya ditabung. Kemudian kalau ingin beli sesuatu, ditanya tabungan saya berapa. Itu ditanamkan sejak kecil," paparnya.

Pelajaran-pelajaran hidup yang diperoleh dari orang tuanya inilah yang kemudian membekas dalam diri Ariyanti dan diterapkan dalam bisnis. Dalam menjalani usaha, ia tidak melihat keuntungan yang bakal didapatkan, melainkan mengetahui sebesar apa risiko yang bakal ditanggung. Karena, menurut dia, seseorang akan kecewa bila di awal bisnis sudah berbicara tentang keuntungan. Selain itu, sebelum benar-benar terjun harus belajar mengenai aturan main yang berkaitan dengan bisnis yang diambil agar tidak terjadi salah perhitungan.

"Bisnis itu risiko. Kalau tidak sanggup dengan risiko, tidak usah berbisnis. Saran saya, mulailah bisnis dari yang kecil di mana risiko bisa ditangani. Karena bisnis apa pun akan menanggung risiko. Kalau sudah berani terjun dalam bisnis, berarti harus siap dan bertanggung jawab dengan risiko yang diterima karena bisnis itu tidak selalu mulus. Untung akan mengikuti apabila telah memahami aturan main dan ritme bisnis," papar Direktur LSP Insan Prima ini.



**Siti Ariyanti Adisoediro**  
Direktur PT Satas Group

## Ingin Bangun Sekolah Logistik

Keprihatinannya pada semangat belajar pemuda di Indonesia, terutama di bidang logistik membuat Ariyanti mempunyai mimpi untuk merintis akademi komunitas sektor logistik di Jakarta. Nantinya, lembaga pendidikan logistik yang ia buat akan menjadi tempat lulusan SMA belajar logistik setara D-2. Ia ingin mendidik generasi muda yang siap bekerja di bidang logistik. Karena, menurut dia, lulusan universitas saat ini belum siap pakai karena masih harus dididik dan magang dulu baru siap kerja. Niat mendirikan lembaga ini juga didorong oleh keinginannya melihat logistik di Indonesia ditangani oleh generasi muda Indonesia sendiri.

Keinginan membangun lembaga pendidikan logistik ini juga didasari atas kesulitan yang ia alami dalam mencari karyawan. Dengan adanya lembaga pendidikan di bidang logistik, kata Ariyanti, bakal menambah jumlah SDM yang kompeten di bidang logistik. "Kalau SDM banyak, masing-masing perusahaan logistik tidak akan saling bajak karyawan. Sekarang susah mencari karyawan. Ketika sudah ada dan dididik beberapa tahun dan sudah matang, tiba-tiba diambil orang. Ini tidak

bagus. Sudah kami survei, di berbagai tempat juga kesulitan mencari SDM logistik yang kompeten," tutur Ariyanti saat ditemui tim *TruckMagz* di kantornya yang berada di Jakarta Selatan.

Ketika ditanya, lebih memilih fokus sebagai pengajar logistik atau pebisnis, ibu satu anak ini mengaku memilih keduanya. Bagi Ariyanti, pendidikan logistik dan bisnis logistik adalah dua hal yang tidak bisa dipisahkan. Adanya SDM logistik yang berkompeten menjadi salah satu hal yang harus dicapai sebagaimana yang telah tertera di dalam Sislognas. Selain itu, upaya meningkatkan SDM yang berkompeten di bidang logistik menjadi jalan baginya berkontribusi membantu pemerintah.

"Saya ingin orang Indonesia sendiri yang memintakan orang Indonesia. Satu-satunya jalan membantu pemerintah adalah membantu pemerintah menyediakan SDM. Karena semua hal sudah jadi tanggung jawab pemerintah, seperti halnya pengadaan infrastruktur. Semua sumbangsih ini dilakukan sambil mengupayakan agar dapur saya jalan terus. Kalau dapur sudah jalan, mungkin saya baru bisa fokus ke pendidikan," kata perempuan yang saat ini juga menjadi tim ahli di Sislognas.

Selain itu, keinginannya berfokus di bidang pendidikan adalah ingin memberikan semangat kepada generasi muda, yang menurutnya telah dininabobokan media sosial dan fasilitas. Menurut dia, zaman dulu kalau ingin belajar, seseorang harus mencari data-data atau buku. Sedangkan orang sekarang bergantung kepada internet. "Itulah bedanya orang dulu dengan orang sekarang. Kalau dulu serbasusah tapi seseorang jadi termotivasi, sedangkan sekarang *by click you can get everything*. Tapi, itu tidak mereka lakukan segera karena merasa bila itu bisa dilakukan kapan saja," kata Ariyanti.

Menurut Ariyanti, gejala malas belajar tidak hanya dialami oleh generasi muda. Penyakit malas belajar juga ditemuinya sejak ia sering pergi ke berbagai kota di seluruh Indonesia. Ia mengaku dalam perjalanan itu banyak menghadapi pelaku-pelaku bisnis yang malas belajar untuk mengembangkan kemampuan mereka, terutama di bidang logistik. Bahkan di Jakarta pun, kata Ariyanti, tidak semua pengusaha punya semangat belajar tinggi dalam bidang logistik.



## FAW HD310CG DAN FAW FB240CG

### TAMPUNG LEBIH BANYAK MUATAN

Teks : Citra D. Vresti Trisna  
Foto : Pebri Santoso

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan pasar kendaraan niaga berteknologi tinggi, FAW (First Automobile Work) kembali menyapa konsumen kendaraan niaga dengan menghadirkan produk-produk inovatif, berteknologi tinggi dengan harga bersaing. Pada tahun ini, FAW memperkenalkan dua produk baru mereka, yaitu FAW HD310CG (8x4) dan FAW FB240CG (6x2). Hadirnya dua produk baru ini merupakan salah satu langkah FAW dalam mengakomodir semua kebutuhan konsumen kendaraan niaga di Indonesia.

Selain itu, dua produk terbaru FAW merupakan bentuk komitmen dalam membantu pemerintah merealisasikan pembangunan infrastruktur di berbagai sektor. Produk terbaru FAW HD310CG (8x4) dan FAW FB240CG (6x2) merupakan kendaraan berteknologi tinggi yang didesain khusus agar lebih fleksibel untuk menangani berbagai muatan, baik ringan, sedang, dan berat. Dengan teknologi terbaru dari mesin *weichai* produk-produk ini mampu bekerja di medan yang mulus atau pun medan yang kurang bagus. Kegunaannya di berbagai kondisi jalan dan muatan menjadi keuntungan tersendiri bagi konsumen karena produktivitas kerja bisa ditingkatkan.

*Presiden Director* PT Gaya Makmur Mobil, Robert Lie mengatakan, keluarnya produk FAW FB240CG (6x2) disebabkan oleh adanya kebutuhan di pasar kargo ringan yang tidak memerlukan lagi truk 6x4. "Produk 6x2 ini memiliki 240 *horse power*. Kami keluarkan 6x2 tapi dengan rancangan yang cukup *advance* karena *engine* yang kami pakai memiliki

kapasitas 6.750 cc yang menghasilkan torsi sebesar 900 NM/(r/min) di putaran 1.400-1.600. Dengan kapasitas yang truk kami punya itu sudahimbang dengan kompetitor yang memiliki 250 *horse power*," kata Robert Lie.

Menurut Robert Lie, produk ini mampu mengangkut beban yang cukup berat karena didukung sasis yang kuat. Produk ini juga didesain dengan rem angin, *air brake*, per yang tebal agar mampu bekerja di medan berat yang bergelombang dan kurang bagus. Selain itu, produk ini juga didesain dengan kabin dan AC serta tempat tidur agar dapat dipakai untuk perjalanan jarak jauh. "Produk ini unggul dari segi keamanan, performa, dan kekuatan sehingga produk kami cocok di semua bidang pekerjaan. Keunggulan lain dari produk ini adalah dalam hal irit bahan bakar karena perbandingan bahan bakarnya adalah 1:4,5 sehingga cukup irit," ujarnya.

Sedangkan produk FAW HD310CG (8x4) memiliki 310 *horse power* dengan isi silinder 9.700 cc dengan torsi 1.250 NM/(r/min) di putaran 1.200-1.600. Produk ini adalah solusi untuk muatan yang lebih besar dari



ROBERT LIE

Presiden Direktur  
PT Gaya Makmur Mobil



FAW HD310CG dan FAW FB240CG

kapasitas 6x2. Dari segi kenyamanan, produk ini sama dengan produk 6x2 karena juga sangat memperhatikan kenyamanan pengemudi. Namun, yang membedakan dengan produk 6x2 adalah dari sisi kabin dan kapasitas muatan. Tenaga yang dihasilkan juga lebih besar dan memiliki bahan bakar yang cukup irit.

"Produk 8x4 ini cocok digunakan di muatan yang jauh, seperti Sumatera-Jawa. Produk ini cocok untuk mengangkat, minyak, sawit. Dibanding kompetitor, produk ini unggul dari segi *engine* karena kami menggunakan teknologi Eropa yang irit bahan bakar, torsi, dan sasis yang lebih kokoh. Tidak ada ceritanya produk kami sasisnya retak," jelas Robert Lie.

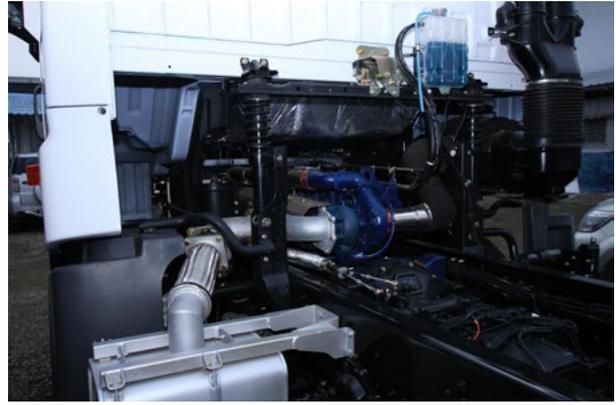
Meski dua produk baru FAW baru diperkenalkan dan masih menjalani uji tipe, namun respons konsumen untuk dua produk baru ini cukup tinggi. Menurut Robert Lie, hadirnya dua produk baru dengan berbagai keunggulannya cukup menarik perhatian konsumen.

Terlebih lagi dari segi harga, harga yang dipatok untuk produk terbaru FAW cukup kompetitif. Selain itu, yang menjadi pertimbangan konsumen adalah layanan purnajual yang prima untuk FAW juga jadi daya tarik produk ini. "Untuk wilayah Jakarta dan sekitarnya kami telah menyiapkan hingga 60 miliar *sparepart*. Jaringan *sparepart* kami tidak hanya ada di Jakarta, di daerah juga ada, seperti Medan, Pekanbaru, Jambi, dan Palembang. Untuk wilayah Kalimantan, kami tersedia di Banjarmasin, Balikpapan serta juga tersedia di seluruh wilayah Jawa," paparnya.

Menurut Robert Lie, sejak pertama kali peluncuran produk FAW di tahun 2009 hingga hari ini, kepercayaan konsumen pada produknya mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Karena, produk yang ditawarkan selalu merupakan produk berkualitas, teruji lebih efektif dan efisien. "Kalau ada kendaraan baru dan bisa dipakai lima tahun lebih itu menandakan produk



Chasis yang kuat



Engine terbaru FAW berkapasitas 6750 cc



Kabin dan AC serta tempat tidur agar dapat dipakai untuk perjalanan jarak jauh



Rem angin, air brake, per yang tebal agar mampu bekerja di medan berat

itu melewati fase pengujian. Dengan biaya investasi dan operasional rendah, keuntungan yang akan didapat transporter akan meningkat dan mampu memenangkan persaingan harga," jelas Robert Lie.

Robert Lie berharap agar konsumen kendaraan niaga di Indonesia sudah mulai membuka mata pada teknologi terbaru berteknologi tinggi. Karena, menurut dia, di negara maju sudah mulai menggunakan produk 10x4 dengan lima sumbu. Di sisi lain, Robert Lie mengaku siap dalam menghadapi persaingan teknologi atau pun dari segi harga. "Kami sebagai ATPM akan terus

berimprovisasi untuk menyajikan produk yang lebih bersaing sesuai dengan tren kebutuhan di lapangan. Kami akan terus meningkatkan pelayanan layanan purnajual dan mendatangkan produk masa depan. Seperti yang sudah kami lakukan selama ini, baik kendaraan berbahan bakar gas, CNG dan LNG sudah ada prototipenya dan sudah diuji. Tinggal kapan pemerintah siap menggalakkan bahan bakar gas. Kapan saja dibutuhkan, kami akan memberikan produk sesuai dengan kebutuhan konsumen," pungkasnya.

The first  
**Business to  
Business (BtoB)  
Exhibition** in  
Auto Aftermarket  
& Tuning Industry  
in Indonesia



# AutoPro INDONESIA

**23-25 FEBRUARY 2017**

Hall A,  
Jakarta Convention Center  
Indonesia

Meet 6000+ key buyers from Indonesia,  
Southeast Asia & Australia  
and get the chance to use our  
Innovative Business Matching Programme

Also visit AutoPro Live Modz Show Off,  
supported by NMAA

For more information, please contact:

**Nine Events** | Alfin Mulia Rahman

P : +62 21 29054091 ext.123 | E : [alfin@nine-event.com](mailto:alfin@nine-event.com)

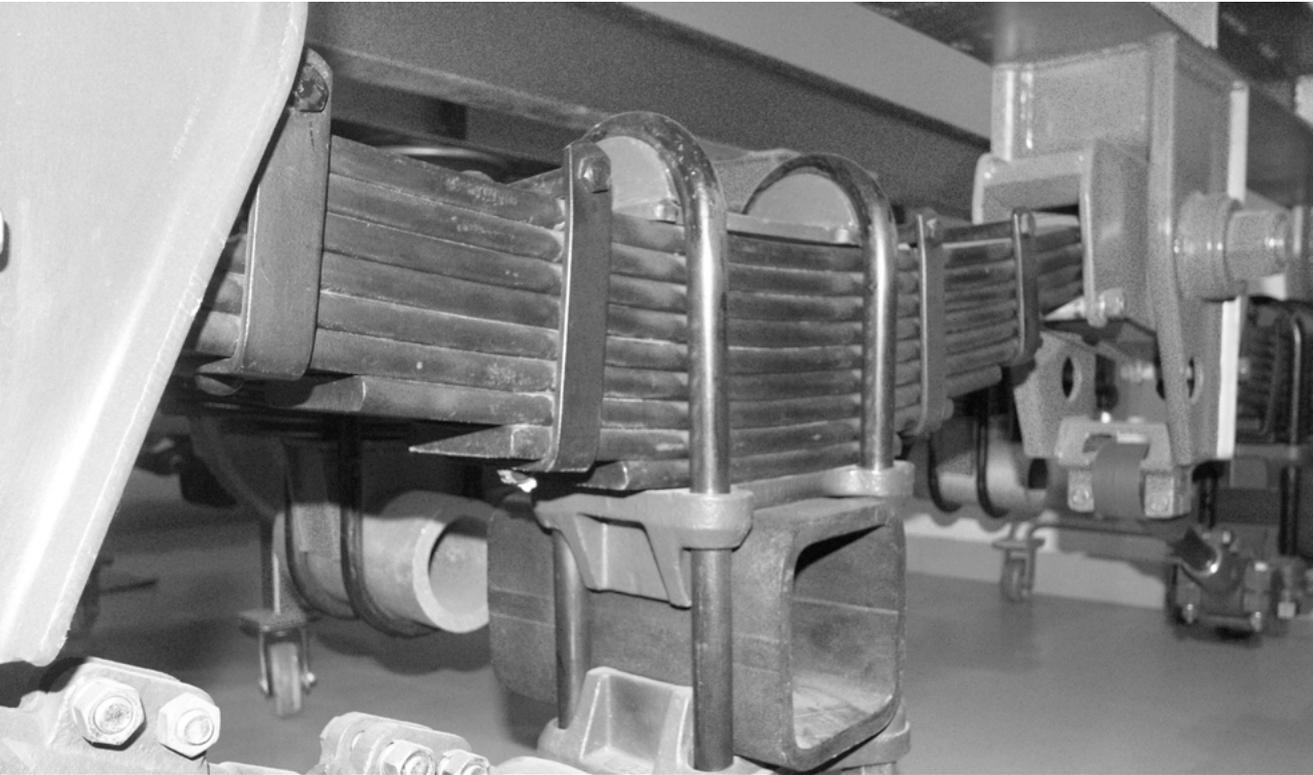
Organized by:

Media Partner:



TRUCKMAGZ

[WWW.AUTOPROEXPO.COM](http://WWW.AUTOPROEXPO.COM)



# PERAWATAN SUSPENSI

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

*Ketika berbicara tentang kendaraan apa pun, kenyamanan pasti tetap ada dalam alasan pemilihan saat membeli. Salah satu tugas suspensi adalah bertanggung jawab pada hal itu. Pekerjaan utama dari sistem suspensi adalah mengisolasi kendaraan dari getaran terhadap jalan.*

Drs. Mardjani Pakar Geometris Kendaraan dan Dosen VEDC Malang mengatakan, setiap sistem yang digunakan dalam kendaraan untuk mengurangi guncangan jalan dan getaran dikenal sebagai sistem suspensi. *Springs, shock absorber, torsion bar* adalah komponen dari sistem suspensi. Sistem suspensi juga menyediakan stabilitas kendaraan dalam kondisi berjalan. Dua fungsi dasar utama sistem suspensi adalah untuk mengurangi guncangan yang dihasilkan oleh ketidakteraturan jalan dan mengurangi getaran yang dihasilkan oleh kondisi mesin hidup.

---

Banyaknya permukaan jalan yang tidak rata, bahkan jalan baru diaspal juga telah memiliki banyak ketidakteraturan yang kontak langsung dengan roda kendaraan. Meskipun jalan rata tetap saja guncangan dari getaran mesin dan bagian lainnya tidak dapat diabaikan. Jika tidak ada sistem suspensi, guncangan dan getaran akan ditransmisikan ke bodi kendaraan. Hal ini bisa berakibat buruk pada pengemudi, penumpang, atau muatan sehingga sistem suspensi termasuk yang paling penting di dalam kendaraan.

Komponen dasar dari sistem suspensi bekerja dengan prinsip dasar energi pegas. Ketika kendaraan berjalan dan melakukan kontak dengan jalan, ada gaya dorong pada roda. Beban pegas dikompresi dan menyimpan energi ini tanpa mengiriskan beban ini pada bodi kendaraan. Fungsi pegas ini cenderung untuk memperluas dan mengurangi secara terus-menerus getaran yang ada sebagai elemen redaman yang mengubah energi ini menjadi energi panas dan memberikan perlawanan yang berkelanjutan sehingga kondisi jalan seburuk apa pun bisa diredam untuk memberikan kenyamanan berkendara.

Berdasarkan susunan perangkatnya, ada dua jenis suspensi yang umum pada kendaraan komersil. Hendrik Sugianto *General Manager* PT Dwi Multi Makmur, agen tunggal di Indonesia yang memegang

merek HJ Bridge yang membuat beraneka ragam *axle* dan *suspension* mengatakan, "Dalam satu rangkaian kendaraan trailer dalam hal ini ada *axle* dan *suspension*. Suspensi itu ada dua, yang mekanika dan *air suspension*," katanya.

Perbedaan mendasar kedua suspensi ada pada segi perawatan dan biaya. "Suspensi mekanik lebih murah dibandingkan dengan *air suspension*. Paling baik memang *air suspension* karena *air suspension* memiliki kelebihan, nyaman, kontak dengan halus sehingga jalan sendiri lebih awet. Kekurangan *air suspension* adalah tidak bisa *overload* sehingga penggunaan suspensi ini harus truk yang membawa muatan dengan berat standar dan *fix*," terangnya.

*Air suspension* disarankan memang untuk kendaraan *on road*. Jika digunakan pada jalan bergelombang, *air bag suspension* bisa cepat rusak. Jika dibandingkan secara fungsi memang suspensi mekanik lebih simple. "Secara umum suspensi mekanik memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap jalan. Getaran minim masih terasa ke bodi kendaraan. Berbeda sekali dengan *air suspension* yang nyaman dan getarannya halus. Bicara harga pasti *air suspension* agak mahal," kata Hendrik. Selain itu juga, suspensi udara rentan kotor karena punya perangkat *pneumatic*. Perangkat ini mudah terkena debu. Debu yang berlebihan akan mengganggu kinerja.

## HENDRIK SUGIANTO

General Manager  
PT Dwi Multi Makmur

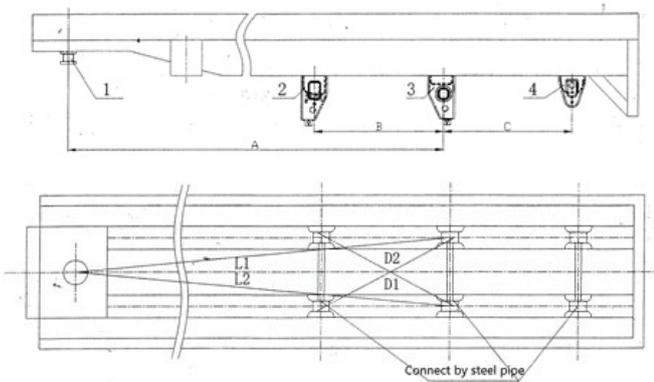


## Drs. MARDJANI

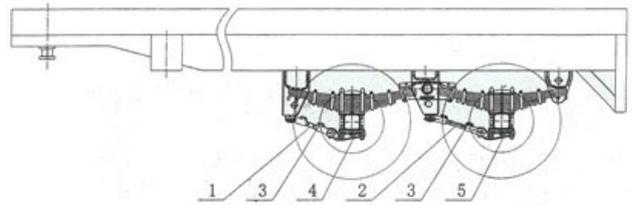
Pakar Geometris  
Kendaraan



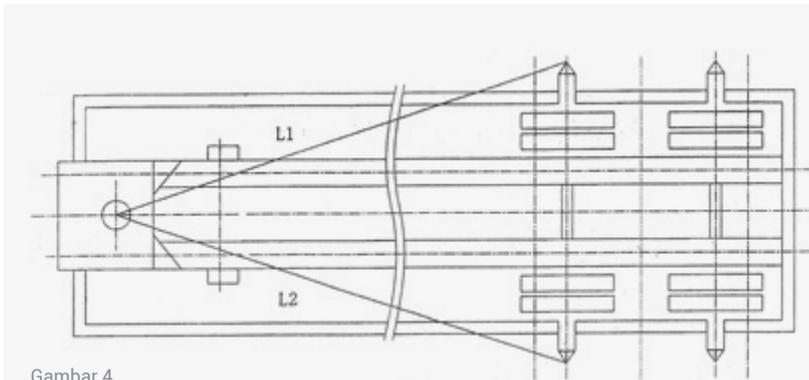
PERAWATAN SUSPENSI



Suspensi Mekanik



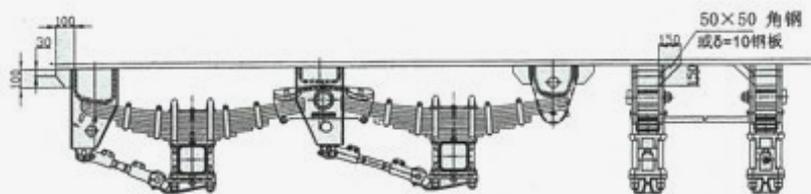
Gambar 3



Gambar 4

**GAMBAR 4 DAN 5**

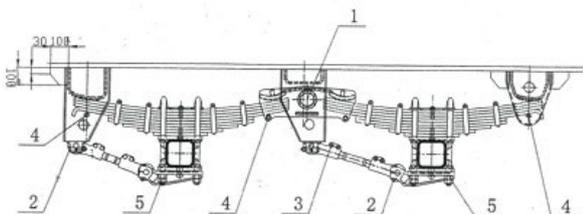
Pastikan jarak kiri dan kanan harus sama (L1 dan L2) dan pastikan jarak antar-sumbu roda 1, 2 bila trailer tandem dan seterusnya sama. Jarak sumbu roda bisa disesuaikan atau *spacing*.



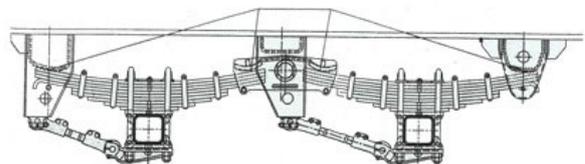
Gambar 5

**Torsi pengencangan baut**

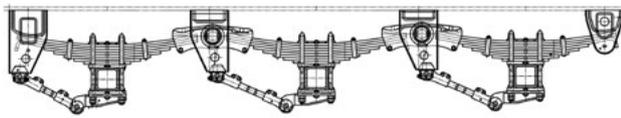
- M12 75-85 Nm,
- M14 90-100Nm,
- M16 110-120Nm,
- M22 490-590Nm,
- M24 600-650Nm



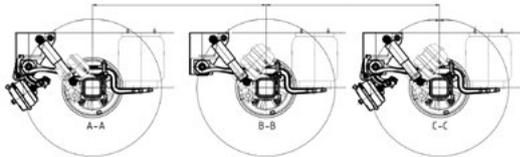
Gambar 6



Gambar 7



Mechanical Suspension



Air Suspension



### Daftar Perawatan Suspensi

1	Periksa secara visual dua sampai tiga kali dalam setahun
2	Periksa tingkat keausan dan kerusakan semua suku cadang seperti pada gambar 6 dan 7
3	Periksa keadaan pengencangan <i>nut</i> pada <i>equalizer</i> . Jika longgar, kencangkan sesuai dengan torsi yang diinformasikan.
4	Periksa keadaan pengencangan sendi batang pada <i>nut axle</i> . Jika longgar, kencangkan sesuai dengan torsi yang diinformasikan.
5	Periksa keadaan pengencangan sendi batang pada <i>nut penghubung</i> , jika longgar; kencangkan sesuai dengan torsi yang diinformasikan.
6	Periksa situasi pengencangan <i>nut equalizer</i> . Jika longgar; kencangkan sesuai dengan torsi yang diinformasikan.
7	Periksa situasi pengencangan U-Bolt. Jika longgar, kencangkan sesuai dengan torsi yang diinformasikan.
8	Apakah <i>buffer</i> karet sudah aus atau rusak dan lapisan <i>equalizer</i> telah rusak parah atau tidak.
9	Periksa keadaan per daun sebelum mengemudi.
10	Untuk mobil baru, U-Bolt harus dikencangkan lagi dengan keadaan penuh muatan. Jika longgar, akan merusak per daun.



# Dukung Perkembangan Industri Beton dan Konstruksi Nasional

*Concrete Show South East Asia 2016*

Teks : Sigit Andriyono  
Foto : Giovanni Versandi



Opening ceremony Concrete Show SEA 2016 dengan penyambungan miniatur beton

Pameran niaga serta konferensi beton dan konstruksi terkemuka se-Asia Tenggara, *Concrete Show South East Asia 2016* diselenggarakan keempat kalinya pada 14-16 September di Jakarta Internasional Expo, Kemayoran, Jakarta. Pameran yang diselenggarakan PT UBM Pameran Niaga Indonesia ini merupakan *platform* yang tepat bagi para pemain di industri beton dan konstruksi baik di Asia maupun kawasan Asia Tenggara untuk memperluas jaringan dan mengembangkan bisnis serta membawa solusi untuk mendukung rencana program pemerintah dalam peningkatan percepatan pembangunan infrastruktur di seluruh wilayah Indonesia.

**Pembukaan Concrete Show South East Asia 2016 dihadiri Christopher Eve, Presiden Direktur PT UBM Pameran Niaga Indonesia, Wilfred Singkali Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Pracetak dan Prategang Indonesia, Davy Sukamta Ketua Himpunan Ahli Konstruksi Indonesia, Dr. Ir. Darda Daraba, M.Si. Direktur Bina Penyelenggaraan Jasa Konstruksi, Ditjen Bina Konstruksi Kementerian PUPR, Dr. Ir. Bambang Goeritno Soekamto, M.Sc. MPA Kepala Badan Kejuruan Sipil Persatuan Insinyur Indonesia dan M. Gandhi Managing Director UBM ASEAN Business.**

Christopher mengatakan, "Kami bangga dapat kembali menghadirkan pameran ini ke Indonesia untuk keempat kalinya guna mendukung perkembangan industri beton dan konstruksi di Indonesia serta membawa solusi untuk mendukung program pemerintah dalam meningkatkan pembangunan



Indonesia dipercaya menjadi tuan rumah Concrete Show SEA 2016

infrastruktur. Kami berharap acara ini bisa memfasilitasi pembeli dan *supplier* melalui berbagai macam produk, jasa serta teknologi beton, dan konstruksi seperti beton pracetak, beton prategang, *concrete mixer*, *batching plant*, mesin bata ringan, dan teknologi besi beton." Ia berharap hadirnya acara ini bisa meningkatkan pengetahuan industri dan kemampuan serta kualitas bangunan di mana semua pemain utama global berkumpul dan berinteraksi.

Pemerintah terus mendorong pertumbuhan ekonomi sisi produksi dengan menitikberatkan pada beberapa sektor produktif, salah satu di antaranya adalah sektor konstruksi. Sektor konstruksi diharapkan tumbuh sebesar 8,1 persen pada 2017, dengan meningkatnya proyek-proyek infrastruktur pemerintah dan proyek-proyek swasta. Dengan begitu, tren pemanfaatan beton untuk infrastruktur diprediksi akan terus meningkat setiap tahunnya,



**Christopher Eve**

Presiden Direktur

PT UBM Pameran Niaga Indonesia

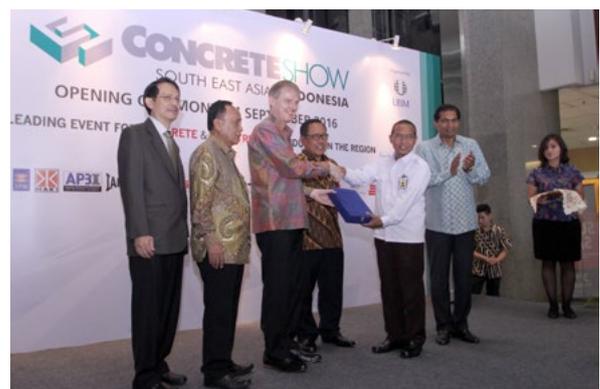
yang digunakan untuk berbagai proyek infrastruktur seperti jalan tol, jembatan, waduk, dan bangunan. "Besarnya skala pasar jasa konstruksi di Indonesia menjadi pertimbangan terbesar dalam memilih Indonesia sebagai penyelenggara *Concrete Show South East Asia*," kata Christopher Eve.

Bambang Goeritno berharap *Concrete Show SEA 2016* mampu memberikan kemajuan bagi Indonesia dan tentunya bagi kemajuan teknik sipil di Indonesia. "Kami merasa tersanjung atas

kesempatan ini karena ini merupakan forum yang sangat baik untuk memperbaiki kemajuan teknologi terkini dalam pembangunan di Indonesia. Serta merupakan kesempatan bagi para insinyur, akademisi, pelaku bisnis, dan seluruh pemangku kepemimpinan yang terkait dengan teknologi industri beton untuk melakukan kontak bisnis, membangun jejaring, memperdalam pengetahuan, dan teknologi konstruksi. Hari ini telah terjadi percepatan pembangunan, khususnya infrastruktur. Kita juga dituntut untuk terus meningkatkan nilai tambah produksi nasional dalam memenangkan pasar di kancah dunia," terangnya.

Dalam kesempatan ini Bambang menyampaikan bahwa Persatuan Insinyur Indonesia sangat mendukung Concrete Show SEA 2016. Dalam hal ini mampu memberikan dampak positif yang luar biasa. Esensinya adalah pembangunan infrastruktur dapat memberikan hasil yang maksimal agar kita pun mengedepankan aspek keselamatan dan keamanan masyarakat. Ia mengingatkan kepada para perencana pembangunan agar mempertimbangkan bahwa secara geografis Indonesia berdekatan di ring of fire Asia. Kepada para insinyur harus terus menerus mengasah kemampuan mengatasi bencana, melalui pemanfaatan teknologi material karena pembangunan sebagai tulang punggung infrastruktur yang menunjang kawasan nasional baik di sektor seperti industri, perdagangan, pelabuhan, dan sebagainya.

Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Dr. Ir. Mochamad Basoeki Hadimoeljono, M.Sc. dalam sambutannya yang disampaikan Dr. Ir. Darda Daraba, M.Si. Direktur Bina Penyelenggaraan Jasa Konstruksi, Ditjen Bina Konstruksi Kementerian PUPR mengatakan, dalam pengerjaan infrastruktur dukungan ketersediaan sumber daya konstruksi sangat penting sehingga prosesnya dapat berjalan secara efektif, efisien, dan tepat waktu. Salah satu sumber daya konstruksi yang unggul adalah beton pracetak dan prategang. Industri ini memiliki keunggulan antara lain kualitas material terjamin dan jaminan akurasi produk sehingga pelaksanaan konstruksi dapat terjaga. Hasilnya waktu pelaksanaan konstruksi dipercepat tetapi produk konstruksi lebih berkualitas dan aman. Perusahaan jasa konstruksi diminta dapat berperan aktif dengan menggunakan teknologi sistem beton pracetak dan prategang dalam setiap perencanaan atau desain dalam pelaksanaan program konstruksi. Dalam rangka menunjukkan peningkatan penggunaan teknologi sistem





Peserta pameran dari 200 perusahaan jasa konstruksi, pabrik beton, dan peralatan pendukung konstruksi dari 28 negara di dunia



**Darda Daraba**

Direktur Bina Penyelenggaraan Jasa  
Konstruksi, Ditjen Bina Konstruksi  
Kementerian PUPR

beton pracetak dan prategang nasional beberapa hal yang perlu menjadi perhatian.

Pertama, membuat langkah strategis bersama dalam meningkatkan prosentase penggunaan sistem beton pracetak dan prategang yang ditargetkan pada tahun 2019 menjadi 30 persen. Kedua, perlu dilakukan sinergi bersama antara industri beton pracetak dan prategang dengan seluruh varia usaha terkait di dalamnya. Ketiga, perlu dilakukan sinergi bersama antara industri beton pracetak dan prategang bersama perusahaan baja, semen dan perusahaan rental alat berat dalam negeri. Keempat, perlu dilakukan sosialisasi dan pelatihan kepada para pemangku kebijakan dan kepentingan serta peneliti dan pengembangan berkelanjutan bagi industri beton pracetak dan prategang. Kelima, perlu dilakukan secara masif perkawinan teknologi dan standar produk beton pracetak dan prategang. Serta kepada pemilik bangunan, pengawas, perencana agar dapat memilih produk yang tepat bagi suatu proyek baik penentuan harga sampai penentuan penyediaannya sehingga produk nasional bisa bertumbuh.

Pihaknya berharap pameran ini dapat dijadikan sarana yang tepat dan efektif untuk berbagi informasi, ide, dan gagasan teknologi serta sosialisasi produk beton pracetak dan prategang nasional ke masyarakat luas. Hasilnya dapat meningkatkan pengetahuan tentang industri dan teknologi beton serta sarana komunikasi seluruh

stake holder dalam mengidentifikasi, merumuskan dan menyelesaikan permasalahan maupun hambatan dalam upaya mendorong industri beton pracetak dan prategang.

*Concrete Show South East Asia 2016* diikuti lebih dari 200 perusahaan dari 28 negara termasuk Indonesia, Jerman, Italia, Spanyol, Belgia, Turki, Jepang, Singapura, Malaysia, Rusia dan Tiongkok. Perusahaan terkemuka dari Indonesia seperti Semen Indonesia, Waskita Beton Precast, Adhi Persada Beton, dan Royal Chemie Indonesia turut berpartisipasi.

Rangkaian acara *Concrete Show South East Asia 2016* selama tiga hari pelaksanaan menghadirkan pembicara kompeten di antaranya Davy Sukamta, Ketua Himpunan Ahli Konstruksi Indonesia, Prof. Ir. Bambang Budiono, M.E., Ph.D. dari Institut Teknologi Bandung, Hari Nugraha Nurjaman *General Secretary* Ikatan Ahli Pracetak dan Prategang Indonesia dan Lim Chong Sit dari Singapura yang mengulas mengenai sistem infrastruktur seperti teknologi terbaru dan optimalisasi industri beton dari konstruksi untuk merealisasikan serta mendukung program pemerintah dalam percepatan pembangunan infrastruktur nasional.

**BARU**

# **BERIKAN TIGA PERLINDUNGAN MAKSIMAL UNTUK MESIN DIESEL TURBO KEBANGGAAN ANDA**



**Shell Rimula R3 Turbo** adalah pelumas khusus yang diciptakan untuk mesin diesel *high performance* yang dilengkapi dengan turbo-charger. Lindungi mesin turbo kebanggaan Anda dengan Shell Rimula R3 Turbo yang memiliki tiga perlindungan maksimal untuk melawan keausan, endapan dan panas yang dialami mesin.



**Shell  
RIMULA**

PELUMAS MESIN DIESEL YANG BEKERJA SEKERAS ANDA



# INILAH KETIGA PEMENANG DARI PROGRAM RAIH MIMPI ANDA BERSAMA SHELL RIMULA SELAMAT ATAS KERJA KERAS ANDA. WUJUDKAN MIMPI ANDA BERSAMA SHELL RIMULA

## Juara 1 Sugiharto (Pacitan - Jatim) Sugik Berjuang Amankan Pasokan Sembako di Jalur Sulit



Sugiharto

SUGIARTO adalah salah satu pengusaha penyewaan truk di Pacitan Sugik minyak. Merintis usahanya sejak tiga belas tahun yang lalu, pemuda desa asal Lorok itu mulai masuk Pacitan. Semua berasal dari keprihatinan Dulu nggak ada pengusaha yang mau mengantar minyak dan sembako dari Surabaya ke Pacitan. Alasannya jauh dan medannya pun sulit dilalui. Butuh waktu dua hari dua malam. Karena kondisi itu, ia nekat memutuskan berbisnis di jalur ini. Berbekal uang pinjaman dari sebuah bank sebesar Rp 200 juta untuk uang muka kendaraan dan modal kerja. Keketatan Sugik membuahkan hasil. Berbekal kemauan yang keras dan sedikit modal, dari yang hanya mengantarkan minyak goreng, kemudian mengirim gula, beras dan komoditas lainnya, termasuk kayu dan semen. Mengamankan pasokan barang, menjadi visi hidupnya. Bisnis persewaan truk ini bukan sekedar mencari keuntungan. Baginya berbagi dan membantu teman-temannya lebih utama. "Saya ini dulu seorang supir yang nggak punya apa-apa. Motor nggak ada, rumah juga ngontrak. Banyak yang bernasib seperti saya. Karena itu, ketika usaha

”

Saya ini dulu seorang supir yang nggak punya apa-apa. Motor nggak ada, rumah juga ngontrak

”

ini mulai maju, saya mencari teman-teman yang nggak ada kerjaan agar mau bekerja dengan saya. Alhamdulillah bisa membantu mereka," kenangnya. Dengan usaha yang semakin berkembang, kini Sugik mulai melirik alat berat sebagai pengembangan bisnisnya, ia telah berinvestasi membeli lima mesin eskavator. Saya berencana menambah alat berat lagi. Semua saya jalankan dengan teman-teman. Tidak boleh ada persaingan apalagi saling mematikan. Dengan begini, kami bisa berkembang dan maju bersama-sama," pungkasnya.

## Juara 2 Sujarwo (Grobogan - Jateng) Dulu Kernet Angkutan, Kini Juragan Truk



Sujarwo

SELALU ada jalan bagi yang mau berusaha. Seperti itulah jalan nasib yang dilewati Sujarwo dari seorang kernet angkutan, Sujarwo kini menjadi pengusaha truk. Dua unit truk dan dua mobil kini sudah menghuni garasi rumahnya dan menjadi sarana mata pencahariannya. Tidak mudah bagi Sujarwo untuk menjadi seperti sekarang ini. Dia harus menjalani kehidupan yang keras sebagai kernet angkutan selama 10 tahun, dari 1978-1988. Tak puas hanya menjadi seorang kernet, Sujarwo lalu belajar menyetir mobil kepada sopir angkutan yang dikernetinya.

Setelah itu, Sujarwo nekat membeli satu unit colt diesel dengan cara mencicil. Mulailah dia menjadi sopir angkutan yang membawa hasil pertanian. Seperti padi, jagung, ketela, dan kedelai serta pasir, batu, dan bahan bangunan. Lambat laun Sujarwo banyak dipercaya pelanggan. Ketika penghasilannya

”

Ini semua karena kerja keras dan kepercayaan dari konsumen

”

semakin meningkat, dia membeli lagi satu unit truk dan dua mobil. "Ini semua karena kerja keras dan kepercayaan dari konsumen," katanya. Saya terus berusaha dengan tekun agar dapat menambah modal untuk mengembangkan bisnisnya.

## Juara 3 Tisna Sulaeman (Bandung - Jabar) Sukses Berkat Giat Belajar dan tak Malu Bertanya



Tisna Sulaeman

TISNA Sulaeman, pengusaha transportasi di Kabupaten Bandung menikmati kesuksesan hasil jerih payahnya selama bekerja menjadi kenek di masa lalu. Pemilik usaha sewa menyewa colt diesel ini mengawali usahanya dari keberanian rela tidak digaji asal diajari menyetir oleh para sopir. Hingga akhirnya, dia mahir menyetir dan menjadi sopir tembak. Dari situlah, dia mengumpulkan modal untuk kredit mobil angkutan dan disewakan kepada para petani di kampungnya. Kini, usahanya terus berkembang dan menjadi salah satu juragan angkutan di kampungnya. Sebagai pengusaha transportasi, dirinya tak main-main dalam memilih oli yang berkualitas untuk armadanya. Ke depan, dia akan terus mengembangkan usahanya dengan menambah beberapa armada.

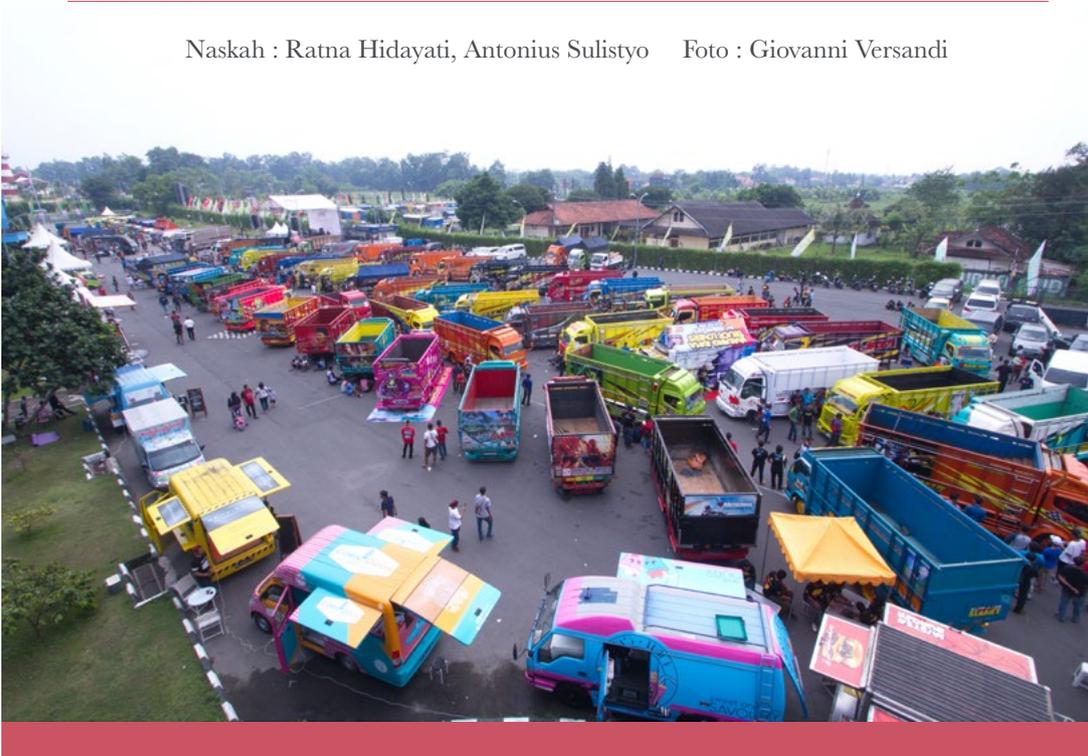




## KAMT KAYU SUPER 2016

# Ajang Modifikasi Truk Nasional

Naskah : Ratna Hidayati, Antonius Sulistyو Foto : Giovanni Versandi



Setelah sukses menyelenggarakan Kontes Akbar Modifikasi Truk (KAMT) Kayu Super 2015, yang melibatkan 71 peserta dan dihadiri lebih dari 3000 orang pengunjung, acara yang digagas oleh Kayu Super ini kembali hadir di Kota Yogyakarta tepatnya di Stadion Maguwoharjo, dengan mengusung tema Bangga Seni Budaya Daerah. KAMT Kayu Super sendiri juga menjadi ajang kopi darat pencinta dan pelaku modifikasi truk tingkat nasional yang dikemas secara menarik berupa lomba modifikasi, truk ekspo, lomba fotografi serta acara hiburan musikal.

Tahun ini, KAMT Kayu Super 2016 diikuti 100 peserta yang datang dari berbagai wilayah seperti Medan, Padang, Palembang, Lampung, Bali hingga Kalimantan Tengah. Acara ini melombakan 12 kategori kontes, yaitu Superbest Kayu Super, Superbest Modifikasi Hino, Ekstrim, Eksterior, Interior, Audio, Lighting, Seni

Lukis, Seni Stiker, Cat dan Warna, Pilihan Pengunjung, dan Sosial Media. Total hadiah yang diperebutkan mencapai Rp 150 juta, disertai dengan piala bergilir khusus bagi pemenang King of KAMT 2016. Sementara dewan juri kali ini menghadirkan Kamiya Noriaki selaku President Massiki Japan Inc., Tom Hietaharju dari EMMA, Irwan D. Soetanto dari Hino Motors Sales Indonesia, Joseph Wiyono dari ISI Yogyakarta, Agus Gunawan dari PT Bina Adidaya, H. Noor Kholik pakar karoseri, Dedi Kurniawan dari Auto Vision Lighting, Junaedi dari Samko Timber, serta Ratna Hidayati mewakili TruckMagz sebagai media partner KAMT Kayu Super 2016.

Modifikasi truk sendiri sejatinya sangat menarik untuk dicermati, karena selama ini tidak ada satu pun event nasional yang mampu mengadakan lomba modifikasi truk. Boleh dibilang, Kayu Super menjadi pelopor dalam dunia modifikasi semacam ini. Melalui acara ini, pihak



Interior tak luput juga dilombakan dalam kategori superbst interior dan superbst audio



Modifikasi ekstrem sangat menarik pengunjung KAMT 2016



Kategori superbst lighting juga dilombakan di KAMT 2016 yang sebelumnya tidak ada



Juara King of KAMT 2016 dari Bukit Jaya Motor asal Cirebon



Truk juara superbst cat dan warna



Runner up KAMT 2016 dari karoseri Budhi Karya Jaya

penyelenggara berharap dapat mengakomodir keinginan dan obsesi dari para pencinta modifikasi truk atau kendaraan niaga lainnya yang tersebar di Indonesia. Selain itu, KAMT Kayu Super juga menjadi ajang untuk memperkenalkan produk dan hasil inovasi ke tingkat nasional. Hal ini telah dibuktikan dengan melonjaknya permintaan dari para pemenang KAMT Kayu Super 2015.

Berbeda dengan modifikasi kendaraan lainnya, truk modifikasi yang diperkenalkan oleh modifikator dalam ajang ini, lebih memprioritaskan fungsional sebagai kendaraan niaga dan juga menonjolkan nilai seni seperti seni lukis, cat, warna dan eksterior sehingga truk yang dilombakan tetap layak jalan dan terlihat gagah.

KAMT Kayu Super 2016 turut disponsori oleh Hino Motors Sales Indonesia, Pertamina Meditrans SX Bio, Crescendo, Autovision, dan didukung sepenuhnya oleh Dinas Pariwisata D.I. Yogyakarta serta GoAheadpeople.com. Kayu Super sendiri sebagai penyelenggara

KAMT adalah sebuah *brand* dari produk kayu olahan dari perusahaan kayu terbesar di Indonesia, Samko Timber Ltd. Merek Kayu Super sendiri sudah banyak dipakai sebagai bahan untuk pembuatan bak kayu truk di berbagai daerah di Indonesia. Dengan jaminan garansi 5 tahun pemakaian, para pengguna mengakui kekuatan kayu super untuk produk mereka dengan keunggulan seperti kuat menahan beban, tahan terhadap cuaca, tidak susut, lebih ringan, hasil rapi dan produk jadinya mampu membawa barang jenis apapun.

Keluar sebagai King of KAMT 2016 dan berhak atas piala bergilir KAMT Kayu Super dan total hadiah senilai Rp 50,2 juta, kontestan dari Bukit Jaya Motor asal Cirebon, Jawa Barat. Selain itu, Bukit Jaya Motor juga berhasil menyabet gelar Juara I Superbest Ekstrim, Juara I Superbest Lighting, Juara I Superbest Eksterior, Juara II Superbest Kayu Super, Juara I Superbest Pilihan Pengunjung dan Juara I Superbest Media Sosial. Sementara itu, SK Jaya Lamongan keluar sebagai Runner Up I King of KAMT 2016 dan Budi Karya Jaya Pati sebagai Runner Up II King of KAMT 2016.

#### **Superbest Seni Stiker**

Juara I: Malang Jaya

Juara II: SK Jaya Lamongan

#### **Superbest Modifikasi Hino**

Juara I: Menara Mas Putra Jepara

Juara II: Rajawali Sakti Jepara

#### **Superbest Kayu Super**

Juara I: Modal Pergaulan Banyumas

Juara II: Bukit Jaya Motor Cirebon

#### **Superbest Ekstrim**

Juara I: Bukit Jaya Motor Cirebon

Juara II: Serbaguna Banyumas

#### **Superbest Interior**

Juara I: SK Jaya Lamongan

Juara II: Bebek Kreasi Banyumas

#### **Superbest Eksterior**

Juara I: Bukit Jaya Motor Cirebon

Juara II: Budhi Karya Jaya Pati

#### **Superbest Cat dan Warna**

Juara I: Serbaguna Banyumas

Juara II: Menara Mas Putra Jepara

#### **Superbest Seni Lukis**

Juara I: Menara Mas Putra

Juara II: Budhi Karya Jaya Pati

#### **Superbest Audio**

Juara I: Eko Audio Kendal

Juara II: Budhi Karya Jaya

#### **Superbest Lighting**

Juara I: Bukit Jaya Motor

Juara II: Budhi Karya Jaya

#### **Superbest Pilihan Pengunjung**

Juara I: Bukit Jaya Motor

Juara II: Budhi Karya Jaya

#### **Superbest Media Sosial**

Juara I: Bukit Jaya Motor

Juara II: Budhi Karya Jaya.



PEMENANG

KAMT

KAYU SUPER

2016



Pemenang dua kategori Superbest sticker dan Superbest interior



Penyerahan pemenang 1st runner up King of KAMT 2016



Penyerahan piala bergilir King of KAMT 2016 yang diberikan kepada Bukit Jaya Motor



92,3 PERSEN KENDARAAN

# ***OVERLOAD DAN OVERDIMENSI DI RIAU***

Teks: Ratna Hidayati | Foto: Giovanni Versandi

*Indonesia Truckers Club TalkBiz*, acara bincang bisnis *TruckMagz* tahun ini digelar keenam kalinya di Pekanbaru (28/9). Acara menghadirkan narasumber Kasubdit Angkutan Barang Ditjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan Dadan Ramdan ATD, M.Si., Kepala Bidang Perhubungan Darat Dinas Perhubungan Provinsi Riau H. Azrial AR, S.H., M.H., Kepala UPTD Penimbangan Kendaraan Bermotor Dinas Perhubungan Provinsi Riau Ir. Ajie Panatagama, M.T., dan Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia Gemilang Tarigan. Acara yang dirangkaikan dengan pelantikan pengurus Aprindo DPD Riau ini juga dihadiri Kepala Dinas Perhubungan Provinsi Riau yang mewakili Gubernur Riau.

Topik *Indonesia Truckers Club TalkBiz* kali ini mengenai "Menyikapi Overtonase dan Overdimensi." Dadan Ramdan mengatakan, permasalahan distribusi angkutan barang saat ini karena beberapa hal, yaitu perkembangan teknologi sarana angkutan jalan lebih cepat daripada kemampuan jalan; *share* antar-moda angkutan darat, laut dan udara masih didominasi oleh angkutan jalan lebih kurang 97,33%; antara RUTR dan simpul transportasi masih belum sinkron; distribusi barang didominasi oleh wilayah dengan struktur ekonomi yang kuat; teori *search and return* tidak berjalan, di mana truk berangkat bermuatan tapi pulang tidak bermuatan (kosong) sehingga *load factor* total rendah; *logistic center* sebagai tempat mempertemukan *supply-demand* angkutan barang belum maksimal; angkutan penyeberangan sebagai jembatan apung jaringan jalan kadang menjadi *bottle neck*; batasan investasi asing (PMA) maksimum 49% pada bidang usaha terbuka sektor transportasi darat; parkir dan bongkar muat di sembarang tempat, dan belum ada simpul terminal atau *transfer point* yang efektif dan efisien.

Terkait Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 134 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Penimbangan Kendaraan Bermotor di Jalan Bentuk Pasal 26 ayat 2-6, tindakan atas toleransi muatan kelebihan sampai dengan 5% tidak mendapatkan tindakan; di atas 5% - 20% akan dilakukan penilangan; di atas 20% akan dikembalikan ke tujuan awal.



Contoh:

Perhitungan JBI untuk truk tronton :

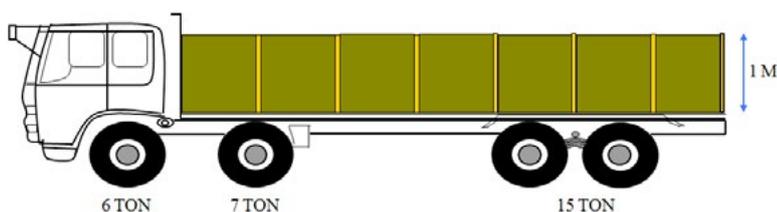
Berat kosong truk	11.500 KG
Pay load	9.500 KG
JBI	21.000 KG
Toleransi 5%	1.050
Total JBI	22.050
Payload Maksimal	$22.050 - 11.500 = 10.550$ KG

- Jadi, kelebihan sampai dengan 5% atau berat muatan 10.550 Kg tidak mendapatkan tindakan.
- Di atas 5% - 20%, muatan maksimal: 13.700 Kg, akan dilakukan penilangan.
- Di atas 20%, atau muatan di atas 13.700 Kg maka truk akan dikembalikan ke tujuan awal.

Merujuk UU Nomor 22 Tahun 2009 Pasal 277, sanksi bagi tiap orang yang memasukkan kendaraan bermotor, kereta gandengan, dan kereta tempelan ke dalam wilayah Republik Indonesia, membuat, merakit, atau memodifikasi kendaraan bermotor yang menyebabkan perubahan tipe, kereta gandengan, kereta tempelan, dan kendaraan khusus yang dioperasikan di dalam negeri yang tidak memenuhi kewajiban uji tipe sebagaimana dimaksud dalam Pasal 50 ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama satu tahun atau denda paling banyak Rp 24 juta.

	Muatan sumbu terberat	Dimensi
KELAS JALAN I	<b>10 ton</b>	Panjang (mm) ≤ 18.000
		Lebar (mm) ≤ 2.500
		Tinggi (mm) ≤ 4.200
KELAS JALAN III	<b>8 ton</b>	Panjang (mm) ≤ 9.000
		Lebar (mm) ≤ 2.100
		Tinggi (mm) ≤ 3.500
KELAS JALAN KHUSUS	<b>&gt;10 ton</b>	Panjang (mm) ≤ 18.000
		Lebar (mm) ≤ 2.500
		Tinggi (mm) ≤ 4.200

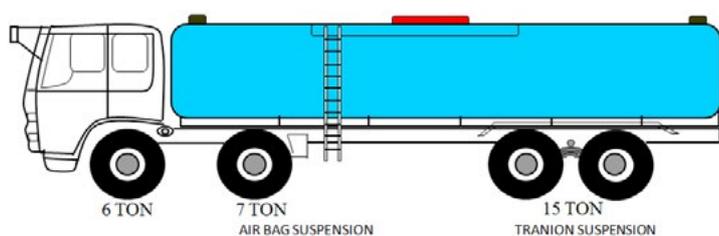
DESAIN TEKNIS TRUK BAK TERBUKA



DATA TEKNIS

- Jumlah berat yang diizinkan (JBI) 28.000 kg
- Kelas Jalan II MST 8 ton
- Panjang Dimensi Kendaraan 12m
- Lebar Dimensi Kendaraan 2,5m
- Engine Power 171 ps

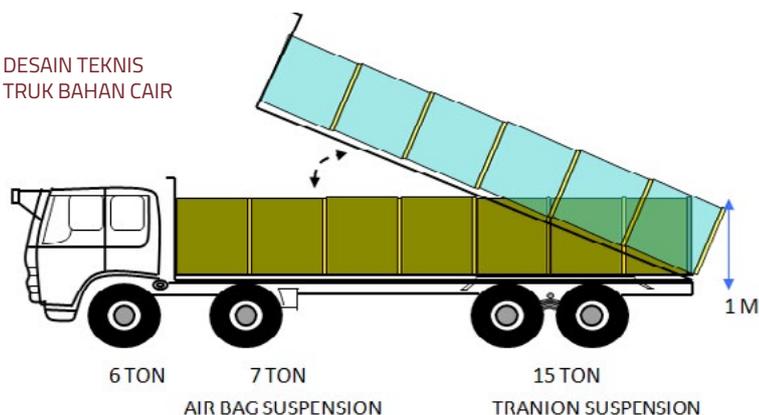
DESAIN TEKNIS TRUK BAHAN CAIR



DATA TEKNIS

- Jumlah berat yang diizinkan (JBI) 28.000 kg
- Kelas Jalan II MST 8 ton
- Panjang Dimensi Kendaraan 12m
- Lebar Dimensi Kendaraan 2,5m
- Engine Power 209 ps
- Untuk barang-barang curah, berdasarkan SK pengangkutan bahan cair nomor HK.402 / 4/5/ DRJD / 2002

DESAIN TEKNIS TRUK BAHAN CAIR



DATA TEKNIS

- Jumlah berat yang diizinkan (JBI) 28.000 kg
- Kelas Jalan II MST 8 ton
- Panjang Dimensi Kendaraan 12m
- Lebar Dimensi Kendaraan 2,5m
- Engine Power 171 ps
- Untuk barang-barang curah, berdasarkan SK ketentuan angkutan barang curah nomor AJ.307 /2/7/ DRJD / 2003

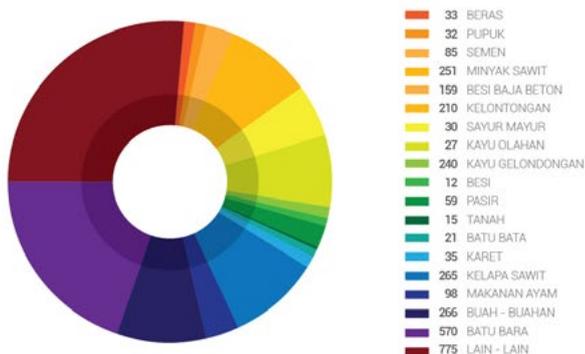
Azrial mengingatkan, ketentuan modifikasi dimensi hanya dapat dilakukan pada perpanjangan atau pemendekan landasan (chassis) tanpa mengubah jarak sumbu dan konstruksi Kendaraan Bermotor tersebut. Harus mendapat izin tertulis disertai panduan teknis dari principal/APM. Sementara itu modifikasi mesin dilakukan dengan mengganti mesin dengan mesin yang merek dan tipenya sama dan modifikasi daya angkut dilakukan melalui perubahan spesifikasi ban, penambahan/pengurangan jumlah sumbu, penggantian material komponen chassis dan sebagainya dengan tetap harus mengajukan uji tipe ulang.

Menurut Azrial, usulan penanganan terhadap pelanggaran muatan dan dimensi antara lain mengembalikan dan memberdayakan fungsi jembatan timbang sebagai suatu layanan dan bukan alat untuk membuktikan kelebihan beban yang akan digunakan untuk memberikan sanksi yang terdistribusi penempatan lokasinya pada kawasan kawasan industri sebagai hulu pergerakan barang; mengoptimalkan fungsi kepolisian dan PPNS Perhubungan jika terjadi pelanggaran terhadap kendaraan dengan muatan dan dimensi berlebih yang beroperasi di jalan (sesuai UU No 22 tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan); mendorong industri otomotif untuk pengembangan teknologi kendaraan berat di antaranya dengan penambahan sumbu beban pada kendaraan berat untuk mendistribusikan beban muatan kendaraan; para operator angkutan dan pemilik barang agar membuat kesepakatan perhitungan biaya angkut secara wajar dengan memperhitungkan Biaya Operasi Kendaraan (BOK) angkutan barang sesuai dengan jenis barang yang diangkut; meningkatkan kapasitas daya dukung jalan di wilayah Sumatera dalam mendukung kegiatan industri di Provinsi Riau.

Upaya yang telah dilakukan oleh Pemerintah Provinsi Riau melalui Dinas Perhubungan Provinsi Riau antara lain melakukan pencabutan buku uji terhadap pelanggaran hasil uji berupa ketidaksesuaian fisik kendaraan dilapangan dengan dokumen hasil uji kendaraan bermotor, melakukan kegiatan operasi uji petik kendaraan bermotor dan kegiatan pengawasan angkutan umum dan barang di jalan bersama-sama pihak Polda Riau, melakukan pembinaan dan monitoring pengujian kendaraan bermotor yang ada di kabupaten/kota se-Provinsi Riau bersama sama Tim Direktorat Jenderal Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan, penindakan hukum di lapangan terhadap pelanggaran muatan dan dimensi belum memberikan efek jera maupun perubahan yang signifikan terhadap penurunan angka pelanggaran di Provinsi Riau. "Upaya ke depan dapat dilakukan penerapan sanksi pidana sesuai dengan amanat UU LLAJ No 22 Tahun 2009, pasal 277 bagi setiap orang yang memasukkan, membuat, merakit atau memodifikasi kendaraan bermotor, kereta gandengan dan kereta tempelan yang menyebabkan perubahan tipe, yang dioperasikan di dalam negeri tidak memenuhi kewajiban uji tipe landasan maupun rancang bangun," kata Azrial.

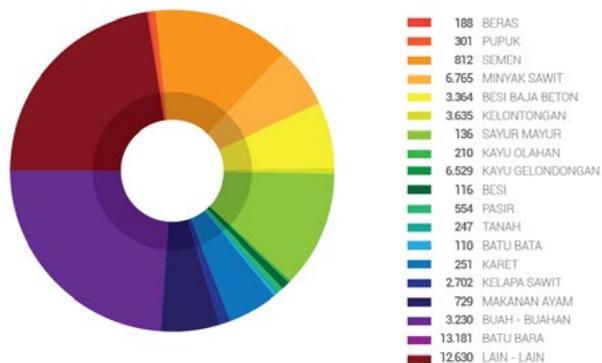
Sementara itu, Ajie Panatagama mengatakan, dari lima UPTD Penimbangan Kendaraan Bermotor di Riau, hanya satu unit yang beroperasi saat ini. Lainnya dihentikan sementara. Ia mencontohkan, hasil operasional timbangan kendaraan bermotor Muara Lembu September 2015, dari total 2.950 unit kendaraan yang melanggar, 90,32% data kendaraan secara dimensi tidak sesuai dengan spesifikasi teknis/aturan. Dari total kendaraan angkutan barang tertimbang 3.266 unit, 92,3% *overload* dan *overdimensi*.

ANGKUTAN BARANG BERDASARKAN JENIS MUATAN DI TKB MUARA LEMBU



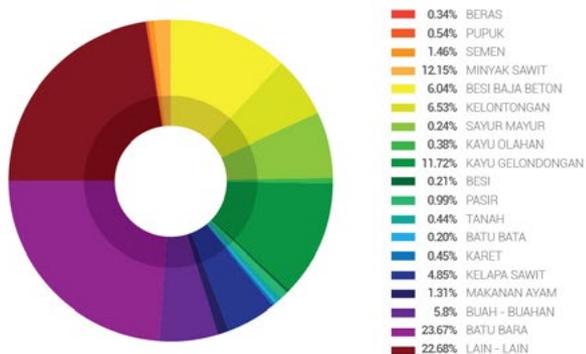
Total kendaraan angkutan barang tertimbang 3.266 Unit (107 kend/hari)

KONDISI MUATAN LEBIH BERDASARKAN JENIS DAN BERAT MUATAN DI TKB MUARA LEMBU



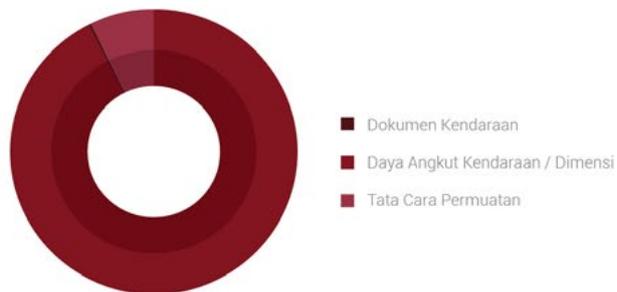
Total muatan lebih tertimbang 68.434 Ton (1.883 ton/hari)

PERSENTASE MUATAN LEBIH BERDASARKAN JENIS DAN BERAT MUATAN DI TKB MUARA LEMBU



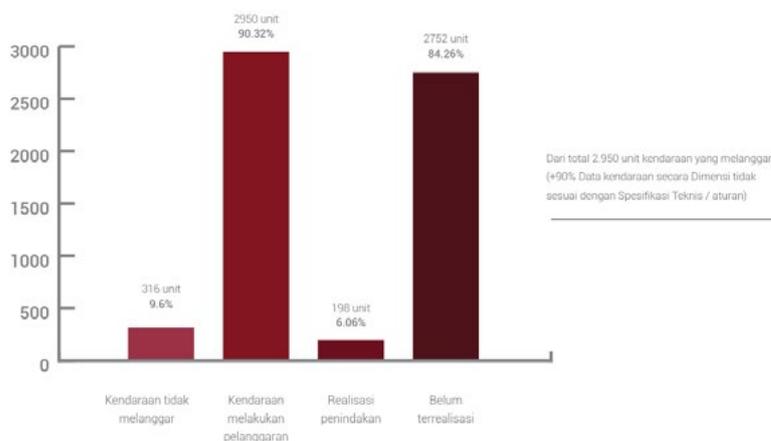
Total muatan lebih tertimbang 56.434 Ton

REKAPITULASI KENDARAAN BARANG BERDASARKAN JENIS PELANGGARAN DI TKB. MUARA LEMBU



Total kendaraan Angkutan Barang Tertimbang 3.266 Unit

REALISASI PENINDAKAN PELANGGARAN MUATAN LEBIH DI TKB MUARA LEMBU





Menurut Ajie, kendala di lapangan adalah perbandingan antara luas lapangan penumpukan dengan kelebihan muatan yang akan diturunkan tidak seimbang (1.880 ton/hari). Dengan demikian, penurunan muatan tidak maksimal bisa dilakukan karena keterbatasan lahan penumpukan. Selain itu, kelebihan muatan/overload didukung oleh faktor dimensi kendaraan yang sudah tidak sesuai dengan ketentuan berlaku dan jumlah kendaraan pelanggar tersebut melebihi 90%. "Terhadap angkutan tangki *crude palm oil* jembatan timbang tidak mempunyai sarana dan prasarana untuk penanganan barang cair perlu dicari solusi penindakan di luar jembatan timbang. Selain itu, lokasi bahan baku dengan pusat industri yang tidak terintegrasi mengakibatkan angkutan memanfaatkan jalan umum, terbatasnya infrastruktur jalan khusus yang ada di Provinsi Riau dan terbatasnya kemampuan perusahaan membangun jalan khusus tersebut.

Terhadap kendaraan yang sifatnya melintas di jalan nasional/provinsi menuju daerah lain perlu penanganan lebih lanjut yang melibatkan berbagai pihak terkait," katanya. Ajie juga mengatakan, tarif angkutan barang berdasarkan mekanisme pasar (negosiasi) jadi salah satu kendala.

Permasalahan umum dalam pengendalian muatan lebih menurut Ajie, kemampuan *engine power ratio* yang semakin besar, kendaraan tidak mempunyai masalah untuk membawa beban yang besar, mendorong kecenderungan untuk menambah/mengubah dimensi kendaraan untuk menambah daya muat (pengawasan hulu). Dengan mengangkut lebih banyak muatan, maka biaya per satuan berat/km akan berkurang, ditambah lagi dengan ongkos angkut yang dalam UU Nomor 22 Tahun 2009 dilempar pada mekanisme pasar. Hal itu berarti kontrol tarif minimal. "Usaha-usaha untuk mengurangi kendala/persoalan tersebut dapat dilakukan dengan pembuatan *rigid pavement* (perkerasan kaku), mendorong pemakaian *multi-axle, law enforcement* dari hulu ke hilir (PKB – karoseri), pembuatan jalan khusus dan pos timbangan internal, menggesa pembangunan jaringan kereta api, dan penggunaan angkutan perairan (multimoda)," kata Ajie.



**Ir. Ajie Panatagama, M.T.**

Kepala UPTD Penimbangan Kendaraan Bermotor Dinas Perhubungan Provinsi Riau



**H. Azrial AR, S.H., M.H.**

Kepala Bidang Perhubungan Darat Dinas Perhubungan Provinsi Riau



Kait pada kedua sisi flatbed berguna untuk memasang rantai pengaman pada kendaraan alat berat

# SELF LOADER

## ALAT ANGKUT BERAT TANPA OPERATOR

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Giovanni Versandi dan Dokumentasi Nugraha Karoseri

Truk derek adalah cara paling aman untuk membawa kendaraan apa pun dari satu tempat ke tempat lain tanpa mengemudi walaupun ada biaya untuk menderek kendaraan. Tetapi bagaimana jika kendaraan yang harus diderek adalah alat berat atau kendaraan militer? Sejak ditemukan karoseri flatbed, pengembangan karoseri ini berubah cukup besar. Dengan model rigid, karoseri ini bisa menjadi mobil derek. Penelitian terus berkembang hingga kendaraan dengan beban berat bisa naik di flatbed, dengan berbagai cara.

**D**i luar negeri karoseri jenis ini menggunakan *flatbed* yang didukung dengan perangkat hidrolis seperti halnya *dump truck*. Saat akan membawa kendaraan, ujung depan *flatbed* naik beberapa meter hingga sudut kemiringan tertentu dan bagian belakang hampir menyentuh jalan. Di Indonesia, karoseri tersebut tidak lazim karena kendaraan yang dibawa adalah alat berat sehingga perlu dukungan perangkat hidrolis yang langsung bertumpu dengan tanah.

Karoseri *selfloader* menggabungkan teknologi mobil derek dan karoseri *flatbed*. Truk ini akan membawa kendaraan berat menuju lokasi proyek dan menurunkannya tanpa perlu mengemudikannya. Perusahaan persewaan alat berat menggunakan karoseri ini untuk meringankan

tugas operator. Alat berat bekerja pada area yang sulit dijangkau kendaraan atau area kota yang padat lalu lintas. Persewaan alat berat memanfaatkan *selfloader* untuk mengakomodir kemampuan jelajah alat berat.

"Karoseri ini digunakan untuk mengangkut alat berat menuju lokasi tanpa perlu operator," jelas Dwi Kusdianto, Kepala Produksi Unit II Nugraha Karoseri. Sejatinya operator memiliki kemampuan untuk mengemudikan alat berat tetapi mereka juga tidak sepenuhnya menguasai jika alat berat dioperasikan di jalan umum. Cara kerja *selfloader* adalah mengandalkan *jack* hidrolis, truk bagian depan termasuk kabin akan terangkat dan mengumpulkan beban pada roda belakang dan kaki *jack* itu sendiri.



Jembatan akan diposisikan sejajar untuk membantu kendaraan alat berat naik, setelah selesai dikembalikan seperti semula.

---

## Berikut beberapa hal perlu diketahui dari karoseri *selfloader*:

---

### 1. Hidrolik

Perangkat ini menggunakan *hydraulic jack selfloader* dengan kekuatan tertentu sesuai dengan dimensi *flatbed*. Perangkat ini bekerja berdasarkan hukum Pascal, prinsip ilmiah yang menegaskan bahwa tekanan yang diberikan oleh zat cair dalam ruang terbatas atau tertutup, cairan akan didistribusikan secara merata ke segala arah.

### 2. Aplikasi Tenaga Hidrolis

Tenaga dorong yang dihasilkan sehingga mampu mengangkat mesin-mesin berat adalah hasil dua piston yang ditempatkan dalam silinder dan dihubungkan dengan tabung tertutup yang penuh dengan oli, lalu mendorong turun satu piston yang akan menyebabkan oli untuk melipatgandakan kekuatan piston lainnya.

Tenaga yang dihasilkan ketika menggunakan hidrolik adalah bentuk prinsip kerja hidrolis yang mampu mengangkat beban yang sangat berat. Jika piston kedua, area permukaannya tiga kali lebih besar dari piston pertama, kekuatan piston pertama akan dikalikan dengan tiga karena mampu mengangkat piston kedua. Sistem hidrolik pada truk derek dan *crane* memanfaatkan prinsip ilmiah perkalian gaya hidrolik, menggunakan tekanan minimal untuk mengangkat ribuan kilogram dari kendaraan, alat berat dan kendaraan bertonase berat yang lain.

### 3. Truk Derek Hidrolik

Truk derek menggunakan sistem hidrolik yang berbeda, tergantung pada jenis truk dan persyaratan beban. Ketika truk harus menderek kendaraan, lengan besi besar yang disebut *boom* digunakan untuk mengangkat kendaraan mendekati ke sistem penarik. Prinsip ini mirip dengan bagaimana derek di area konstruksi saat mengangkat bahan bangunan.

Truk *selfloader* memperkerjakan hidrolik untuk memiringkan kendaraan, sehingga membentuk jalan menanjak yang landai. Lalu mesin *winch* yang terletak di belakang kabin akan menariknya ke atas *flatbed*. Setelah kendaraan berada pada posisi yang diinginkan, *jack flatbed* akan bekerja menurunkan posisi bak kembali seperti semula.



Tampak samping

Truk *selfloader* akan bekerja maksimal jika prasyarat beban terpenuhi. Operator mengontrol sistem angkat hidrolik. Setelah kendaraan naik, rantai pengaman dipasangkan pada kendaraan dan sisi *flatbed*. Kendaraan akan aman pada posisi tersebut meskipun ada guncangan dalam perjalanan.

## Beberapa hal yang harus dilakukan jika menaikkan kendaraan ke atas selfloader.

Operator harus mencari area yang datar dan keras sebagai bentuk pengoperasian standar *selfloader*. "Pastikan permukaan harus datar, tidak bergelombang dan bukan tanah gembur. Kecelakaan bisa terjadi saat *jack* bekerja dan tumpuan tidak bisa menopang berat kendaraan," tegas Dwi.

Untuk mengamankan kendaraan, operator truk harus menarik kawat *winch roll* dan menghubungkan dengan kendaraan.

Operator akan mengaktifkan sistem hidrolik untuk membuat *flatbed* miring hingga mencapai sudut tertentu, sehingga kendaraan bisa naik ke atasnya. Roda alat berat sejajar dengan *flatbed*.

Ketika operator menaikkan alat berat, pastikan ada sisa jarak sekitar 50 cm pada kedua sisi *flatbed*. Operator memandu sambil *winch roll* menarik kendaraan ke atas bak.

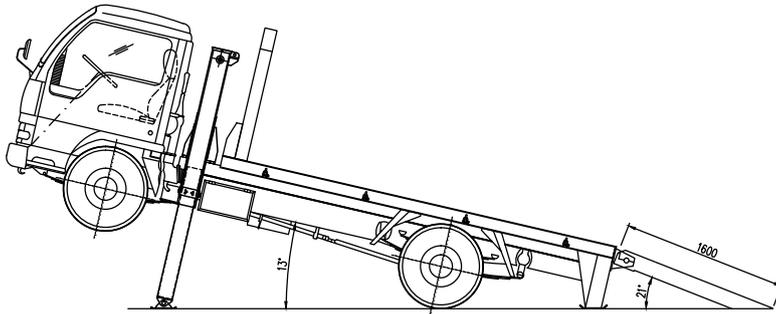
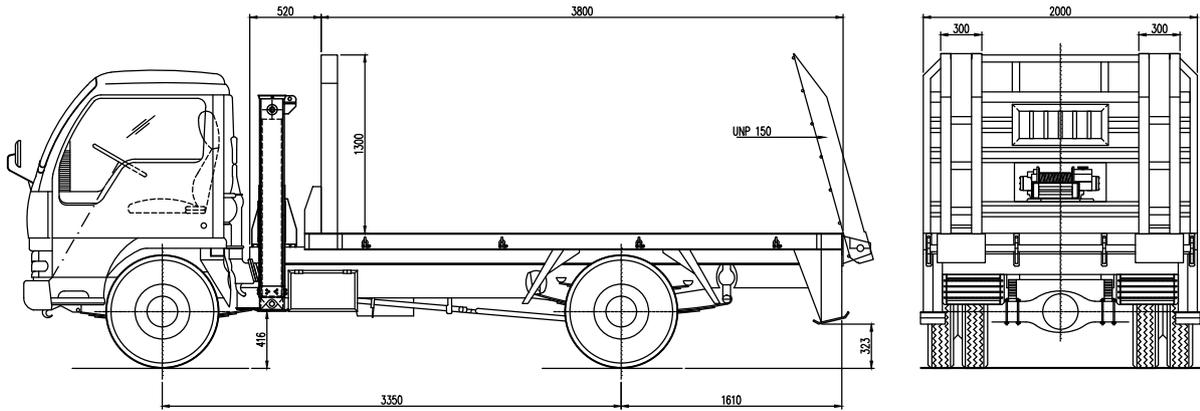
Ada dua jembatan kecil yang digunakan untuk kendaraan alat berat naik ke atas bak. Jembatan ini memiliki permukaan yang bertekstur agar tidak terjadi selip saat alat berat bergerak naik.



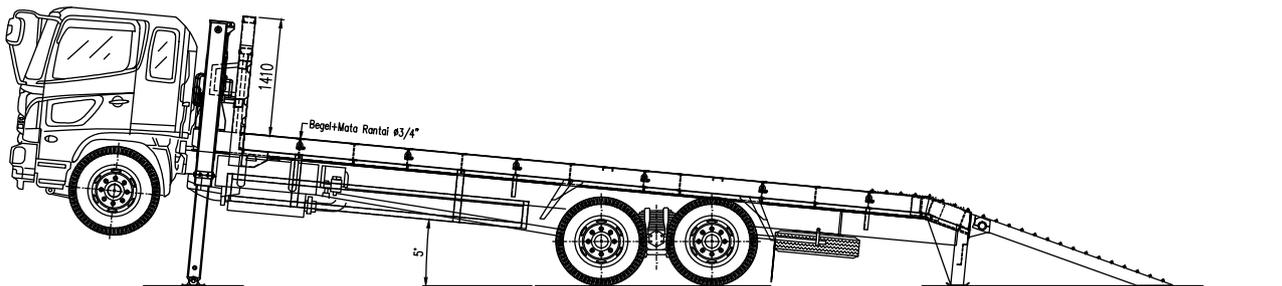
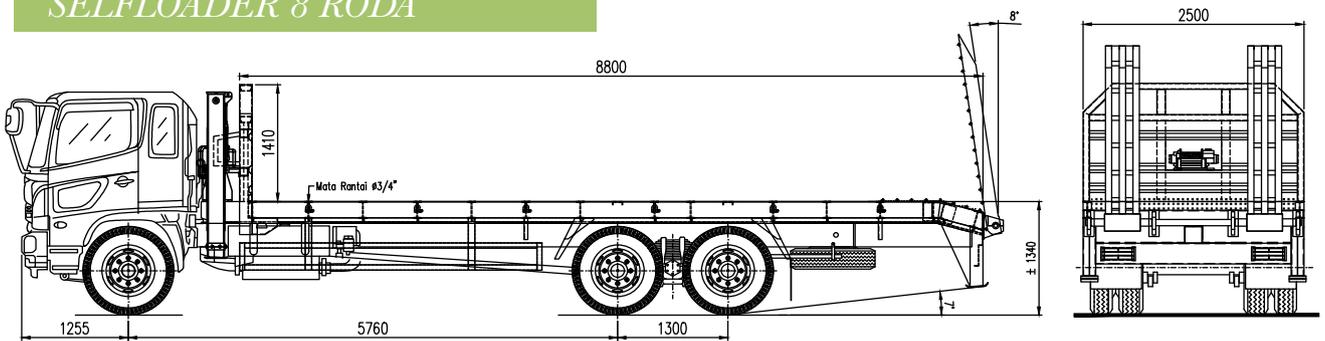
Jika kendaraan alat berat memiliki beban ringan dan menggunakan ban konvensional, operator alat berat sebaiknya memosisikan gigi netral sehingga roda akan bergulir secara bebas saat ditarik oleh *winch*.

SELFLOADER

SELFLOADER 6 RODA



SELFLOADER 8 RODA



Jika kendaraan alat berat memiliki beban ringan dan menggunakan ban konvensional, operator alat berat sebaiknya memosisikan gigi netral sehingga roda akan bergulir secara bebas saat ditarik oleh *winch*.

Operator *selfloader* akan memiliki tuas kontrol yang mengoperasikan *jack* dan *winch*. Kawat *winch* akan bergerak menarik sembari menggulung secara otomatis, hingga kendaraan alat berat mencapai posisi ideal di atas truk.

Setelah kendaraan alat berat naik, operator alat berat akan menempatkan transmisi pada posisi *lock* atau parkir. Beberapa alat berat memiliki pengaman rem tambahan untuk mengunci semua roda.

Operator akan menarik tuas, dan mengembalikan posisi *flatbed* seperti semula.

Operator lalu memasang rantai atau *belt* untuk pengamanan ekstra pada kendaraan dan menaikkan dua jembatan ke posisi aman di belakang kendaraan alat berat.



Posisi Selfloader dalam keadaan miring

#### Tabel spesifikasi umum selfloader

Tipe	Besar	Kecil
Tenaga mesin	260 ps	125 ps
Dimensi	8.800 x 2.500 cm	3.800 x 2.000 cm
Kapasitas muatan	26.000 kg	7.500 kg
Kapasitas jack	12.000 – 15.000 kg	4.000 – 5.000 kg
Kapasitas winch roll	10.000 kg	5.000 kg



# PERANAN KABEL AKI DALAM KELANCARAN LISTRIK TRUK

DONOVAN ADITYA YAHYA, Ph.D. | Direktur Operasional Wakasa Auto Parts

Kabel aki mempunyai peranan yang penting dalam fungsi listrik kendaraan. Kabel aki bertugas mentransfer arus listrik dari aki ke motor starter dan untuk kemudian didistribusikan ke komponen listrik lainnya.

Ada tiga jenis kabel aki dalam truk: yang menghubungkan dari terminal positif ke motor starter (disebut juga kabel starter), yang menghubungkan dari terminal negatif aki 1 ke positif aki 2 (disebut juga kabel paralel), dan yang menghubungkan dari terminal negatif ke sasis atau massa (disebut juga kabel massa). Kabel aki harus dapat mengalirkan listrik dengan lancar dari terminal aki sampai ke starter dan ke massa. Seberapa sulit listrik mengalir dalam suatu materi disebut resistensi atau tahanan. Tahanan sebuah kabel tergantung dari tiga faktor, yaitu materi kabel, panjang kabel, dan luas penampang kabel. Semakin baik bahan, semakin mudah listrik mengalir (tahanan rendah). Semakin panjang kabel, semakin sulit listrik mengalir karena harus melalui jalan yang panjang sehingga banyak energi listrik yang terbuang menjadi energi panas (tahanan tinggi). Semakin lebar kabel, semakin mudah listrik mengalir (tahanan rendah). Bahan kabel yang baik mempunyai tahanan rendah,

sehingga listrik mudah mengalir. Dalam tabel 1 berikut terdapat beberapa nilai tahanan bahan atau yang disebut resistivitas.

Materi	Resistivitas (Ohm-meter, $\Omega\text{m}$ )
Perak	$1.59 \times 10^{-8}$
Tembaga	$1.68 \times 10^{-8}$
Emas	$2.20 \times 10^{-8}$
Alumunium	$2.65 \times 10^{-8}$
Besi	$9.7 \times 10^{-8}$
Baja	$7.2 \times 10^{-8}$
Kulit manusia	$5.0 \times 10^5$ (kisaran)
Kaca	$10^{10}$ (kisaran)
Karet	$10^{13}$ (kisaran)

Tabel 1: Nilai resistivitas beberapa materi (Sumber: [www.electronicsarea.com](http://www.electronicsarea.com))

Seperti kita lihat di tabel 1, perak dan tembaga memiliki resistivitas yang sangat rendah. Namun karena perak mahal harganya, maka yang lebih sering dipakai sebagai bahan kabel adalah tembaga.



Kabel aki pada truk

## MASALAH-MASALAH PADA KABEL AKI

Seringkali atas nama penghematan, bahan yang digunakan untuk kabel aki ialah besi, yang mana memang memiliki resistivitas cukup rendah (lihat tabel 1). Beberapa kabel aki menggunakan bahan besi yang dilapisi tembaga agar kelihatan seperti tembaga, namun harga lebih murah. Namun permasalahannya adalah dalam waktu lama besi (Fe) dapat bereaksi dengan udara ( $O_2$ ) sehingga menjadi karat ( $Fe_2O_3$ ). Ketika besi berubah menjadi karat, hal ini menyebabkan tahanan naik dan menyebabkan listrik lebih sulit untuk mengalir. Akibatnya, bisa jadi motor starter tidak bisa bekerja untuk menyalakan mesin karena tidak cukup besar arus listrik yang dialiri. Akibat lainnya yang dapat ditimbulkan dari karat ialah kabel aki bisa menjadi panas hingga melelehkan kulit kabel karena energi listrik yang sulit mengalir berubah menjadi energi panas.

Masalah lain yang dapat ditimbulkan oleh kabel aki adalah serabut kabel longgar. Kabel aki dibuat dari serat-serat logam tipis yang digabungkan hingga tebal agar memberikan fleksibilitas kabel namun tetap memberikan luas penampang cukup besar hingga tahanan rendah untuk memudahkan listrik mengalir. Seharusnya dalam metode produksi kabel aki, gabungan serat kabel ini dibuat padat sehingga memudahkan elektron untuk berpindah-pindah dari satu serat ke serat lainnya dan arus tetap lancar. Namun jika

serat ini longgar, terdapat rongga udara di antara serat kabel, sehingga elektron tidak bisa dengan mudah berpindah-pindah, dengan demikian mempertinggi nilai resistivitas, karena elektron sangat sulit mengalir lewat udara.

Efek dari arus listrik yang hambatannya tinggi adalah energi listrik akan terbuang sebagai energi panas, yang dapat menyebabkan kabel meleleh, putus, atau terbakar, dan pada kondisi tertentu dapat memicu kebakaran mobil.

Selain itu perlu diperhatikan juga kabel negatif/masa. Sering orang menganggap bahwa yang penting kabel positif nya. Padahal kabel negatif sebenarnya adalah kabel yang paling banyak salah aplikasi dan menimbulkan masalah kelistrikan yang sulit dideteksi, kabel negatif/masa harus lebih pendek dan paling tidak sama atau lebih baik kualitas nya daripada kabel positif. Perlu juga dipastikan terminal masa menempel dengan kencang pada bodi mobil tanpa terhalang oleh cat, lemak, atau kotoran lainnya.

## Tips dan Trik Memilih Kabel Aki yang Baik

Dari penjelasan tersebut dapat kita simpulkan bahwa kabel aki memiliki peranan penting dalam memastikan arus listrik mobil teraliri dengan baik. Berikut adalah beberapa tips memilih kabel aki yang baik ketika sudah saatnya Anda mengganti kabel aki.

Periksalah bahan kabel aki. Kabel aki berkualitas tinggi terbuat dari tembaga sepenuhnya, bukan besi yang dilapisi tembaga. Cara tes kemurnian tembaga kabel sangat mudah: Coba tempelkan magnet ke kabel, kalau menempel bisa dipastikan kabel bukan tembaga murni karena magnet tidak menempel pada tembaga.

Pastikan insulator kabel mempunyai ketebalan yang cukup. Ketebalan yang baik pada insulator kabel adalah sekitar 1 mm. Insulator kabel terlalu tipis akan lebih mudah meleleh ketika terjadi suhu naik. Namun di sisi lain, insulator kabel yang terlalu tebal berarti isi tembaganya hanya sedikit. Ini juga akan menimbulkan masalah dalam kelancaran penghantaran listrik di kemudian hari.

Pastikan serat kabel cukup tebal dan padat, serta terlilit dengan padat dan tidak ada rongga, sehingga arus listrik dapat mengalir dengan baik melalui kabel.

Kabel berkualitas tinggi selalu padat tembaganya, namun serat-seratnya cukup tipis, sehingga tetap fleksibel waktu ditekuk. Kabel yang terasa keras sekali waktu ditekuk bisa dipastikan berkualitas rendah.

Pastikan kabel terhimpit kencang (*crimped*) dan disolder pada terminalnya. Tanpa disolder, area ini akan menjadi area tahanan tinggi, hingga suhu naik dan jika dibiarkan lama dapat menyebabkan melelehnya terminal.



DONOVAN ADITYA YAHYA, Ph.D.  
Direktur Operasional  
Wakasa Auto Parts

# TRUCKMAGZ

**SUBSCRIBE NOW!**

FORM BERLANGGANAN

**MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:**

NAMA : \_\_\_\_\_

u.p./ DITUJUKAN : \_\_\_\_\_

JABATAN : \_\_\_\_\_

ALAMAT KIRIM : \_\_\_\_\_

TELEPON/FAKS. : \_\_\_\_\_

E-MAIL : \_\_\_\_\_

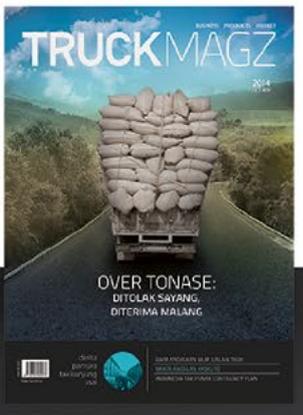
PEMBAYARAN : Rp \_\_\_\_\_

Tunai       Transfer

Tanggal Pembayaran \_\_\_\_\_

Note: Mohon bukti transfer dilampirkan beserta formulir yang telah 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

**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo  
 Tlp. 031-85581699 | www.arveo.co.id

 <p>1. DPP APTRINDO // Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 T. 021-43900464 / F. 021-43900465</p>	 <p>2. PT Tata Motors Distribusi Indonesia // Pondok Indah Office Tower 3 suite 801-B Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12310 T. (6221) 2932 8041 F. (6221) 2932 8042</p>	 <p>3. Supply Chain Indonesia // Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung, 40194 T. 022-720 5375 / 0821 1515 9595 E. sekretariat@supplychainindonesia.com</p>	 <p>4. Badan Nasional Sertifikasi Profesi // Jl. MT Haryono Kav. 52 Jakarta Selatan 12780 T. 021-7992685 F. 021-7992321 info@bnspp.go.id www.bnspp.go.id</p>
 <p>5. HIPMI // Gedung Palma One, Lantai 10, Suite 1001 Jl. HR. Rasuna Said X-II No. 4 Karet Kuningan, Setiabudi JakSel 12940 T. (+62)21 2520 441</p>	 <p>6. PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia // Lt G Unit : G07, Wisma GKBI, Jl. Jend. Sudirman No.28, Tanahabang, Kota Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210 T. 021- 650 1000 ext 7700 F. 021- 650 3854</p>	 <p>7. PT NUGRAHA KAROSERI // Jl. Kemangsem KM 1,4 Balongbendo Krian, Jawa Timur T. (6231) 8970534-36 F. (6231) 8970534</p>	 <p>8. PT Shell Indonesia // Talavera Office Park 22nd-26th Floor Jl. TB Simatupang Kav. 22-26 Jakarta 12430 T. (6221) 759 24700 F. (6221) 759 4679</p>
 <p>9. PT KHARISMA JAYA MANDIRI RAYA Jl. Tropodo 1, Perum Surya Citra Residence Blok m – 17 Sidoarjo T. (031) 51514118 F. (031) 8673118 E. hanafisukamto70@yahoo.com</p>	 <p>10. PT DWI MULTI MAKMUR (HJ BRIDGE) // Jl. Kapuk Muara No. 7 Komp. Duta Harapan Indah Blok No. 12 Jakarta Utara 14460 Indonesia T. (6221) 6669481-82 F. (6221) 66694883 www.dwimultimakmur.com</p>	 <p>11. PT ASTRA INTERNATIONAL TBK // Jl. Danau Sunter Selatan Blok O/5 Sunter II Jakarta 14350, Indonesia T. 021 650 8008 Ext. 6100 F. 021 650 8005 www.udtrucks-astra.co.id</p>	 <p>12. PT Sumber Urip Surabaya // Jl. Upa jiwa No. 17 D Surabaya, 60246 T. (62) 31 5020492, 5020493 F. (62) 31 5053154 E. ndorosun@gmail.com</p>
 <p>13. Reed Panorama // Panorama Building 5th Floor Jl. Tomang Raya No. 63. Jakarta Barat 11440 T. (021) 2556 5033 F. (021) 2556 5040 E. riyana.haritama@reedpanorama.com Website. www.reedpanorama.com</p>	 <p>14. IMAGO TRANSCOTAMA // Jl. Margomulyo 44 Blok ii-5 Komplek Pergudangan Suri Mulya Permai Surabaya T/F. 031-749 0114</p>	 <p>15. LSP Insan Prima// Kompleks Perkantoran Pejabat Blok. 5 Jl. Pejabat Raya Kav. 2 Jakarta Selatan T. 021-791 889 09 F. 021-791 889 10 www.logistikinsanprima.com</p>	 <p>16. Iron Bird // Jl. Raya Cakung Clincing No.10 Jakarta Utara T. 021 440 6444 F. 021 440 6891 www.bluebirdgroup.com</p>
 <p>17. PT RAJAWALI INTI // Jl. Brantas Km 1 Probolinggo - Jawa Timur T. (0335) 423259</p>	 <p>18. PT PUTRA RAJAWALI KENCANA // Jl. Letjend Sutoyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia T. (031) 3537939 (hunting) F. (031) 3537531</p>	 <p>19. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur T. 031-8531668</p>	 <p>20. PT MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti Surabaya T. (031) 5932600 - 2700 F. (031) 5946370</p>
 <p>21. PT GLOBAL EXPO MANAGEMENT // Perkantoran Mutiara Taman Palem Blok C5 No. 28-29 Jl. Kamal Raya Outer Ring Road, Jakarta Barat, 11730 T. 021-54358118 / F. 021-54358119 Web. www.gem-indonesia.com</p>	 <p>22. PT SGG Prima Beton // The East Tower, lantai 18 Jl. Dr. Ide Anak Agung Gede Agung Kav. E.3 No. 1 Mega Kuningan T. (021) 8295327 F. (021) 29222849</p>	 <p>23. PT Satas Transportindo International Komplek Perkantoran Pejabat Blok 5 Jl. Pejabat Raya Kav. 2 Jakarta Selatan, 12510 INDONESIA T. (62) 21 7982354, (Hunting) (62) 21 7985417 (Direct Line) F. (62) 21 79183947</p>	 <p>24. PT INDO RETREADING AND TIRE SERVICES // Komplek Hyundai Multiguna II, Jl. Tanjung No.12 Lippo Cikarang Bekasi 17550, Indonesia T. 021 8990 3579/80 F. 021 8990 3573</p>

# INDONESIA'S COMPLETE SOLUTION FOR THE CONSTRUCTION INDUSTRY



**DISCOVER  
1000's OF NEW  
PRODUCTS**  
FOR ALL YOUR PROJECT  
REQUIREMENTS



**DEVELOP  
YOUR  
CAREER**  
20+ FREE CPD  
CERTIFIED  
WORKSHOPS



**CONNECT WITH  
THE INDUSTRY**  
FREE ONLINE & ONSITE  
NETWORKING PROGRAMME

**REGISTER NOW FOR FREE ENTRY [WWW.THEBIG5CONSTRUCTINDONESIA.COM/REG](http://WWW.THEBIG5CONSTRUCTINDONESIA.COM/REG)**

**9 NOV 2016, 13:00 - 19:00 | 10 NOV 2016, 10:00 - 19:00 | 11 NOV 2016, 10:00 - 17:00**

**JAKARTA CONVENTION CENTER | IN CONJUNCTION WITH INDONESIA INFRASTRUCTURE WEEK**



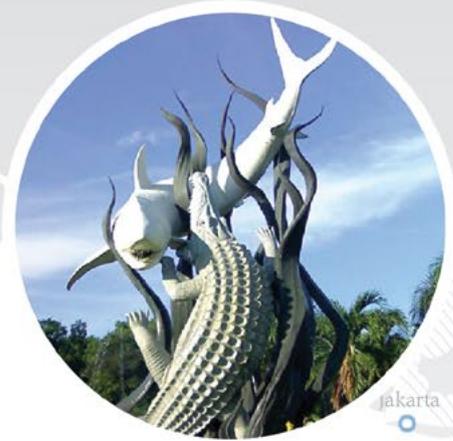
# The 4<sup>th</sup> Eastern Indonesia International Bus, Truck, Heavy Equipment & Component Exhibition 2016 - Surabaya

[www.iibt-exhibition.net](http://www.iibt-exhibition.net)

HOSTED BY:



Association of Indonesian Carrosserie Industries (ASKARINDO)



Jakarta



## 30 November - 2 Desember 2016

Grand City Convex, Surabaya - Indonesia



## 29 March - 1 April 2017

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia



SUPPORTED BY:



The Ministry of Industry the Republic of Indonesia

ASSOCIATION SUPPORTS



Heavy Equipment Manufacturer Association of Indonesia (HINABI)



Indonesia Mining Services Association (ASPINDO)



Indonesian Automotive Part and Components Industries Association (GIAMM)



Society of Automotive Engineers Indonesia (IATO)



Indonesian Automotive Centre (SOI)



Indonesian Automotive Body Repair Association (ABBA)



Indonesian Auto Workshop Association (ASBEKINDO)

MEMBER OF:



Indonesian Chamber of Commerce & Industry (KADIN)



Indonesian Exhibition Companies Association (ASPERAPI)

ORGANIZED BY:



GEM INDONESIA  
Subsidiary of GEMISEN GROUP

Info: 021- 54358118 [info@gem-indonesia.net](mailto:info@gem-indonesia.net)