

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

AUG - SEP
2014

JALUR GANDA PANGKAS PASAR TRUK ?



00005 8/di



9 772355 584573

Edisi 3/1/2014

anomali
industri kayu
di indonesia



ANTIKA RAYA BERTARUH NAMA

ROCHMA MERUGI DEMI NAMA BAIK

JAMINAN KERUGIAN JASA PENGANGKUTAN



The 2nd Eastern Indonesia International Bus, Truck, Heavy Equipment & Component Exhibition 2014 - Surabaya

www.iibt-exhibition.net



27 - 29 AUGUST 2014

GRAND CITY, SURABAYA - INDONESIA

Your **ULTIMATE** Opportunity
IN THE EASTERN INDONESIA MARKET FOR
BUS, TRUCK & SUPPORTING INDUSTRY



In Conjunction With:



The 2nd Eastern Indonesia International Auto Parts, Accessories & Equip Exhibition - Surabaya



The Eastern Indonesia International Bike, Parts & Accessories Exhibition 2014



The Eastern Indonesia International Heavy Duty, Vehicle and Equipment Exhibition - Surabaya

Organized by:



PT. Global Expo Management
(GEM INDONESIA)
subsidiary of GEMISEN GROUP



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



info@gem-indonesia.net



+62 21 54358119



www.gem-indonesia.net



DUTRO

HINO DUTRO

Lebih Panjang Umurnya, Lebih Banyak Variannya!

0

Dapatkan
Bunga
%

* Syarat dan ketentuan berlaku



GRATIS 1 TAHUN SERVICE BERKALA

ATAU 60.000 Km MANA YANG LEBIH DULU

Syarat dan ketentuan berlaku



Periode promo pembelian DUTRO semua varian selama bulan Juli 2014
berlaku di wilayah Jakarta
Untuk informasi lebih lanjut hubungi dealer HINO di dekat anda



PANJANG UMURNYA !

Authorized Dealer - INDOMOBIL HINO

JABODETABEK: Sunter (021) 6510050, MT Haryono (021) 8566192, PIK (021) 5881350, BSD (021) 53158073, Depok (021) 77218821, Sukabumi (0266) 6248608. **JAWA BARAT:** Rancaekek (022) 7795005, Soekarno Hatta (022) 5207777, Cimahi (022) 6646610.

JAWA TIMUR: Kletek (031) 7878000, Gubeng (031) 5029000, Tuban (0356) 326983, Malang (0341) 497825, Kediri (0354) 778989, MERR (031) 99005350. **NTT & NTB:** Mataram (0370) 639336, Kupang (0380) 8005999. **SUMUT & ACEH:** Medan (061) 7878799, Aceh (0651) 33108, Padang Sidempuan (0634) 23154.



HINO PAKARNYA TRUK DAN BUS





Menghadapi Perubahan

Kata orang, perubahan adalah sesuatu yang abadi. Dalam ilmu fisika, kita mengenal hal yang disebut dengan perubahan fisika, yaitu perubahan pada zat yang tidak menghasilkan zat jenis baru. Ada berbagai peristiwa perubahan wujud zat, seperti menguap, mengembun, mencair, mencair, dan menyublim. Bagaimana dalam kehidupan berbisnis? Perubahan itu selalu ada. Begitu juga di dunia trucking.

Dalam Rencana Induk Perkeretaapian Nasional yang tertuang dalam Peraturan Menteri Perhubungan No. PM 43 Tahun 2011, sasaran dan target penyelenggaraan perkeretaapian nasional 2030 adalah mewujudkan layanan transportasi perkeretaapian yang memiliki pangsa pasar penumpang sebesar 11%-13% dan barang sebesar 15%-17% dari keseluruhan layanan transportasi nasional. Untuk mencapai target pangsa pasar 15%-17%, salah satu strategi yang diterapkan adalah pengembangan jaringan yang mampu mengakomodir kebutuhan layanan kereta api berdasarkan

dimensi kewilayahan antara lain jaringan kereta api antarkota di Pulau Jawa difokuskan untuk mendukung layanan angkutan penumpang dan barang, sedangkan jaringan kereta api antarkota di Pulau Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, dan Papua difokuskan untuk mendukung layanan angkutan barang.

Terkait dengan target tersebut, jalur ganda kereta api lintas utara Jawa pun sudah beroperasi mulai Juni 2014. Lalu, bagaimana perubahan itu berpengaruh terhadap dunia trucking? Hal ini masih pro dan kontra. Sebagian pengusaha merasa was-was karena akan berimbas ke pengusaha truk, sebagian lagi merasa tenang-tenang saja karena menganggap truk tetap lebih unggul dibandingkan kereta api.

Di balik itu, ada sesuatu yang lebih penting, yaitu kesiapan kita sebagai pengusaha menghadapi perubahan itu sendiri. Karena perubahan itu abadi, beradaptasi dengan perubahan dan mengikuti perubahan adalah sebuah keharusan agar bisnis tak terpuruk.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaktur Pelaksana
Dedy Bashori

Reporter
Sigit Andriyono
Abdul Wachid

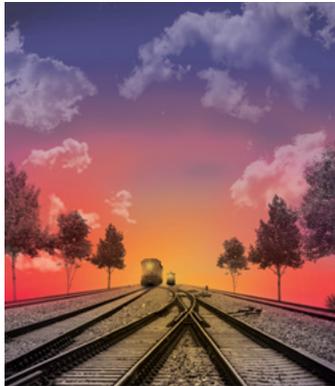
Fotografer
Giovanni Versandi
Anang Fauzi

Iklan
Billy Andreas

Administrasi
Sefti Nur Insaini

Sirkulasi
A. Harsono

Penasihat Hukum
Rakhat Santoso, S.H. & Partners



Cover

JALUR GANDA PANGKAS PASAR TRUK? / 06

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #3

Cover Story	06 JALUR GANDA PANGKAS PASAR TRUK
	10 JALUR GANDA KERETA API
Profil Bisnis	20 PT ANTIKA RAYA
	24 PT GALENA PERKASA
	32 UD ROCHMA
	36 CV BINA BANGUN PERSADA MOTOR
Komoditas	42 ANOMALI INDUSTRI KAYU INDONESIA
	48 PULP DAN KERTAS MENJANJIKAN
	54 ACACIA MANGIUM
Area Publik	58 TERMINAL PETI KEMAS
Mata Lensa	62 REZEKI DARI GUNDUKAN SAMPAH
Info Produk	68 KAROSERI WING BOX
Tips & Trik	72 MEMERIKSA TEKANAN BAN
Truk Spesial	76 TRUK PEMADAM KEBAKARAN
Variasi	80 ASURANSI MUATAN BARANG
Personal	6 WILLIAM
	90 PURNAMA DEWI
Di Balik Kemudi	94 ANTARA KELUARGA DAN TERGODA
Up to Dates	98 KAWASAKI & MINI COOPER
Pelesir	102 FUKUOKA



Jalur Ganda Pangkas Pasar Truk?

Teks: Dedy Basbori Foto: Giovanni

Pembangunan jalur ganda kereta api (KA) merupakan kabar gembira bagi dunia transportasi dan logistik Indonesia. Jalur ganda KA dari Jakarta-Surabaya memiliki panjang 727 km, terbagi dari lintas utara dan lintas selatan. Lintas utara terdiri dari empat segmen, yakni Cirebon-Brebes 63 km, Pekalongan-Semarang 90 km, Semarang-Bojonegoro 180 km, dan Bojonegoro-Surabaya 103 km. Sedangkan lintas selatan meliputi Cirebon-Larangan, Purwokerto-Kroya, Kroya-Kutoarjo, Solo-Paron, Paron-Madiun, dan Madiun-Surabaya.





Manajer Humas VIII SB PT Kereta Api Indonesia (Persero), Sumarsono menyatakan, keberadaan jalur ganda Jakarta-Surabaya ini memberi dampak positif untuk mengatasi padatnya lalu lintas jalur pantura dan mengurangi pencemaran udara yang ditimbulkan oleh truk. Lantas, sejauh mana efektivitas dan efisiensi jalur ganda yang menelan biaya Rp 10,5 triliun ini?

"Jalur ganda mulai beroperasi penuh pada hari raya. Keberadaannya akan sangat membantu pelaku bisnis karena saat itu truk dilarang melintas di pantura," ucap Sumarsono saat ditemui di kantornya. Tidak bisa dipungkiri, jalur ganda yang diperuntukkan bagi kereta penumpang maupun barang ini menghadirkan opsi lebih kepada pengusaha logistik. Sumarsono bahkan mengklaim kereta api memiliki berbagai kelebihan dibanding truk.

Kelebihan pertama dari KA adalah masalah waktu. Rute Jakarta-Surabaya bisa ditempuh sekitar sembilan jam dari sebelumnya berkisar 11 jam. Sedangkan waktu tempuh untuk KA barang dari 18,5 jam menjadi sekitar 16 jam. "Waktu tempuh bisa lebih singkat tiga jam," tambahnya.

Keberadaan jalur ganda juga akan menambah jumlah kereta yang melintas di jalur Jakarta-Surabaya

menjadi 180 kereta, dari sebelumnya hanya 90 kereta per hari. Dengan demikian, jumlah penumpang dan barang yang bisa diangkut juga makin banyak.

Keagresifan PT KAI ditunjukkan dengan rencana menyambungkan rela ganda hingga masuk ke Teluk Lamong. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah pemindahan peti kemas dari kapal. "Rencana itu sedang dibahas di kementerian, kemungkinan dari Kandangan akan disambungkan ke Teluk Lamong," ungkapnya.

Rencana masuknya rel ke Teluk Lamong bahkan disambut baik oleh Kabag Humas Pelindo III Surabaya, Edi Priyanto. Namun Edi mengingatkan, Teluk Lamong memiliki sistem *eco green port* (EGP). "Mestinya memang demikian, tapi tidak boleh sampai masuk ke area satu, karena kami menerapkan sistem ramah lingkungan. Jadi dari kapal diangkut dengan truk bahan bakar gas (BBG), baru dipindah ke KA," tegasnya.

LEBIH MAHAL?

Optimisme PT KAI merebut pangsa pasar truk ini sayangnya belum diimbangi pembangunan fasilitas pendukung yang memadai, akibatnya kebijakan ini belum berjalan efektif dan efisien. Hal ini diungkapkan Presiden Asosiasi

Logistik Indonesia (ALI) Zaldi Ilham Masita.

"Pelaku bisnis tentunya menyambut baik adanya jalur ganda. Sayangnya sarana pendukung sangat minim sehingga keberadaannya masih belum berjalan optimal," ujar Zaldi Ilham Masita.

Menurutnya, salah satu fasilitas vital yang seharusnya dimiliki PT KAI adalah gudang atau *logistic centre* yang berfungsi untuk menampung barang dari pabrik. Lokasi *logistic centre* harus dekat dengan stasiun. Selama ini banyak pengusaha kesulitan menggunakan KA karena jarak pabrik atau gudang yang jauh dari stasiun. Jika dipaksakan tentunya mengakibatkan pembengkakan biaya.

"Pengangkutan menggunakan KA menyebabkan terjadinya *double handling* atau dua kali kerja. Kontainer dibawa menggunakan truk, kemudian dinaikkan ke kereta, setelah sampai tujuan, dinaikkan truk lagi ke tujuan. Sangat tidak efektif dan efisien. Persoalannya tidak hanya di stasiun, tetapi juga perjalanan dari stasiun ke gudang. Layanan kereta api ini agak menyulitkan logistik karena layanannya tidak dari pintu ke pintu. Jadi, biayanya juga tak turun," tambahnya.



Kereta api memiliki berbagai kelebihan dibanding truk. Waktu tempuh bisa lebih singkat tiga jam. Jumlah barang yang bisa diangkut makin banyak.

(Sumarsono)



Keberadaan jalur ganda pasti akan berimbas ke pengusaha truk, khususnya untuk rute jarak jauh. Pabrik yang dekat dan memiliki akses KA hampir pasti akan beralih menggunakan KA.

(Mas'ad Zakariah)

Dampak minimnya *logistic centre* yang memadai dan *double handling*, biaya angkut menggunakan KA yang secara tertulis lebih murah, justru secara total lebih mahal daripada truk. Contoh rute Jakarta-Surabaya sekitar Rp 6 juta – Rp 6,5 juta, sedangkan truk hanya berkisar Rp 5 juta/kontainer. "Biaya resminya KA hanya berkisar Rp 3 juta/kontainer, tapi biaya lain-lainnya yang besar seperti truk yang membawa kontainer ke stasiun dan biaya memindahkan barang," tambahnya.

Ironisnya, tingginya ongkos menggunakan jasa KA tidak terselesaikan dengan adanya jalur ganda. "Adanya jalur ganda berarti makin banyak barang yang bisa diangkut. Logikanya, biaya akan turun, tapi anehnya, PT KAI justru menaikkan 15%," tuturnya heran.

Kurangnya fasilitas pendukung juga berdampak pada waktu tempuh. Saat ini, Jakarta-Surabaya ditempuh dalam waktu 11-13 jam. Dengan jalur ganda, bisa ditempuh dalam waktu 8-10 jam. Namun proses kontainer dari pabrik hingga naik kereta membutuhkan proses relatif



Pengangkutan menggunakan KA menyebabkan terjadinya *double handling* atau dua kali kerja. Selisih waktu sangat tidak signifikan. Tentunya lebih banyak yang tetap menggunakan truk, lebih praktis dan murah.

(Zaldi Ilham Masita)



Truk tetap lebih unggul karena bisa *door to door*. Rute jarak jauh mungkin kalah oleh KA, tapi tidak untuk rute jarak dekat. Selain itu, truk tetap lebih praktis tinggal angkut dan sampai tujuan.

(Tjahjono Sutjipto)

panjang yang menyita banyak waktu. Akibatnya, proses kontainer dari pabrik sampai ke tujuan membutuhkan waktu sekitar 60 jam. "Selisih waktunya hanya sekitar 12 jam dari truk, sangat tidak signifikan. Tentunya lebih banyak yang tetap menggunakan truk, lebih praktis dan murah," katanya.

Tingginya biaya dan rumitnya proses pengangkutan barang menggunakan KA berdampak pada minat pengusaha. Diperkirakan tahun ini peralihan angkutan logistik dari truk ke KA hanya berkisar 5%. "Lima tahun lagi mungkin baru bisa terjadi peralihan ke KA sebesar 25%-30%, tapi syaratnya fasilitas penunjang harus memadai," tegasnya. Dengan demikian, jalur ganda belum mampu menghapuskan kedigdayaan truk yang selama ini menguasai 95% angkutan logistik, terutama di Pulau Jawa.

Kontainer ditumpuk di Stasiun Waru sebelum diangkut dengan KA



Resah Efek Domino

Jalur Ganda di Stasiun Kandangan Surabaya

Kendati Ketua Asosiasi Logistik Indonesia menyatakan, pelaku industri masih condong menggunakan jasa truk, namun keberadaan rel ganda tetap menimbulkan keresahan sebagian pengusaha.

Pengusaha muda *trucking* di Surabaya Jawa Timur, Mas'ad Zakariah bahkan mengkhawatirkan terjadinya efek domino. "Keberadaan jalur ganda pasti akan berimbas ke pengusaha truk, khususnya untuk rute jarak jauh. Pabrik yang dekat dan memiliki akses KA hampir pasti akan beralih menggunakan KA," ujarnya.

Pemilik PT Sinar Surya Sejahtera ini meyakini, sedikitnya 30% pangsa pasar truk akan beralih ke KA. Truk yang kehilangan muatan kemungkinan besar akan mencari muatan di pelabuhan, seperti Tanjung Perak.

Melonjaknya jumlah truk yang membutuhkan muatan di pelabuhan mengakibatkan persaingan yang tidak sehat. "Efek domino yang terjadi adalah perang harga, asal dapat muatan. Nah, ini yang berbahaya," tambahnya.

Sementara itu, pemilik PT Karya Marga yang berkantor pusat di Probolinggo, Tjahjono Sutjipto tidak menyangkal akan berkurangnya pasar truk, namun menurutnya truk tetap lebih unggul karena bisa *door to door*.

"Rute jarak jauh mungkin kalah oleh KA, tapi tidak untuk rute jarak dekat. Selain itu, truk tetap lebih praktis tinggal angkut dan sampai tujuan. Tidak mungkin KA mengantar peti kemas ke masing-masing pabrik kan? Jadi tinggal bagaimana menyiasatinya," ujarnya.

JALUR GANDA KERETA API

*Dampak tak Signifikan,
Buka Peluang Bisnis*

Teks: Ratna Hidayati Foto: Dokumentasi Setijadi

“
Pengangkutan barang dengan KA tidak bisa berjalan sendiri namun harus digabungkan dengan pengangkutan menggunakan transportasi jalan dari titik asal ke stasiun keberangkatan serta dari stasiun tujuan ke tujuan akhir.

Keberadaan rel jalur ganda kereta api dinilai sebagian pengusaha *trucking* dapat menyebabkan efek domino yang menggerus pasar truk. Sejauh mana kereta api barang berpengaruh terhadap dunia *trucking* di Indonesia? Seperti apa dampak yang bisa dirasakan pengusaha *trucking*?

“Pada saat ini, sekitar 80% pengiriman barang di Pulau Jawa masih didominasi oleh moda transportasi jalan. Pengoperasian jalur ganda kereta api (KA) lintas utara Jawa berpotensi meningkatkan volume pengiriman barang dengan KA,” ujar Setijadi, Ketua Supply Chain Indonesia. Mengutip Susantono (2013), Setijadi mengatakan, pengoperasian jalur ganda akan meningkatkan kapasitas angkut dari 5.000 TEU's (*Twenty Foot Equivalent Unit*) menjadi 15.000-20.000 TEU's per minggu atau terjadi kenaikan sekitar 12.500 TEU's per minggu.

“Diperkirakan bahwa volume barang yang beralih ke moda KA setelah pengoperasian jalur ganda tidak signifikan,” imbuh Kepala Logistics & Supply Chain Center (LOGIC) Universitas Widyatama Bandung ini. Pengoperasian jalur ganda tersebut sebagian besar akan dimanfaatkan untuk pengiriman dari wilayah DKI Jakarta dan Jawa Barat ke/dari Jawa Timur dengan perkiraan volume pengiriman barang antarwilayah tersebut pada tahun 2014 setara dengan 80.000 TEU's per hari. Dengan demikian, pengoperasian jalur ganda tersebut akan mengurangi kebutuhan penggunaan truk sekitar 2,23%. Dalam jangka panjang, dampak pengoperasian jalur ganda akan makin besar apabila frekuensi perjalanan kereta



Jalur Saa Proses Bongkar Muat menggunakan Luffing Crane di Stasiun Waru Surabaya pada di Stasiun Kandangan Surabaya

barang meningkat atau jumlah rangkaian dalam tiap perjalanan makin banyak.

Di sisi lain, menurut Sekretaris Jenderal Masyarakat Logistik dan Rantai Pasok Indonesia ini, pengalihan sebagian angkutan barang dari jalan ke rel KA berpotensi memberikan dampak yang positif berupa pengurangan kemacetan akibat kapasitas jalan pantura yang sudah tidak memadai. “Kelancaran jalan akan menurunkan waktu dan biaya operasional armada truk,” katanya. Pengurangan beban jalan tersebut juga berpotensi mengurangi tingkat kerusakan jalan. Dengan demikian, peningkatan penggunaan KA untuk pengangkutan barang ini akan berdampak positif terhadap perusahaan-perusahaan transportasi jalan (*trucking*), berupa produktivitas armada yang meningkat,

efisiensi waktu dan biaya operasional, dan efisiensi biaya pemeliharaan armada (karena tingkat kerusakan armada berkurang).

Adanya peluang bisnis bagi pengusaha *trucking* pun tak bisa diabaikan. Setidaknya mengingatkan, pengangkutan barang dengan KA tidak bisa berjalan sendiri namun harus digabungkan dengan pengangkutan menggunakan transportasi jalan dari titik asal (misalnya pabrik) ke stasiun keberangkatan serta dari stasiun tujuan ke tujuan akhir. Armada truk dibutuhkan untuk *pickup & delivery* tersebut sehingga perlu kolaborasi antara perusahaan *trucking* dengan operator KA.

“Kolaborasi tersebut diharapkan dapat meningkatkan efisiensi pengiriman barang yang



manfaatnya akan diterima pula oleh perusahaan *trucking*," kata Ketua Kompartemen SDM, Penelitian, dan Pengembangan Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia ini. Pembagian kerja tersebut tepat untuk transportasi darat karena pengiriman dengan truk akan efisien untuk jarak pengiriman kurang dari 500 km, sedangkan untuk jarak 500-1.500 km moda kereta api lebih efisien.

Di lain sisi, penggunaan KA membutuhkan peranan konsolidator yang berperan mengumpulkan volume barang sebelum diangkut

dengan KA. Peranan sebagai konsolidator ini merupakan peluang dalam keseluruhan proses logistik. "Perusahaan *trucking* dapat menjajaki peluang untuk meningkatkan kapasitas dari hanya sebagai perusahaan *trucking* menjadi penyedia jasa logistik yang mengintegrasikan beberapa aktivitas logistik, termasuk aktivitas pergudangan," ujar alumnus Magister Teknik Bidang Tekno-Ekonomi Institut Teknologi Bandung, tahun 2002 ini. Usaha *trucking* (transportasi) merupakan *basic services* dengan

tingkat persaingan yang ketat (karena *barrier-to-entry* rendah) sehingga memberikan keuntungan yang relatif rendah. Peningkatan kapasitas menjadi perusahaan penyedia jasa logistik terintegrasi (dengan *value added services*) akan memberikan peluang keuntungan yang lebih besar. Peningkatan kapasitas layanan tersebut juga diperlukan untuk meningkatkan daya saing perusahaan, termasuk dalam menghadapi persaingan pada Masyarakat Ekonomi ASEAN tahun 2015.



Diperkirakan bahwa volume barang yang beralih ke moda KA setelah pengoperasian jalur ganda tidak signifikan.

Ketua Supply Chain Indonesia

Perlu Regulasi

Selain memperhatikan jarak pengiriman, pria kelahiran Purwokerto, 2 Juli 1971 ini mengatakan, perlu ada regulasi untuk mendorong pengalihan pengangkutan barang dengan bobot yang berat ke moda KA. Hal ini perlu untuk mengurangi potensi pelanggaran batas muatan truk yang berdampak terhadap kerusakan jalan, kerusakan armada, dan keselamatan.

Selain itu, pemerintah harus menyiapkan fasilitas pendukung yang diperlukan dengan adanya kereta api barang ini. "PT KAI perlu membangun dan mengembangkan beberapa fasilitas pendukung pengoperasian kereta api barang, terutama fasilitas bongkar muat, mencakupi

peralatan bongkar muat dan lahan penumpukan barang," kata Direktur Utama PT Synergistix Indonesia ini.

Selama ini, fasilitas bongkar muat masih belum memadai yang mengakibatkan waktu bongkar muat menjadi lama sehingga berdampak terhadap waktu dan biaya pengiriman barang secara keseluruhan. "Hal ini mengakibatkan perusahaan-perusahaan lebih memilih penggunaan truk daripada kereta api dalam pengiriman barang," imbuah ayah dua anak ini.

PT KAI juga perlu melakukan pengembangan emplasemen di stasiun-stasiun terkait untuk memfasilitasi penggunaan KA dengan rangkaian yang lebih panjang



sehingga biaya pengangkutan menjadi lebih murah.

"Sebagai pihak yang bertanggung jawab dalam pengembangan infrastruktur secara makro, pemerintah perlu mengembangkan jalan akses antara stasiun dan sentra-sentra industri maupun koneksi ke simpul-simpul transportasi lainnya, termasuk pelabuhan," kata suami Heni Anggraeni ini.

Pembangunan rel kereta api untuk akses ke pelabuhan berpotensi meningkatkan kelancaran transportasi barang dari dan menuju pelabuhan tersebut. Selain itu, rencana pengembangan rel kereta api ke pelabuhan tersebut diharapkan dapat menjawab salah satu permasalahan umum sistem transportasi di Indonesia, yaitu konektivitas multimoda.

Selama ini, masing-masing moda transportasi (moda transportasi jalan, kereta api, laut, dan udara) dikembangkan sendiri-sendiri.

Akibatnya, pengguna transportasi tidak dapat menemukan alternatif penggunaan moda yang optimal.

Integrasi rel KA dengan pelabuhan akan meningkatkan kelancaran arus barang dari/men menuju pelabuhan.

Selain meningkatkan kinerja pelabuhan dari aspek *dwelling time* dan *yard occupancy ratio*, hal ini juga

berdampak terhadap peningkatan produktivitas armada transportasi yang beroperasi di pelabuhan.

Selain itu, penggunaan KA barang akan makin efisien apabila rel KA terintegrasi dengan kawasan-kawasan industri. Pengiriman barang dapat dilakukan langsung menggunakan KA dari stasiun barang di dalam kawasan tersebut. Integrasi rel KA dengan kawasan-kawasan tersebut mengurangi *double handling* yang berdampak terhadap efisiensi waktu dan biaya.

Lalu, apakah kebijakan pemerintah ini sudah tepat ataukah ada hal lain yang perlu dikaji dan diterapkan? "Arah kebijakan pemerintah, melalui Kementerian Perhubungan, dan PT KAI sudah tepat dalam upaya meningkatkan penggunaan KA untuk pengiriman barang," katanya.

Mengutip Susantono (2013), Setijadi mengatakan, PT KAI sendiri mempunyai target untuk meningkatkan kontribusi pendapatan dari pengiriman barang menjadi 60% dari total pendapatan. Dalam Rencana Induk Perkeretaapian Nasional (RIPN) mencantumkan salah satu sasaran pengembangan jaringan dan layanan perkeretaapian pada tahun 2030 adalah sarana angkutan barang dengan jumlah lokomotif 8.360 unit dan gerbong 166.840 unit; serta

pelayanan perjalanan barang sebesar 4,4 miliar ton/tahun.

Selain itu, ia mengingatkan pentingnya pemaksimalan kereta barang. Peningkatan penggunaan KA untuk pengangkutan barang di Indonesia perlu dilakukan dengan beberapa upaya, yaitu pengembangan fasilitas bongkar muat barang; pengembangan infrastruktur, terutama berupa jalan akses yang memadai antara stasiun ke sentra-sentra industri dan konsumen maupun koneksi ke simpul-simpul transportasi, termasuk pelabuhan dan bandara; pengembangan emplasemen di stasiun-stasiun KA; kebijakan dan regulasi yang mendorong penggunaan KA untuk pengangkutan barang; mendorong komunikasi pihak-pihak terkait, termasuk antara operator dan pengguna jasa kereta api; kerja sama dengan penyedia jasa logistik swasta maupun BUMN dalam pengembangan dan pengoperasian berbagai fasilitas terkait; kerja sama dengan penyedia jasa logistik swasta maupun BUMN untuk menjadi konsolidator pengiriman barang; kerja sama dengan penyedia jasa logistik swasta maupun BUMN dalam pengangkutan barang dari/ke stasiun untuk meminimalkan biaya *pickup* dan *delivery*.



TOTAL QUALITY INDONESIA
MANAGEMENT CONSULTANT ISO
CORPORATE MOTIVATOR

ONLY

20.000.000/ person

RSVP : 0897 3919 388

DIRECTOR FORUM EMPOWERMENT

2 0 1 4

**Boost Productivity and Maximizing Profit
Through Corporate Culture
for Transportation Business**

Friday, August 15th 2014 at 02.00 PM - 04.00 PM
 Menara Peninsula Hotel, Jahe Room
 Jl. Letjen S.Parman 78, Jakarta Barat, DKI Jakarta



Jakarta Office:

Graha Total Quality
 Jl. Cideng Barat No. 87D,
 Jakarta Pusat
 Ph: +62-21 385 0484 87
 Fax: +62-21 386 2903

Surabaya Office

Graha Total Quality
 Jl. Jemursari No. 85B,
 Surabaya
 Ph: +62-31 848 4690-95
 Fax: +62-31 848 4696

Singapore Office

International Plaza Singapore 079903
 10 Anson Road #21-02

www.TQpartner.com

Boost Productivity and Maximizing Profit Through Corporate Culture for Transportation Business

Melihat perkembangan yang begitu cepat dan persaingan yang begitu ketat terjadi di dunia industri dan jasa, maka **PT Total Quality Indonesia** bersama 518 direktur dan 4073 manager dalam acara **ANEC (Annual National Empowerment Congress)** membentuk suatu program **Director Forum Empowerment**. Pada acara ini juga dihadiri oleh Bapak Saifullah Yusuf (Wakil Gubernur JATIM), Bapak Dahlan Iskan (CEO Jawa Pos Group) dan Bapak Jaya Suprana (MURI). Tujuan diadakannya **Director Forum Empowerment** ini adalah untuk memberikan pandangan terhadap pimpinan-pimpinan organisasi tentang **People Centric Conception** sehingga perusahaan dapat mengalami ledakan produktivitas dan profit melalui pembentukan **Corporate Culture** yang positif

Testimoni Direktur Peserta "**Director Forum Empowerment**":



Iwan Setiawan Lukminto - *President Director SRITEX Group*

Hasil dari **TOTAL QUALITY** membuat tugas kita jadi semakin ringan, karena visi kita sudah menyatu, jangan berhenti membuat *revival* di perusahaan-perusahaan seluruh Indonesia.

Eka Sari Lorena - *President Director Eka Sari Lorena Group, Ketua Umum DPP ORGANDA*

TOTAL QUALITY dengan profesional, kreatif dan sepenuh hati mendukung perusahaan untuk berubah dan meningkatkan kualitas manajemen menjadi jauh lebih baik. Terima kasih **TOTAL QUALITY**!



Jaya Suprana - *MURI*

Saya kenal benar **TOTAL QUALITY**, saya yakin apa yang dilakukan selalu spektakuler dan selalu tahu *problem solving* atas bangsa ini, di tangan **TOTAL QUALITY** akar permasalahan selalu berhasil ditangani dengan baik.

Hermanto Tanoko - *Owner AVIAN Group*

"Bersama Motivator **TOTAL QUALITY** yang **HEBAT** kami mengalami lompatan produktivitas. Bahkan justru di bulan puasa, kami berhasil memecahkan Rekor Produksi 3X berturut-turut sejak 17 tahun berdiri. Luar biasa!"



Johari Zein - *Eksekutif Direktur PT. Tiki JNE*

"Mengagumkan! Terjadi peningkatan produktivitas 89% dan jumlah consignment nasional 83,65%. Ini Luar Biasa! Peningkatan hingga 28,655 Milyar dan terus meningkat hanya dalam 2 bulan setelah kami mengikuti program **TOTAL QUALITY** "

Sukianto Widjaja - *Direktur PT Asian Profile Indosteel*

"Setelah mengikuti Program **TOTAL QUALITY**, PT. Asian Profile Indosteel mendapatkan penghargaan sebagai *The Best Quality Product & Service Excellent of The Year* oleh Kementerian Perindustrian Republik Indonesia."



Nur Wahidin - *Direktur PT Sinar Pantja Djaja*

"Setelah Program **TOTAL QUALITY** semangat kerja karyawan meningkat, dan hasilnya dulu dalam 1 bulan hanya bisa memproduksi 10.000 bale/bulan sekarang naik 12.000 bale/bulan."

dr. Arya Sidemen - *Direktur RS Paru Jember*

"Luar Biasa **TOTAL QUALITY**, pendapatan kami meningkat hingga 250 juta per bulan, peningkatan pendapatan 325% ini kami alami setelah mengikuti program **TOTAL QUALITY** "



Tahun 2030 Jaringan Kereta Api Jadi 12.100 Km

Teks: Ratna Hidayati Sumber: Rencana Induk Perkeretaapian Nasional

Dalam Rencana Induk Perkeretaapian Nasional yang tertuang dalam Peraturan Menteri Perhubungan No. PM 43 Tahun 2011, sasaran dan target penyelenggaraan perkeretaapian nasional 2030 adalah mewujudkan layanan transportasi perkeretaapian yang memiliki pangsa pasar penumpang sebesar 11%-13% dan barang sebesar 15%-17% dari keseluruhan layanan transportasi nasional. Untuk mencapai target pangsa pasar 15%-17%, salah satu strategi yang diterapkan adalah pengembangan jaringan yang mampu mengakomodir kebutuhan layanan kereta api berdasarkan dimensi kewilayahan antara lain jaringan kereta api antarkota di Pulau Jawa difokuskan untuk mendukung layanan angkutan penumpang dan barang, sedangkan jaringan kereta api antarkota di Pulau Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, dan Papua difokuskan untuk mendukung layanan angkutan barang.

Pangsa pasar kereta api barang saat ini masih relatif rendah, yaitu 0,6% dari angkutan barang secara nasional. Pada tahun 2010 jumlah total angkutan barang sebesar 19.149.000 ton.

Berdasarkan data hasil survei asal-tujuan perjalanan barang secara nasional tahun 2006, diperkirakan jumlah perjalanan barang yang menggunakan moda kereta api pada tahun 2030 sekitar 995.500.000 ton/tahun. Pada tahun 2030, jumlah perjalanan barang masih didominasi oleh perjalanan barang di Pulau Jawa dan di Pulau Sumatera dengan total perjalanan sebesar 937 juta ton/tahun (sekitar 94,1% dari total perjalanan barang secara nasional) terdiri perjalanan barang di Pulau Jawa sebesar 534 juta ton/tahun (53,6%) dan di Pulau Sumatera sebesar 403 juta ton/tahun (40,56%).

Sementara itu, jaringan jalur kereta api di Indonesia saat ini hanya terdapat di Pulau Jawa dan Pulau Sumatera. Jaringan kereta api di

Pulau Jawa sepanjang 6.324 km dan di Sumatera sepanjang 1.833 km. Jaringan yang beroperasi hanya sepanjang 4.684 km, yaitu di Pulau Jawa sepanjang 3.464 km dan di Pulau Sumatera sepanjang 1.350 km.

Pengembangan jaringan prasarana perkeretaapian tahun 2030 diarahkan untuk mewujudkan prasarana perkeretaapian yang modern, berkelanjutan, laik operasi dan sesuai standar, daya angkut yang lebih besar serfa berkecepatan tinggi dengan sasaran utama pengembangan jaringan perkeretaapian nasional mencapai 12.100 km yang tersebar di Pulau Jawa, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi dan Papua, termasuk jaringan kereta api kota dan perkotaan. Prakiraan kebutuhan jaringan kereta api di masing-masing pulau besar secara rinci dapat dilihat pada berikut ini.

Rencana Jaringan Kereta Api Tahun 2030

Jawa Madura Bali
6800 Km

Kalimantan
1400 Km

Papua
500 Km

Sulawesi
500 Km

Sumatera
2900 Km

12100 Km

Rencana Jaringan Jalur Kereta Api di Pulau Sumatera

Sasaran pengembangan jaringan jalur kereta api di Pulau Sumatera adalah mewujudkan Trans Sumatera Railways dan menghubungkan jalur kereta api yang sudah ada, yaitu di Nangroe Aceh Darussalam, Sumatera Utara, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, dan Lampung menjadi jaringan jalur kereta api yang saling terhubung.

Pada tahun 2030 direncanakan akan dibangun secara bertahap pengembangan jaringan dan layanan perkeretaapian meliputi jalur, stasiun, dan fasilitas operasi kereta api, di antaranya sebagai berikut.

a. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api antarkota:

1) Lintas utama dengan prioritas tinggi pada lintas: Besitang – Banda Aceh, Duri – Pekanbaru – Muaro, Teluk Kuantan – Muaro Bingo, Betung – Simpang, Simpang – Tanjung Api-api, KM3 – Bankauheni, Teluk Kuantan – Muarobungo – Jambi, termasuk lintas Sei Mangkei – Bandar Tinggi – Kuala Tanjung, Stasiun Sukacita – Stasiun Kertapati, Shortcut Tanjung Enim – Baturaja, Shortcut Rejosari – Tarahan, shortcut Solok – Padang;

2) Lintas utama dengan prioritas

sedang pada lintas: Rantau Prapat – Duri – Dumai, Jambi – Betung;

3) Lintas utama dengan prioritas rendah pada lintas: Kota Padang – Bengkulu, Bengkulu – Padang, Sibolga – Padang Sidempuan – Rantauprapat, Pekanbaru – Jambi dan Muaro – Teluk Kuantan – Rengat – Kuala Enok;

b. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api regional, yaitu meliputi lintas: Mebidangro (Medan, Binjai, Deli Serdang, Karo), Patungraya (Palembang, Betung, Indralaya, Kayu Agung).

c. Pengembangan dan layanan kereta api perkotaan, yaitu meliputi Kota Medan, Pekanbaru, Padang, Palembang, Bandar Lampung, dan Batam.

d. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api yang menghubungkan pusat kota dengan bandara, yaitu Kualanamu (Medan), Minangkabau

(Padang), SM Badarrudin (Palembang), dan Hang Nadim (Batam).

e. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api yang menghubungkan wilayah sumber daya alam atau kawasan produksi dengan pelabuhan meliputi Lhokseumawe (NAD), Belawan (Sumatera Utara), Tanjung Api-api (Sumatera Selatan), Dumai (Riau), Teluk Bayur (Sumatera Barat), Panjang (Lampung).

f. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api yang menghubungkan Pulau Jawa dan Pulau Sumatera (interkoneksi) dengan pembangunan Jembatan Selat Sunda.

g. Pengembangan sistem penyimpanan material (termasuk pergudangan) serta peralatan pengujian dan perawatan prasarana perkeretaapian.

Rencana Jaringan Jalur Kereta Api di Pulau Jawa

Sasaran pengembangan jaringan jalur kereta api di Pulau Jawa adalah mengoptimalkan jaringan eksisting melalui program peningkatan, rehabilitasi, reaktivasi lintas non-operasi serta peningkatan kapasitas lintas melalui pembangunan jalur ganda dan *shortcut*.

Pada tahun 2030 direncanakan pengembangan jaringan dan layanan perkeretaapian secara bertahap di antaranya jalur kereta api, stasiun, dan fasilitas operasi kereta api melalui program sebagai berikut.

- a. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api antarkota, meliputi pembangunan jalur baru termasuk jalur ganda (*double track*) dan *shortcut* seperti jalur ganda lintas utara (Cirebon - Semarang - Bojonegoro - Surabaya), jalur ganda lintas selatan (Cirebon - Prupuk - Purwokerto - Kroya - Kutoarjo - Solo - Madiun - Surabaya), jalur ganda Surabaya - Jember - Banyuwangi dan Bangil - Malang - Blitar - Kertosono, pembangunan jalur baru lintas Sidoarjo - Tulangan - Gunung Gangsir, pembangunan *shortcut* Parungpanjang - Citayam - Nambo - Cikarang - Tanjungpriok, *shortcut* Cibungur - Tanjunggrasa, *shortcut* Lebang - Kalisabuk.
- b. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api regional pada kota-kota aglomerasi seperti Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, Depok, Tangerang), Joglosemar (Jogjakarta, Solo, Semarang), Kedungsepur (Kendal, Demak, Ungaran, Semarang, Purwodadi), Gerbangkertosusilo (Gersik, Bangkalan, Mojokerjo, Surabaya, Sidoarjo, Lamongan).
- c. Pengembangan dan layanan kereta api perkotaan, meliputi Kota Jakarta, Bandung, Surabaya, Semarang, Yogyakarta, dan Malang.
- d. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api yang menghubungkan pusat kota dengan bandara, meliputi Soekarno - Hatta (Jakarta), Adi Sucipto (Yogyakarta), Adi Sumarmo (Solo), Juanda (Surabaya), Kertajati (Jawa Barat), dan Ahmad Yani (Semarang).
- e. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api yang menghubungkan wilayah sumber daya alam atau kawasan produksi dengan pelabuhan meliputi Tanjungpriok (OKI Jakarta), Cirebon (Jawa Barat), Tanjung Perak (Jawa Timur), Tanjung Emas (Jawa Tengah), Bojonegara (Banten), pembangunan jalur KA pelabuhan lintas Karawang -
- f. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api cepat (*high speed train*) pada lintas Merak - Jakarta - Cirebon - Semarang - Surabaya - Banyuwangi.
- g. Peningkatan kapasitas jaringan kereta api melalui pembangunan jalur ganda dan elektrifikasi meliputi lintas Duri - Tangerang, Serpong - Maja - Rangkasbitung - Merak, Manggarai - Jatinegara - Bekasi - Cikarang, Padalarang - Bandung - Cicalengka. Elektrifikasi lintas Kutoarjo - Yogyakarta - Solo.
- h. Reaktivasi dan peningkatan (*revitalisasi*) jalur KA meliputi lintas Sukabumi - Cianjur - Padalarang, Cicalengka - Jatinangor - Tanjungsari, Cirebon - Kadipaten, Banjar - Cijulang, Purwokerto - Wonosobo, Semarang - Demak - Juana - Rembang, Kedungjati - Ambarawa, Jombang - Babat - Tuban, Kalisat - Panarukan, Madiun - Siahung dan Sidoarjo - Tulangan - Tarik.



Rencana Jaringan Jalur Kereta Api di Pulau Kalimantan

Sasaran pengembangan jaringan jalur kereta api di Pulau Kalimantan adalah untuk memenuhi kebutuhan pergerakan barang dan merangsang pertumbuhan wilayah dengan koridor selatan dan tengah, khususnya untuk angkutan batubara.

Pada tahun 2030 direncanakan akan dibangun secara bertahap pengembangan jaringan dan layanan perkeretaapian meliputi jalur, stasiun, dan fasilitas operasi kereta api, di antaranya sebagai berikut.

1) Lintas utama dengan prioritas tinggi pada lintas Banjarmasin - Balikpapan - Samarinda - Bontang - Tenggarong - Kotabangun, Banjarmasin - Palangkaraya, Pontianak - Mempawah - Singkawang.

2) Lintas dengan potensi batubara: Puruk Cahu - Bangkuang, Bangkuang - Lupak Dalam, Kudangan - Kumai, Muara Wahau - Lubuk Tutung, Bontang - Sangkulirang - Tanjung Redep, Tanjung Barabai - Martapura - Banjarmasin, Tanjung - Buntok - Muara Teweh.

b. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api yang menghubungkan wilayah sumber daya alam atau kawasan produksi dengan pelabuhan meliputi Banjarmasin (Kalimantan Selatan), Samarinda, dan Balikpapan (Kalimantan Timur).



Rencana Jaringan Jalur Kereta Api di Pulau Sulawesi

Sasaran pengembangan jaringan jalur kereta api di Pulau Sulawesi adalah untuk menghubungkan wilayah/kota yang mempunyai potensi angkutan penumpang dan barang atau produk komoditas berskala besar, berkecepatan tinggi, dengan penggunaan energi yang rendah dan mendukung pengembangan kota terpadu melalui pengintegrasian kota-kota di wilayah pesisir, baik industri maupun pariwisata serta agropolitan baik kehutanan, pertanian maupun perkebunan.

Pada tahun 2030 direncanakan akan dibangun secara bertahap pengembangan jaringan dan layanan perkeretaapian meliputi jalur, stasiun, dan fasilitas operasi kereta api, di antaranya sebagai berikut.

a. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api antarkota terutama pada lintas dengan prioritas tinggi meliputi Makassar - Parepare, Parepare - Makassar - Takalar - Bulukumba, Manado - Bitung - Gorontalo.

b. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api regional, yaitu meliputi lintas Mamminasata (Makassar, Maros, Sungguminasa, Takalar).

c. Pengembangan dan layanan kereta api perkotaan, yaitu meliputi kota Makassar dan Manado.

d. Pengembangan jaringan dan layanan

kereta api yang menghubungkan pusat kota dengan bandara, yaitu Hasanudin (Makassar).

e. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api yang menghubungkan wilayah sumber daya alam atau kawasan produksi dengan pelabuhan meliputi Soekarno-Hatta (Sulawesi Selatan) dan Bitung (Sulawesi Utara).



Rencana Jaringan Jalur Kereta Api di Pulau Papua

Sasaran pengembangan jaringan jalur kereta api di Pulau Papua adalah untuk menghubungkan wilayah/kota yang mempunyai potensi angkutan penumpang dan/atau angkutan barang hasil tambang, perkebunan, dan pertanian.

Pada tahun 2030 direncanakan akan dibangun jaringan dan layanan perkeretaapian secara bertahap meliputi jalur, stasiun, dan fasilitas operasi kereta api, di antaranya sebagai berikut.

a. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api antarkota pada lintas Manokwari-Nabire.

b. Pengembangan jaringan dan layanan kereta api yang menghubungkan wilayah sumber daya alam atau kawasan produksi dengan pelabuhan, yaitu di Manokwari (Papua Barat).



Nama Jadi Taruhan

PT Antika Raya

Memulai bisnis sebagai *main distributor* produk antikarat kendaraan bermotor, kini Antika Raya dikenal sebagai perusahaan karoseri. Antika Raya menerapkan standar kerja tinggi yang mengutamakan efisiensi dan efektivitas tenaga kerja, kontrol kualitas produk yang ketat.

Teks

Sigit Andriyono

Foto

Giovanni

Berawal dari perusahaan keluarga yang didirikan di Surabaya pada Juli 1976, Antika Raya memulai usaha di bidang automotif sebagai *main distributor* Tuff-Kote-Dinol produk antikarat kendaraan bermotor ternama dari Swedia untuk wilayah Jawa Timur dan Bali. Sebagai agen produk antikarat, tiap hari karyawan memoleskan lapisan antikarat pada mobil yang datang ke bengkel. Hal itu masih dilakukan Antika Raya sampai sekarang meskipun perusahaan sudah terkenal sebagai perusahaan karoseri.

Usaha awal ini masih menggunakan kantor lama Antika Raya di Jalan Demak Surabaya. Demi membesarkan perusahaan, usaha tak berhenti sebagai agen produk antikarat saja. Keinginan itu

diwujudkan dengan menjadi agen *cargo box* dari Karoseri Saluyu yang berkantor pusat di Bandung. Sebagai agen, mereka mengalami kesulitan saat ada komplain dari klien. Keluhan klien harus diatasi sendiri, misalnya memperbaiki kebocoran dan *cargo box* yang penyok. Dari situlah muncul ide untuk membuat sendiri *cargo box*. Pada tahun 1979, Antika Raya mulai memperluas bidang usahanya ke industri karoseri (*vehicle body manufacturer*).



Antika Raya menyadari, faktor SDM merupakan aktor utama dalam industri apa pun.

Produk awal Antika Raya pada saat itu adalah *cargo box* dari aluminium dan baja untuk kendaraan komersil. Produk inilah yang sampai sekarang turut ikut dalam membesarkan nama perusahaan. Sampai saat ini, produk *cargo box* Antika Raya sudah dipakai oleh beragam perusahaan di hampir seluruh kota besar di Jawa karena *cargo box* memiliki fungsi yang cukup luas sebagai penunjang kebutuhan transportasi sektor perdagangan dan

industri di wilayah Jawa Timur dan sekitarnya.

Perkembangan perusahaan memengaruhi cakupan pasar, inovasi produk, pengembangan sumber daya manusia yang dimiliki. Perusahaan secara bertahap terus berkembang sembari memperbaiki diri. Dalam inovasi, Antika Raya mendapat sorotan pemerintah hingga dianugerahi Upakarti oleh Presiden Soeharto tahun 1991.

Sebelum menjelaskan lebih jauh lagi tentang produk karoserinya, Jimmy Tenacious selaku Direktur PT Antika Raya menjelaskan bisnis karoseri di Indonesia. "Industri karoseri terbagi dalam dua hal pokok, karoseri yang mengangkut barang dan karoseri yang mengangkut penumpang," ujarnya menerangkan. Perkembangan dalam perusahaan tergantung dari inti industri yang diambil. Antika Raya juga tidak sembarangan membuat produk karoseri karena jika terlalu luas, perusahaan juga tidak mau ambil risiko mempertaruhkan reputasi dan spesialisasi demi order semata.

Pengembangan dalam hal angkutan barang, sangat perlu memperhatikan pasar. Perkembangan



Bengkel pengerjaan produk karoseri



Las plasma untuk memotong plat sesuai desain

ini juga yang menuntut inovasi dan servis, maka dari itu perusahaan menghasilkan jenis produk karoseri lain seperti bak besi (*steel platform*), *dump body*, trailer, pemadam kebakaran, tanker, *arm roll*, *aerial platform*, *hi-wing box*, dan *tail gate*.

Permintaan produk karoseri angkutan penumpang tidak sedikit datang dari klien. Namun, dengan bijaksana Jimmy menolak karena sedang fokus pada angkutan barang. "Misalnya nanti ada fasilitas baru dan pabrik baru, kami juga akan mengarah ke sana. Saat itu juga kami tidak ingin memproduksi produk sembarangan karena nama jadi taruhan," katanya menjelaskan. Perusahaan sudah mempunyai tujuh lokasi yang tersebar di Indonesia, yaitu Surabaya, Jakarta, Bandung, Solo, Semarang, Denpasar, dan Makassar. Satu lagi cabang di Australia. Tak jarang pula, mereka bertukar pengetahuan dan alih teknologi dengan yang ada di Australia.

Antika Raya mencoba untuk memulai memperlebar jaringan usahanya. November 1990, didirikan PT Antika Sanjaya di Semarang sebagai usaha pemenuhan kebutuhan transportasi sektor perdagangan dan industri di wilayah Jawa Tengah dan sekitarnya.

Tahun 1992 Antika Raya memiliki *workshop* yang dikhususkan sebagai area kerja produksi dan aktivitas kerja pendukung di kawasan Margomulyo, Surabaya Barat. Pembangunan infrastruktur kerja dilanjutkan dengan pembangunan kantor pusat yang berlokasi di Jalan Demak 153 Surabaya.

Pembangunan *network* di beberapa kota besar berguna untuk menjaga *service excellent* terhadap klien. Ini membuktikan keseriusan Antika Raya untuk menjaga hubungan baik dengan klien. "Produk kami sudah tersebar di kota-kota besar, karena itu kami membangun kantor cabang di beberapa kota tersebut.

Misalnya ada kerusakan, kami bisa lebih cepat selesaikan karena dekat dengan klien," imbuh pria lulusan University of Technology Sydney ini.

Dengan komitmen untuk memenuhi tiap kebutuhan pasar, selain menghasilkan produk karoseri umum, Antika Raya juga mulai mengembangkan produk yang menunjang kebutuhan-kebutuhan khusus pada sektor usaha seperti perkebunan, pertambangan, kehutanan, dan *airport ground handling equipment*. Produk-produk spesialnya banyak yang sudah dipakai BUMN dan pemerintah. "Produk spesial kami seperti pemadam kebakaran," imbuh pria yang hobi *traveling* ini.

Melalui perjalanan dan pengalaman panjang, Antika Raya menyadari, faktor SDM merupakan aktor utama dalam industri apa pun. Ini tentu menjadi fokus utama dalam tiap keputusan besar yang akan diambil perusahaan. Antika Raya secara berkesinambungan membekali SDM yang dimiliki dengan pelatihan-pelatihan internal atau pun melalui kerja sama dengan lembaga pelatihan agar karyawan yang dimiliki dapat memberikan kinerja terbaiknya.

“

Kesuksesan pelanggan adalah kesuksesan Antika Raya pula. Oleh sebab itulah, memberikan layanan purnajual kepada para pelanggan adalah salah satu komitmen yang selalu dijaga oleh Antika Raya dalam usahanya untuk menjadi yang terbaik.

Penghargaan yang diperoleh perusahaan



Standar Perusahaan

Antika Raya menerapkan standar kerja tinggi yang mengutamakan efisiensi dan efektivitas tenaga kerja, kontrol kualitas produk yang ketat. Salah satu standar internasional yang sudah diterapkan Antika Raya adalah ISO 9001:2008 mengenai Manajemen Mutu yang berorientasi pada Kepuasan Pelanggan, tersertifikasi sejak Juli 2010.

Selain itu juga, perusahaan memiliki standar National Fire Protection Association (NFPA). NFPA akan menghasilkan kualitas kerja lebih dari tiap perencanaan dan pembuatan *fire hydrant* maupun *fire system* yang selalu mengacu kepada standar yang ditetapkan oleh NFPA.

NFPA dibentuk pada tahun

1896 oleh sekelompok perusahaan asuransi dengan tujuan membuat standardisasi terkait dengan sistem instalasi kebakaran yang kemudian berkembang ke sistem kelistrikan dan hampir semua aspek desain dan konstruksi bangunan.

NFPA bertanggung jawab untuk 300 kode dan standar yang dirancang untuk meminimalkan risiko dan efek kebakaran dengan membentuk kriteria untuk bangunan, pengolahan, desain, layanan, dan instalasi di Amerika Serikat, serta banyak negara lainnya. Antika Raya tersertifikasi pada tahun 2010.

Bagi Antika Raya, kesuksesan pelanggan adalah kesuksesan Antika Raya pula. Oleh sebab itulah,

memberikan layanan purnajual kepada para pelanggan adalah salah satu komitmen yang selalu dijaga oleh Antika Raya dalam usahanya untuk menjadi yang terbaik.

Setelah berhasil memperluas jaringan pada usaha awal, Antika Raya selanjutnya membuka jaringan usaha di beberapa kota besar Indonesia. Agustus 1997 didirikan PT Antikaraya Niaganusa di Jakarta; Desember 2001, pendirian PT Alfaraya Mitraniga di Bandung dan PT Bintang Makassar Raya di Makassar; Mei 2002, pendirian PT Antika Dewata Perkasa di Denpasar; Februari 2003, pendirian Amplus Auto Body Pty Ltd. di Sydney, Australia; Januari 2006, pendirian CV Antika Bengawan Perkasa, di Solo.



Sukses Itu Berguna bagi Orang Lain

PT Galena Perkasa

Kesuksesan adalah memberi manfaat kepada orang lain. Sebagai implementasi asas manfaat itu, PT Galena Perkasa memperhatikan kesejahteraan karyawan dan sopir di perusahaannya. Tak cukup sampai di sana, warga di luar perusahaan pun menjadi perhatian. Berbagai cara dilakukan perusahaan untuk membantu orang lain seperti membentuk tim rescue hingga membuat sekolah bagi warga tak mampu.

Teks
Dedy Basbori

Foto
Giovanni

Kekayaan kerap menjadi simbol kesuksesan; makin kaya seseorang, makin sukses pula hidupnya. Anggapan seperti ini ternyata tidak berlaku bagi Ardyan Putut Cahyo Adhijoyo, Direktur PT Galena Perkasa. Menurutnya, kekayaan hanya alat untuk mencapai kesuksesan.

"Kita tidak bisa disebut sukses jika belum memberi manfaat bagi orang lain," demikian kalimat bijak yang diucapkan Ardyan dalam menyikapi sebuah kesuksesan. Prinsip ini tidak hanya menjadi pedoman pribadi namun juga diaplikasikan dalam kebijakan

perusahaan yang berkantor di Pondok Mutiara Blok BGA 01-02 Sidoarjo Jawa Timur ini.

Sejak berdiri 11 tahun yang lalu, PT Galena Perkasa, perusahaan yang awalnya hanya memiliki tiga armada ini tidak hanya fokus untuk memupuk kekayaan sebanyak-banyaknya tapi juga berupaya agar bisa berbagi terhadap sesama.

Kebijakan pertama yang diambil Ardyan adalah berupaya memberikan kesejahteraan kepada seluruh karyawan dan sopir yang berjumlah sekitar 350 orang. Kesejahteraan diwujudkan dalam beberapa hal, di antaranya dalam bentuk pembagian hasil dari sebagian keuntungan perusahaan, di luar honor yang diterima sebagai karyawan.

Pria yang memiliki hoby *off road* ini juga memberikan pinjaman tanpa bunga kepada istri sopir. Hal ini dimaksudkan agar sopir bisa bekerja dengan tenang dan istrinya tidak sampai kehabisan uang saat suaminya bekerja dengan rute cukup jauh. Pinjaman tersebut diberikan dengan cara dicicil selama batas waktu sesuai kemampuan

keluarga sopir, mulai dari dua hingga lima tahun. "Biasanya digunakan untuk membuka toko kelontong atau beternak ikan. Terserah mau dimanfaatkan buat kerja apa. Yang penting halal," tuturnya.

Perusahaan jasa transportasi darat yang sebagian besar armadanya berupa truk *wing box* ini tidak hanya memberi kesejahteraan kepada ratusan karyawan tetapi juga kepada masyarakat umum. Salah satu bentuk kepedulian terhadap sesama diwujudkan dengan membuat tim *rescue* yang berkekuatan enam unit mobil. Tim ini tiap saat siap diterjunkan ke berbagai daerah bencana. Salah satu jejak rekam tim *rescue* Galena Perkasa adalah evakuasi korban "wedus gembel" Gunung Merapi. Saat gunung Kelud meletus Februari lalu, tim ini juga memfasilitasi pengangkutan bantuan untuk korban di Kediri. "Saya memang memiliki hoby *off road*, jadi memiliki sedikit pengalaman tentang medan terjal. Sayang kalau kemampuan ini hanya dimanfaatkan untuk hobi tapi tidak bermanfaat bagi orang lain," ujarnya.



Sarjana Ekonomi Manajemen UPN Veteran Yogyakarta tahun 1996 ini juga membangun saluran pipa air bersih untuk penduduk di daerah Senduro, Kabupaten Lumajang bersama ustaz sekaligus mantan rocker, Hari Mukti. Pembangunan pipa air tersebut diharapkan bisa membantu masyarakat sekitar yang selama ini kesulitan air bersih.

Ardyan Putut Cahyo Adhijoyo Direktur Utama Galena Perkasa

Sekolah Pelangi



Jika semua pengusaha atau orang yang hidup makmur mau berbagi, tidak akan ada lagi orang yang kelaparan dan bocah yang tidak bisa sekolah. Buat apa kita kumpulkan harta untuk dinikmati sendiri, toh tidak dibawa mati?

Kegiatan sosial yang memberikan kesan mendalam bagi suami Santi Udayani ini adalah membangun sekolah. Kisah ini bermula saat Ardyan bersama beberapa teman semasa SMA melihat nasib anak-anak di daerah Bantargebang, Bekasi, Jawa Barat. Di lingkungan yang sebagian masyarakatnya menggantungkan hidup dari memilah sampah tersebut, puluhan anak terlihat kumal dan tidak bersekolah. Pintu hati Ardyan dan teman-temannya terketuk. Setelah berunding, mereka memutuskan membangun sekolah gratis bagi anak-anak tersebut.

Karena belum memiliki lahan, maka mereka terpaksa membangun sekolah di sekitar area pembuangan sampah. Awalnya sekolah tersebut dibangun seadanya dari bilik bambu di area pembuangan sampah. Bambu tersebut dicat warna-warni agar anak-anak kurang mampu tersebut mau sekolah. "Dulu kami menyebutnya Sekolah Pelangi," kenangnya.

Kendati dilandasi niat baik, namun keberadaan sekolah tersebut tidak serta-merta mendapat respons positif. Beberapa preman sempat mengusik dan berharap mendapat uang setoran. "Sorot mata bocah-bocah yang penuh harap tersebut membuat tekad kami kuat. Sekolah tersebut harus tetap jalan dan terus berkembang," tegasnya.

Sedikit demi sedikit sekolah tersebut diperbaiki, mulai dari mengganti bilik bambu dengan batu bata seadanya dan memperbaiki lantai. Kegiatan belajar-mengajar pun berjalan makin lancar. Animo masyarakat makin tinggi, sekolah tersebut makin diminati.

Gambar kanan atas:

Kekompakan tim Galena Perkasa saat mobil Jeep tim SAR dari Galena mengalami kerusakan dalam perjalanan pulang dari acara bakti sosial



Keberadaan sekolah tersebut ternyata menarik perhatian banyak pihak, pemerintah dan pihak swasta mulai memberikan bantuan, mulai dari buku hingga seragam. Tidak hanya itu, pemerintah Jepang bahkan turut memberikan sumbangan. "Kami bersyukur, perhatian tersebut diluar ekspektasi kami," ungapnya haru.

Kini, tidak hanya anak miskin namun keluarga yang terbilang sejahtera pun ingin menyekolahkan putra-putrinya di Sekolah Pelangi.

Namun komitmen mereka tetap, sekolah tersebut mengutamakan bocah-bocah miskin. "Meski bangunan sekolah sudah cukup bagus, hingga kini dan selamanya tetap gratis untuk keluarga tidak mampu," tekadnya.

Pria berusia 41 tahun ini berharap, kisah tersebut bisa memberi inspirasi bagi orang lain sehingga sedikit demi sedikit kesenjangan sosial bisa dikikis. Menurutnya, di negara *gemah ripah*

loh jinawi ini, banyak sekali orang tidak beruntung yang hidup di bawah garis kemiskinan namun juga banyak sekali orang kaya melebihi dirinya. "Jika semua pengusaha atau orang yang hidup makmur mau berbagi, tidak akan ada lagi orang yang kelaparan dan bocah yang tidak bisa sekolah. Buat apa kita kumpulkan harta untuk dinikmati sendiri, toh tidak dibawa mati," tegasnya.

Asah Hati dengan Mengamen



Kemajuan perusahaan tetap yang utama karena mustahil untuk berbagi jika perusahaan tidak menghasilkan keuntungan. Apa yang kita bagikan pada orang lain jika kita sendiri tidak punya? Karena itu, kita harus bekerja sungguh-sungguh.

Kelapangan hati agar mau membagikan sebagian harta yang dimiliki, menurutnya juga harus diasah. Untuk itu, dirinya berusaha mengasahnya terus-menerus dengan berbagai cara. Salah satu metode asah hati yang dilakukan Ardyan terbilang unik, yakni mengamen. Bersama beberapa rekannya, Ardyan terkadang mengamen dari pintu ke pintu di berbagai daerah. Uang dari hasil mengamen ini kemudian dilipatkan hingga sepuluh dan diberikan kepada orang tidak mampu. Menurutnya, mengamen bisa membantunya merasakan bagaimana beratnya mencari uang bagi sebagian orang.

Sebagai salah satu pengusaha ternama yang memiliki bakat bermain musik, dirinya memang tidak bisa jauh-

jauh dari alunan nada. Dirinya kerap bermain musik di kafe dan resto di Jawa Timur. Tentu, uangnya di berikan kepada orang tidak mampu. "Lumayan, bisa menyalurkan hobi dan berbagi," ujarnya sambil tersenyum.

Di sela berbagai kesibukan berbagai kegiatan sosial, Ardyan tetap memperhatikan pengembangan perusahaan. Menurutnya, kemajuan perusahaan tetap yang utama, karena mustahil baginya untuk berbagi jika perusahaan tidak menghasilkan keuntungan. "Apa yang kita bagikan pada orang lain jika kita sendiri tidak punya? Karena itu, kita harus bekerja sungguh-sungguh," katanya.

Agar tetap bisa bersaing dan makin maju, Ardyan terus berupaya melakukan perbaikan di perusahaan. Setelah jumlah armada dirasa mumpuni, kini Ardyan fokus meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM). "Persaingan bisnis sekarang berbeda dengan 10 tahun yang lalu. Dulu yang penting ada armada sudah bisa jalan, tapi sekarang tidak bisa seperti itu," ujarnya serius.

Kian ketatnya persaingan bisnis jasa transportasi, mengakibatkan

perubahan pola pikir konsumen. Kini, konsumen tidak hanya menilai berapa banyak armada yang dimiliki namun juga bagaimana pelayanan dari perusahaan pemilik jasa angkutan.

Menurut pria santun ini, baik-buruknya pelayanan ditentukan oleh SDM. Karena itu, PT Galena Perkasa berencana menerapkan standar ISO (*International Organization for Standardization*) 9001:2008. Menurutnya, dengan standardisasi tersebut maka kemampuan karyawannya bisa meningkat dan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaannya juga makin bertambah. Targetnya, tahun 2015 PT Galena Perkasa sudah memiliki standar ISO. "Bukan berarti selama ini SDM kami tidak berkualitas, namun ini merupakan upaya untuk terus maju dan berkembang," tuturnya.

Pemilik ratusan armada yang tidak satu pun menampilkan logo maupun nama perusahaan ini berharap, perusahaan yang dipimpinya makin sukses sehingga dirinya bisa terus berbagi dengan orang yang tidak mampu.



SPAZIO

NEW
DEVELOPMENT



24-HOURS OFFICE TOWER AT GRAHA FAMILI COMMERCIAL AREA

Spazio didesain sebagai area perkantoran yang terintegrasi dengan area kuliner, apartemen dan hotel sehingga aktivitas bisnis dan keramaian bisa berlangsung sepanjang hari. Superblok modern seluas 2 ha ini diproyeksikan untuk menjadi salah satu ikon Surabaya barat.

9900 0999


intiland

RASH SECURITY



★ ★ ★ ★ ★ **SAFETY FIRST** ★ ★ ★ ★ ★

SECURITY CONSULTANSY
GUARD SERVICE
SECURITY TRAINING AND EDUCATION
CASH IN TRANSIT
SECURITY DEVICE
K-9 UNITS



PT. Rajawali Shakti Nusantara, adalah sebuah perusahaan nasional yang bergerak dan beroperasi sebagai badan usaha jasa pengamanan dan penyelamatan (BUJPP), sesuai dengan ijin yang diberikan oleh Markas Besar Kepolisian Republik Indonesia

**Target Pengamanan Kami Meliputi
Building, Hotels, Factory, Residence, Warehouse,
Mall, Oil & gas, Sea Port, Hospital, Farm,
Gas Station, Air Port**



**PT. Rajawali Shakti Nusantara
Graha Rakhmat 1st Floor
Jl. Raya Prambanan No. 5
Surabaya 60131**

**Telp. +62 31 5010076, Fax +62 31 5010085
email : rash.service@yahoo.co.id**



Merugi demi Nama Baik

UD Rochma

Merugi Rp 1,5 miliar demi nama baik pernah dilakoninya. Bagi Rochani, uang itu adalah ongkos belajar dalam bisnis. Kerugian itu jadi pengalaman dan "biaya" menjaga nama baik. Baginya, kunci utama dalam meraih kesuksesan adalah nama baik. Tanpa bekal tersebut, maka kesuksesan hanyalah mimpi.

Teks

Dedy Bashori

Foto

Giovanni

Berperawakan sedang, humoris, dan penuh percaya diri, demikian sosok dari pengusaha *trucking* dan komoditas jagung asal Jombang, Haji Rochani. Bapak tiga putra ini hampir selalu terlibat dalam perdagangan jagung di seluruh wilayah Indonesia, termasuk pemasok jagung bagi perusahaan-perusahaan besar di Tanah Air. Di balik kesuksesannya, siapa sangka pria 48 tahun ini tidak pernah mengenyam bangku kuliah.

Ditemui di kantornya yang beralamat di Jalan Raya Mojokrapak 146 Jombang, pemilik UD Rochma ini tak segan berbagi kiat sukses. Tujur kata yang terucap tidak terkesan menggurui namun terasa menginspirasi.

"Setelah lulus SMA saya

melanjutkan ke "UKH", sebuah universitas paling terpercaya di dunia, universitas kehidupan," ujarnya sambil tertawa. Menurutnya, pendidikan formal memang penting namun bukan hal yang utama untuk meraih kesuksesan. "Rasulullah Muhammad tidak bisa membaca dan menulis tapi bisa menjadi pemimpin terbesar, karena itu saya percaya bahwa saya juga bisa sukses kendati hanya lulusan SMA," katanya lagi.

Tanpa mengesampingkan pentingnya pendidikan formal, dirinya meyakini bahwa pelajaran dari pengalaman hidup jauh lebih penting daripada pendidikan formal. Namun demikian, menurutnya, menempuh teori yang disinkronkan dengan pengalaman hidup hasilnya akan lebih hebat.

Salah satu bukti bahwa pengalaman sangat penting dalam kesuksesan adalah saat Rochani dimintai pertimbangan oleh salah satu instansi pemerintahan tingkat Jawa Timur terkait sistem kucuran dana pinjaman bagi perusahaan umum sebesar Rp 50 miliar pada tahun 2007.

Berdasarkan pengalaman selama menjadi pengusaha, Rochani

memberi masukan agar pihak instansi tersebut hanya mengucurkan dana kepada pengusaha yang dapat dipercaya dan usahanya mulai berkembang. Hal ini dilandasi dua pertimbangan, yakni untuk keamanan modal pinjaman dan kemanfaatan. "Kalau pengusaha pemula diberi kucuran dana pinjaman besar, dikhawatirkan belum bisa mengelola dana dan ujung-ujungnya merugi, sedangkan pengusaha mapan tidak perlu lagi didukung dana," tuturnya menjelaskan.

Pertimbangan tersebut ternyata tidak diindahkan. Kepala instansi yang notabene lulusan S-3 salah satu perguruan tinggi di Amerika Serikat itu tersebut tetap mengucurkan dana Rp 10 miliar kepada pihak yang belum berpengalaman, dengan iming-iming bunga sebesar 5%. Dana sebesar itu digunakan bisnis transportasi. Mengetahui hal ini, Rochani memperingatkan akan terjadi masalah di kemudian hari. "Ternyata prediksi saya tepat, terhitung hanya dalam enam bulan setelah dicairkannya dana pinjaman, sudah terjadi kredit macet," tuturnya.

Menurutnya bunga 5% dalam dunia transportasi terlalu berat.

Estimasi keuntungan usaha transportasi hanya 2,5% hingga 3%, sedangkan perdagangan sedikit lebih banyak, yakni 4%, itu pun harus pedagang yang berpengalaman minimal lima tahun. Keuntungan dagang bisa mencapai 10% tapi sifatnya spekulatif. Kalau spekulatif, berarti bisa untung besar, tapi juga bisa rugi besar. "Setelah kucuran dana pinjaman Rp 10 miliar bermasalah, empat tahun kemudian, hampir seluruh pinjaman senilai Rp 50 miliar tersebut juga bermasalah," ujarnya.



Ongkos Belajar

Kesuksesan yang diraih Rochani tidak datang dengan serta-merta. Dirinya mengaku kenyang pengalaman jatuh-bangun. Salah satu pengalaman yang sangat berharga adalah saat harus merugi Rp 1,5 miliar demi menjaga nama baik.

Menurutnya, kerugian tersebut tidak seberapa asal nama baik tetap terjaga, karena dirinya sangat yakin, selain pengalaman, kunci utama dalam meraih kesuksesan adalah nama baik. Tanpa bekal tersebut, maka kesuksesan hanyalah mimpi.

"Tahun 2005 saya membuat kesepakatan dengan pihak pembeli, saya jual jagung seharga Rp 2.500/kg. Ketika musim panen, ternyata harga dari petani menyentuh angka Rp 2.800/kg, akibatnya saya merugi hingga Rp 1,5 miliar," tuturnya.

Kendati secara finansial sangat berat namun Rochani tetap menjual jagung sesuai harga kontrak. Kerugian sebesar itu tidak menyurutkan nyalinya untuk terus menggeluti bisnis jagung. Rp 1,5 miliar dianggap sebagai "ongkos" belajar.

Berguru dari pengalaman tersebut, dirinya lebih sabar dan tidak

lagi terlalu ambisius dan spekulatif. Hasilnya, dalam dua tahun kerugian tersebut sudah berhasil ditutup dengan keuntungan. Kini, dalam setiap transaksi bisnis jagung, hampir tidak pernah merugi. "Seandainya dulu saya memilih mengingkari kontrak dan tidak mau rugi, mungkin sekarang ceritanya akan lain. Tidak akan ada yang mau bisnis dengan saya," tegasnya.

Rahasia lain kesuksesan bisnis jagung UD Rochma adalah keamanan dan kelancaran transportasi. Transportasi yang bisa diandalkan sangat membantu bisnis komoditas. Karena itu, Rochani menerapkan strategi berbeda, terutama terkait kesejahteraan sopir. Menurutnya, kesejahteraan sopir sangat penting, karena menjadi ujung tombak dalam transportasi.

Sopir truk di perusahaannya diberikan upah kotor 55% dari ongkos kirim. Hal ini sengaja dilakukan untuk menekan tingkat kecurangan. Menurutnya, angka ini cukup besar, sebab perusahaan lain biasanya menerapkan 50-50. "Kalau kesejahteraan sopir kurang, bisa muncul niat kurang baik.



Komoditas dan transportasi ibarat sekeping mata uang, tidak bisa dipisahkan.

Kalau ingin usaha komoditas sukses, urusan transportasinya juga harus beres.

Ujung-ujungnya bobot muatan akan berkurang saat sampai di tujuan," tambahnya.

Kurangnya bobot muatan dinilai sangat merugikan, karena bisa merusak nama baik perusahaan. Karena itu, dirinya lebih memilih mengurangi keuntungan di bidang truk, namun bisnis komoditas tetap lancar.

Berhati-hati menjaga bobot muatan juga diwujudkan dengan memiliki timbangan truk sendiri. Tiap kendaraan yang sudah terisi muatan dan hendak berangkat harus ditimbang dulu, sesampai di pabrik yang dituju bobot harus tetap sama. "Komoditas dan transportasi ibarat sekeping mata uang, tidak bisa dipisahkan. Kalau ingin usaha komoditas sukses, urusan transportasinya juga harus beres," tandasnya.



Tahan Jagung saat Panen Raya

Terkait bisnis jagung di Tanah Air, Rochani melihatnya masih sangat prospektif. Saat ini lahan jagung makin sempit sedangkan kebutuhan makin tinggi. Sayangnya, prospek ini tidak diimbangi sikap dari petani jagung di Tanah Air.

Kecenderungan saat panen raya di suatu wilayah, seluruh petani jagung di wilayah tersebut langsung menjualnya, akibatnya harga jagung anjlok. Padahal jika sebagian petani mau menyimpan dulu hasil panennya, harga dipastikan stabil karena di pasar tidak terjadi "banjir" jagung.

"Mungkin karena kebutuhan ekonomi sehingga langsung dijual. Padahal kalau mau menyimpannya dua bulan saja, pasti lebih untung karena saat jagung sudah langka pasti harganya naik," ungkapnya. Menurutnya, jagung bisa disimpan hingga beberapa lama tanpa mengurangi kualitas. Penyusutan bobot jagung juga terbilang kecil dibandingkan naiknya harga.



Pelayanan Jadi Faktor Utama

CV Bina Bangun Persada Motor

Dengan pengalaman hampir satu dasawarsa, Bina Bangun Persada Motor tetap memiliki kemauan dan komitmen berorientasi pada kepuasan para pelanggan dan berusaha meningkatkan kualitas pelayanan terbaik dalam hal kualitas produk, distribusi pengiriman barang, dan pelayanan purnajual.

Teks
Abdul Wachid

Foto
Anang Fauzi

Tingginya pertumbuhan bisnis logistik dan kargo berpengaruh terhadap penggunaan armada truk di Indonesia. Jumlah truk tiap tahun meningkat terutama di daerah yang menjadi pusat industri dan pelabuhan. Di sisi lain, keadaan infrastruktur jalan yang buruk sangat merugikan pengusaha angkutan truk untuk melakukan efisiensi perawatan armadanya. Kondisi ini ternyata menjadi peluang bisnis terutama bagi pelaku usaha suku cadang truk.

Peluang bisnis itu dibaca CV Bina Bangun Persada Motor. Berdiri pada tahun 2005, Bina Bangun Persada Motor memulai bisnis hanya bermodal lima karyawan, itu pun hanya menyuplai kebutuhan suku cadang armada usaha ekspedisi yang masih satu kepemilikan. Ketika

itu, hampir 95% menyuplai kebutuhan suku cadang armada ekspedisi.

Semua bermula dari kegelisahan memperoleh suku cadang untuk kebutuhan armada ekspedisi yang telah digeluti cukup lama. "Kesulitan memperoleh suku cadang untuk kebutuhan armada ekspedisi menjadi alasan kenapa kemudian kami membuka usaha ini," kenang Natania, pemimpin perusahaan CV Bina Bangun Persada Motor.

Seperti pebisnis baru pada umumnya, jalan mulus tak langsung didapat. "Bisnis ini sangat kompetitif, oleh karena kami harus memiliki keunggulan yang tidak dimiliki pesaing lain. Selain faktor harga, pelayanan menjadi nilai lebih yang ditawarkan Bina Bangun Persada Motor. Salah satunya ialah kecepatan dan ketersediaan barang," jelasnya.

Bagi Bina Bangun Persada Motor, pentingnya ketersediaan barang diperlukan pelanggan untuk mengantisipasi perubahan permintaan barang yang dapat terjadi sewaktu-waktu. Ditambah konsisten dan keandalan dalam pengiriman juga perlu diutamakan. Ketepatan waktu pengiriman harus sesuai perjanjian yang disepakati. "Kalau

ada yang pesan barang, kami bisa langsung kirim. Semua barang yang ada di sini *ready stock*," kata Natania.

Sebab, konsumen tentu banyak pertimbangan dalam menentukan *supplier*. Apalagi untuk membuat keputusan dalam membeli suku cadang dengan kebutuhan banyak, konsumen harus bijak memilih *supplier*. Konsumen akan mencari *supplier* yang mutu dan efisiensinya dapat dipertahankan. Bina Bangun Persada Motor mampu melakukan hal itu semua dengan berani menyediakan semua barang secara lengkap sekaligus siap kirim tanpa perlu pelanggan harus menunggu.

Bina Bangun Persada Motor mulai dikenal pada tahun-tahun berikutnya, hingga berimbas pada permintaan yang sepanjang waktu kian tinggi. Permintaan barang yang tinggi mengharuskan Bina Bangun Persada Motor memperluas area toko dan menambah pegawai. Toko yang berada di kawasan Surabaya Barat ini kemudian menambah tiga toko lagi di lokasi yang sama dan mempekerjakan pegawai hingga mencapai 30 orang.



Layanan Purna-Jual

Pelayanan setelah penjualan juga diperhatikan Bina Bangun Persada Motor, bentuknya kerja sama dengan memberi insentif tertentu terhadap pelanggan. Pentingnya pelayanan setelah penjualan bagi *supplier* merupakan prospek dan jaminan kelangsungan bisnis serta perkembangannya. Salah satu pelanggan yang mempercayai Bina Bangun Persada Motor ialah perusahaan *trucking* asal Probolinggo. Kebutuhan suku cadang perusahaan yang mengangkut muatan tetes tebu ini disuplai sekitar 80%.

Tak hanya di Jawa Timur, Bina Bangun Persada Motor juga menyuplai para konsumennya di luar Jawa, seperti Balikpapan, Samarinda, Bali, dan Lombok. Memiliki pelanggan di luar Jawa mengharuskan perusahaan yang berpengalaman selama sembilan tahun ini cerdas dalam menjaga kepercayaan dan kualitas layanan. Oleh karena itu, selalu memberi kepastian akan stok barang dan tepat waktu dalam pengiriman menjadi prioritas.

Penguasaan *product knowlegde* turut menjadi kunci bagi Bina Bangun Persada Motor agar sigap melayani para pelanggannya, mengingat jumlah

barang yang dimiliki ribuan. Karena itu, seluruh pegawai harus tahu benar barang-barang yang dijual. Apalagi beberapa konsumen terkadang sudah fanatik dengan merek tertentu dan itu menjadi tantangan perusahaan untuk menawarkan produk yang ia miliki dengan memberi penjelasan keunggulan produk sekaligus jaminan kualitas barang.

Natania mengatakan, semua toko pada dasarnya memiliki keistimewaan tersendiri, tapi selebihnya pelayanan yang baik menjadi faktor utama di atas harga dan lainnya. Sebab pada dasarnya semua toko memiliki kualitas barang yang sama. "Kalau kita mau menarik pelanggan, tapi pelayanannya kurang baik sama saja bohong," ujarnya.

Ditambahkan, Bina Bangun Persada Motor selalu memberi jaminan kepada konsumen bahwa produknya sudah melalui uji kualitas. Karena Bina Bangun Persada Motor juga telah berpengalaman menggunakan produk yang sama, mengingat telah digunakan untuk armada ekspedisi.

Bina Bangun Persada Motor menyediakan semua kebutuhan untuk suku cadang truk untuk beberapa merek, seperti Hino,

Nissan, Mitshubishi dan Isuzu. Dengan komitmennya memberikan yang terbaik kepada konsumen dengan harga yang kompetitif. Beberapa suku cadang dengan kebutuhan tinggi ialah filter, velg, dan as roda. Meski begitu, kata Natania, semua tergantung penggunaan meskipun sekarang sedang musim as roda truk yang seringkali mengalami kerusakan.

Selain jaminan kualitas barang, Bina Bangun Persada Motor selalu mengutamakan pelayanan kepada pelanggan dengan, ketepatan waktu, dan harga yang kompetitif. Kesuksesan dapat dicapai berkat tekad dan komitmen manajemen, pegawai serta kerja sama dan kepercayaan yang diberikan pelanggannya.

“

Selalu memberi kepastian akan stok barang dan tepat waktu dalam pengiriman menjadi prioritas. Kalau kita mau menarik pelanggan, tapi pelayanannya kurang baik sama saja bohong.

Manajemen Pegawai dan Gudang

Dalam pemberdayaan pegawai, Bina Bangun Persada Motor menerapkan sistem kekeluargaan dalam mempekerjakan pegawai. Penuh toleransi sehingga timbul kerja sama yang produktif sesama pegawai maupun atasan. Selain itu, pemberian insentif bagi *salesperson* juga diterapkan bagi yang memiliki penjualan banyak. Hal ini dilakukan tak lain untuk menunjang produktivitas perusahaan.

Di sisi lain, guna memperkecil risiko kerugian mengingat jumlah barang yang banyak, Bina Bangun Persada Motor melakukan pengawasan ketat. Natania menempatkan CCTV (kamera pengawas) di beberapa titik strategis disertai beberapa staf pengawas khusus.

Sementara untuk kontrol keluar-masuk barang, Bina Bangun Persada Motor melakukan *stock opname* secara rutin. Sistem manajemen dan administrasi pun diterapkan satu pintu termasuk keberadaan cabang yang berada di Probolinggo. Penerapan sistem tersebut membuat semua serbajelas dan mudah bagi perusahaan untuk mengaturnya.

Perusahaan harus cermat dalam mengawasi sirkulasi barang. Fungsi ini diperlukan karena keluar-masuk barang berpotensi tidak sesuai. Banyak barang tertentu yang ketersediaannya tidak selalu siap jual, sedangkan permintaan berjalan terus-menerus. Karena



Natania melakukan pengamatan kinerja pegawainya

itu, penerapan keluar-masuk yang baik dapat mengatasi perbedaan dalam jumlah yang diinginkan dan waktunya.

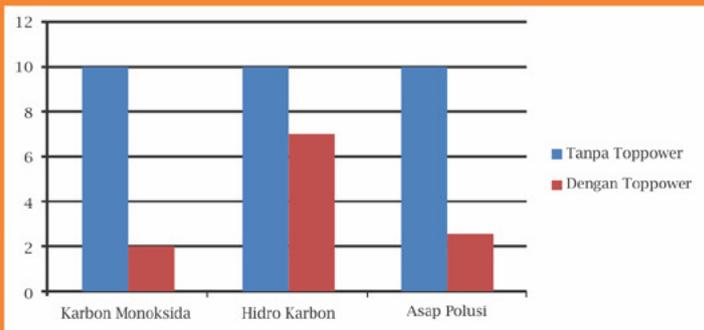
Bina Bangun Persada Motor sadar betul untuk memenuhi permintaan dari pelanggan dengan menjadikan gudang sebagai salah satu penopang layanan. Gudang berperan menyediakan pelayanan dengan menjamin ketersediaan produk dan siklus order yang *reasonable*. Dengan menyimpan stok dalam jumlah tertentu, akan membantu melayani permintaan pelanggan yang fluktuatif. Dengan demikian, proses mengatur dan menjamin agar barang yang dikirim, benar-benar sampai ke tangan pelanggan dengan baik. Artinya, pelanggan menerima barang sesuai pesannya tanpa ada yang kurang, tanpa ada yang salah ambil.

Kini dengan pengalaman hampir satu dasawarsa, Bina Bangun Persada Motor tetap memiliki kemauan dan komitmen berorientasi pada kepuasan para pelanggan dan berusaha meningkatkan kualitas pelayanan terbaik dalam hal kualitas produk, distribusi pengiriman barang, dan pelayanan purnajual. Tentunya didukung oleh sumber daya manusia yang andal, berpengalaman serta jaringan bisnis yang luas diharapkan dapat melayani lebih banyak lagi permintaan atas suku cadang dari pelanggan yang sudah ada dan pelanggan-pelanggan baru.

PILL TOPPOWER adalah sebuah produk revolusioner dengan berbagai keunggulan istimewa untuk kendaraan anda, melebihi produk-produk yang telah ada sebelumnya, yang merupakan hasil inovasi baru teknologi perawatan mesin dari TPS Group Pty. Ltd. Australia.

PILL TOPPOWER mempercepat proses pembakaran Bahan Bakar. Dalam kondisi normal, sebuah mesin akan membakar rata-rata 60-65% dari bahan bakar yang tersalur. Produk PILL TOPPOWER ini merupakan katalisator yang mengubah struktur susunan molekul bahan bakar, sehingga pembakaran terjadi lebih cepat. Unsur atau elemen berat yang terkandung dalam bahan bakar akan terpakai dan tidak terbang sia-sia, sehingga terjadi efisiensi pembakaran sampai dengan 90%, diiringi dengan penurunan drastis emisi gas buang yang berbahaya bagi kesehatan dan merusak lingkungan.

PILL TOPPOWER cocok dipergunakan untuk segala macam kendaraan dengan bahan bakar bertimbal (leaded), tanpa timbal (unleaded), maupun solar dengan segala konfigurasi mesin. Juga amat sesuai dipergunakan untuk mesin besar atau kecil seperti genset (besar maupun portable), gergaji mesin (chainsaw), kapal bermotor, sepeda motor/sekuter dan lain-lain.



Manfaat PILL TOPPOWER

Teknologi tinggi dari **PILL TOPPOWER** ini telah menjalani eksperimen matang dan teruji baik di Laboratorium maupun di jalan raya untuk:

- * Meningkatkan Oktan / Setana dan meningkatkan performa mesin
- * Mengurangi emisi gas buang yang berbahaya bagi kesehatan dan lingkungan
- * Membersihkan injector atau karburator dari kerak
- * Mengurangi residu di ruang bahan bakar mesin
- * Memperbaiki kualitas bahan bakar karena dewasa ini banyak sekali dijumpai BBM oplosan yang bermutu rendah
- * Menghemat Bahan Bakar
- * Sebagai pengganti fungsi timbal pada bahan bakar.

PILL TOPPOWER meningkatkan tingkat Setana (Cetane) dari bahan bakar solar sebesar 6 angka yang berarti juga peningkatan performa kendaraan mesin diesel. Hal yang menggembirakan adalah injector pump akan bersih dari kerak, selain itu menjadi lebih awet karena PILL TOPPOWER juga berfungsi sebagai pelumas. Selain itu juga membersihkan ruang bahan bakar dari residu karbon sehingga terjadi peningkatan titik suhu pengapian yang pada akhirnya akan meningkatkan tenaga mesin dan mengurangi timbulnya asap gas buang yang berbahaya bagi kesehatan.

PILL TOPPOWER terbuat dari 100% petroleum yang disuling dan kompatibel dengan hidrokarbon, sehingga menutup segala kemungkinan bahwa produk ini akan merusak mesin anda, bahkan mesin yang termahal yang ada di pasar. PILL TOPPOWER akan membersihkan sistem injection dan tidak merusak Catalytic Converter serta meminimalkan banyak masalah yang mungkin timbul.

Perbedaan PILL TOPPOWER dengan produk lain yang beredar di pasaran

Berbagai merk Engine & Fuel Treatment yang beredar di pasaran saat ini hanya dirancang khusus untuk mengatasi satu masalah saja. Sedangkan PILL TOPPOWER Fuel Conditioner mengatasi berbagai masalah mulai dari membersihkan kotoran yang ada ditangki bahan bakar hingga ruang bakar, menjaga kotoran tidak lagi timbul mulai dari ruang bakar hingga saluran buang, meningkatkan Oktan / Setana, mengurangi asap dan emisi gas buang, melumasi logam gesek pada ruang bakar. Dari sini anda akan lebih menghemat pada sisi perawatan mesin dibanding harus membeli empat atau produk lain secara terpisah.

Untuk informasi lebih lanjut hubungi:

PT SUTAN MASTERINDO
Jln. Klampis Anom No. 12 Surabaya Telp. (031) 355 6666

PillTM

increase

Toppower

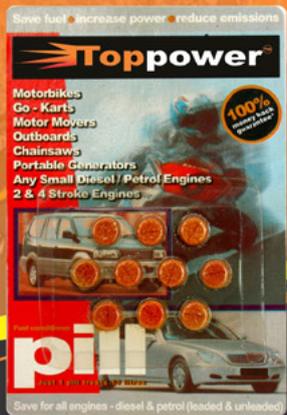
FUEL CONDITIONER

PERFORMANCE TECHNOLOGY FOR A BETTER PLANET

GARANSI

AUS\$ 20juta

AKIBAT KERUSAKAN MESIN





anomali industri kayu di indonesia

| Part One

Indonesia diakui sebagai negara yang memiliki hutan tropis terbesar ketiga di dunia dengan luas kawasan hutan mencapai 133 juta hektare pada tahun 2012. Luas hutan tropis Indonesia masih di bawah Brazil dan Zaire, justru menempatkan sektor kehutanan Indonesia dalam posisi terbelakang termasuk dari sisi produksi hasil hutan. Berdasarkan data Kementerian Kehutanan, menurut fungsinya kawasan tersebut terdiri dari hutan konservasi (26,82 juta ha), hutan lindung (28,86 juta ha), hutan produksi (32,60 juta ha), hutan produksi terbatas (24,46 juta ha), dan hutan produksi yang dapat dikonversi (17,94 juta ha).



Produksi Kayu
Bulat Nasional
Tahun 2012

49,25

Juta Meter



Produksi Kayu
Gergajian
Tahun 2012

9,98

Juta Meter



Produksi Kayu
Lapis Tahun 2012

5,17

Juta Meter

Produk utama hutan adalah kayu yang kemudian dimanfaatkan untuk keperluan domestik dan juga dikonversi menjadi produk kayu olahan untuk ekspor. Hasil produksi kayu bulat nasional cenderung stagnan dari 47,42 juta meter kubik pada tahun 2011 jika dibandingkan dengan tahun 2012 senilai 49,25 juta meter kubik.

Nilai produksi stagnan juga terjadi pada kayu gergajian dari 9,34 juta meter kubik tahun 2011 menjadi 9,98 juta meter kubik tahun 2012. Meski begitu, peningkatan signifikan justru terjadi pada produksi kayu olahan seperti kayu lapis. Pada tahun 2011 produksi kayu lapis senilai 3,03 juta meter kubik, sementara tahun 2012 sejumlah 5,17 juta meter kubik.

Kontribusi sektor kehutanan terus menurun. Berdasarkan data yang dirilis Asosiasi Pengusaha Hutan Indonesia, kinerja perusahaan hutan baik hutan alam maupun hutan tanaman memang terus mengalami kemerosotan. Meskipun dari sisi kuantitatif, jumlah hak perusahaan hutan (HPH) mengalami peningkatan dari 293 unit menjadi 295 unit pada tahun 2011, namun secara riil perusahaan yang benar-benar operasional justru tak sampai separuhnya. Data Kementerian Kehutanan 2012 menyebutkan, perusahaan HPH yang memperoleh rencana kerja tahunan tak lebih dari 115 unit atau sekitar 39% dari jumlah keseluruhan.

Kondisi perusahaan hutan tanaman industri ternyata setali tiga uang. Meskipun terjadi peningkatan jumlah perusahaan dari 231 unit menjadi 233 unit hutan tanaman industri termasuk peningkatan jumlah hutan tanaman industri aktif yang memperoleh rencana kerja tahunan dari 91 hutan

tanaman industri menjadi 100 hutan tanaman industri pada tahun 2012, namun realisasi penanaman mengalami penurunan sebesar 5%. Tahun lalu mencapai 401 ribu hektare sementara tahun 2012 tak lebih dari 380 ribu hektare. Sebuah kontradiksi di tengah gencarnya komitmen pemerintah untuk mendongkrak kinerja sektor kehutanan, khususnya hutan tanaman.

Terkait industri kayu olahan kayu, Indonesia khususnya kayu lapis pernah merajai pangsa pasar kayu dunia di era 1990-an. Namun kini ekspor kayu lapis dan mebel Indonesia sudah kalah jauh dibandingkan Cina, Malaysia, Thailand, bahkan Vietnam. Sebagai perbandingan bahwa produksi *plywood* Indonesia pada tahun 1991 mencapai 11 juta meter kubik sedangkan di Cina hanya 1 juta meter kubik. Namun yang terjadi sekarang produksi *plywood* Indonesia tinggal tiga juta meter kubik sedangkan produksi *plywood* di Cina telah mencapai 110 juta meter kubik.

“

Produksi hulu berupa kayu bulat masih bisa ditingkatkan, jika pemerintah konsisten menerapkan roadmap pembangunan hutan berbasis hutan tanaman. Pada tahun 2020 produksi kayu bulat hutan tanaman mencapai 362 juta meter kubik sedangkan dari hutan alam 14 juta meter kubik.



Purwadi Soeprihanto,

Direktur Eksekutif

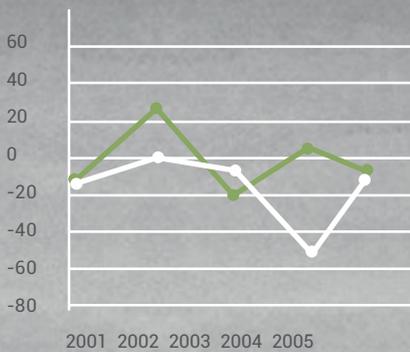
Asosiasi Pengusaha Hutan

Indonesia

DATA STATISTIK EKSPOR KAYU INDONESIA

01 Pertumbuhan Ekspor Kayu Lapis & Kayu Gergaji

sumber : CEIC, diolah



— % Plywood
— % Sawntwood

02 Produksi Kayu Hutan Nasional Menurut Jenis Produksi (m3)

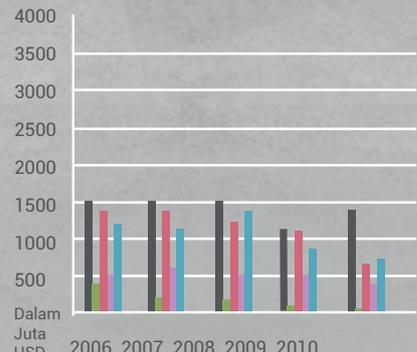
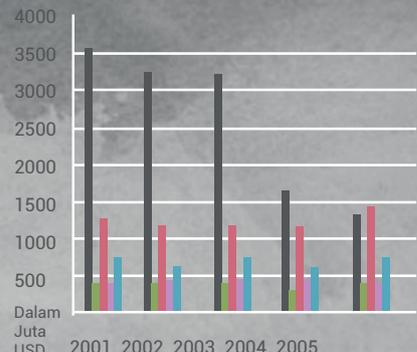
sumber : Kementerian Kehutanan

Kayu Bulat, Kayu Gergaji, Kayu Lapis. Tahun 2002-2012

2002 : 9004105, 623495, 1694405
 2003 : 11423501, 762604, 6110556
 2004 : 13548938, 432967, 4514392
 2005 : 31965725, 1471614, 4533749
 2006 : 34092484, 679247, 3811794
 2007 : 32197046, 587402, 3454350
 2008 : 32000786, 530688, 3353479
 2009 : 34320536, 710208, 3004950
 2010 : 42114770, 885425, 3324889
 2011 : 47429335, 934757, 3302843
 2012 : 49258228, 998133, 5178252

03 Perkembangan Nilai Ekspor Produk Kayu

sumber : CEIC, diolah

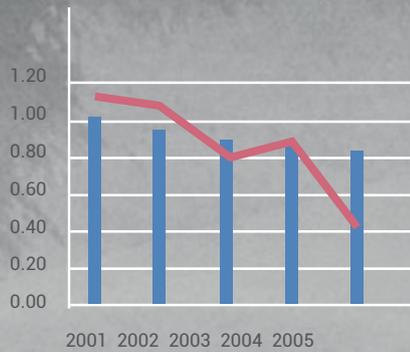


— Wood, Lumber, Cork
 — Pulp & Waste Paper
 — Other
 — Plywood
 — Sanwood



04 Pertumbuhan & Kontribusi Subsektor Kehutanan pada PDB

sumber : CEIC, diolah



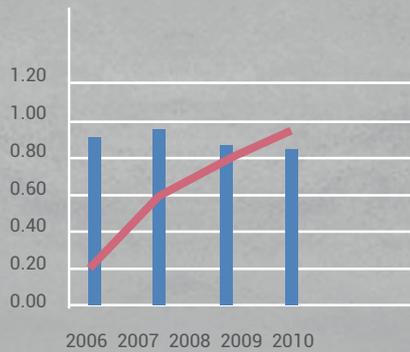
Pendapatan dalam ribuan rupiah

Pendapatan Kayu Tebangan
Felled Wood Revenue

1.525.556.627

Pendapatan Kayu Olahan
Processed Wood Revenue

285.338.000



Pendapatan Industri Non kayu
Non Timber Wood Revenue

1.347.084.855

Pendapatan Agroforestry & Wisata
Agroforestry and Tourism Revenue

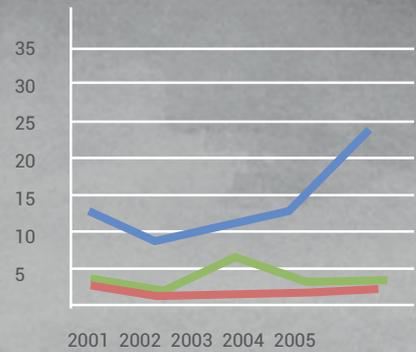
397.971.145

Pendapatan hasil usaha lain
Others Revenue

120.248.000

06 Produksi Kayu Per Juta Kubik Meter (m³)

sumber : CEIC, diolah



2006 2007 2008 2009 2010

■ Logging
■ Kayu Gergaji
■ Kayu Lapis

Terhambat Sertifikasi Legal

Secara keseluruhan sektor kehutanan termasuk produksi kayu lanjutan mengalami penurunan. Hal itu diamini Muhammad Samsul Huda, Sekretaris Eksekutif Asosiasi Industri Permebelan dan Kerajinan Indonesia (Asmindo) Jawa Timur. "Sektor industri mebel Indonesia kini berada di bawah negara-negara ASEAN seperti Malaysia, Vietnam, dan Thailand," jelasnya.

Sebagai asosiasi yang mewakili pelaku usaha mebel, Asmindo sangat tahu kondisi pasar dan hambatan yang terjadi. Hambatan

yang kini akan dihadapi pelaku usaha mebel ialah rencana diterapkannya kebijakan sistem verifikasi legalitas kayu (SVLK) yang mewajibkan kayu yang diproduksi memiliki legalitas termasuk mengarah kepada legalitas industri yang mengelola. Samsul mengatakan, kebijakan SVLK berpotensi menurunkan produktivitas mebel. Samsul mengatakan, kebijakan SVLK berpotensi menurunkan produktivitas mebel. Apalagi untuk mendapatkan sertifikasi tersebut pelaku usaha terkendala dengan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan

pemberi sertifikasi. Terlebih untuk mendapatkan legalitas pengusaha harus mengeluarkan biaya tambahan. Padahal, pelaku usaha sudah terbebani tarif dasar listrik, upah tenaga kerja, dan biaya transportasi.

Tak bisa dipungkiri adanya kebijakan tersebut akan makin membuat daya saing produk mebel Indonesia kalah bersaing dengan negara lain. "Kita sadar industri ini merupakan padat karya yang bergantung tenaga manusia, jika ada tuntutan upah maka sangat

Provinsi	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Aceh	796723 12	524644 8	524644 7	524644 8	409644 7	409644 7	14500 2		405129 7
Sumut	404600 6	294843 6	437393 10	328803 6	328803 6	328803 6	212523 3	212523 3	343603 7
Sumbar	361430 5	268840 5	210376 6	210240 4	210240 4	194290 4	160726 3	160726 3	106145 3
Riau	2390457 28	721102 14	812128 18	812128 15	715128 13	318408 6	353011 5	233858 4	308158 6
Jambi	821995 8	328349 5	299974 5	133705 3	45825 2	45825 2	48825 2	45825 2	56045 2
Sumsel	100000 2	56000 1	56000 1	108170 2	108170 2	108170 2	56000 1	56000 1	56000 1
Bengkulu		23000 1	23000 1	23000 1	23000 1	56070 2			56070 2
NTB	31550 1	31550 1	31550 1						
Kalbar	1123756 28	1128860 20	1163890 23	1257670 25	1214065 26	1195570 24	1003315 20	644815 14	1267620 26
Kalteng	2825221 40	4323608 54	4569645 51	4473755 60	4120635 57	4086305 58	3743413 52	3785837 51	4020595 59
Kalsel	280811 2	320531 5	361481 4	359421 6	359361 6	279421 5	182721 3	182721 3	243241 4
Kaltim	5162452 45	6051172 68	6734227 63	6773357 87	6581712 86	6183873 87	5248748 68	4729844 67	5666512 83

Hektar Luas Areal Perusahaan

Jumlah Perusahaan

berpengaruh dengan ongkos produksi. Dari kualitas produk, kita sangat bersaing dengan negara lain. Dari harga jual kita kurang kompetitif sehingga banyak negara yang beralih ke produk lain," tambah Samsul. Dengan begitu pelaku usaha akhirnya melakukan efisiensi untuk mengurangi ongkos produksi yang tinggi.



Muhammad
Samsul Huda

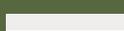
Sekretaris Eksekutif
ASMINDO Jatim



LUAS AREAL PERUSAHAAN & jumlah perusahaan

sumber : statistik perusahaan hak pengusahaan hutan, BPS

Provinsi	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Sulut	105500 ⁴	60800 ²	60800 ³	60800 ²	60800 ²	60800 ²	34000 ¹	34000 ¹	26800 ¹
Gorontalo	348200 ³	185590 ⁴	185570 ³	185570 ⁴	185570 ⁴	145000 ³	123500 ²	123500 ²	78500 ²
Sulteng	785270 ⁸	1006095 ¹⁴	992245 ¹³	992245 ¹⁵	902245 ¹⁴	854245 ¹³	578890 ⁹	412030 ⁵	779245 ¹²
Sulsel	409965 ⁵	293407 ⁶	293407 ⁶				244540 ²	244540 ²	
Sul.Tenggara	296000 ¹	296000 ¹		385590 ³	385590 ³	385590 ³	89590 ²	89590 ²	89590 ²
Maluku	818339 ¹⁶	785210 ¹⁰	815165 ¹³	778865 ¹¹	554695 ⁹	697195 ¹¹	548465 ⁹	503765 ⁸	816445 ²
Maluku Utara	306000 ⁴	991000 ¹⁴	921675 ¹¹	983040 ¹⁷	913040 ¹⁶	804820 ¹⁶	818849 ¹⁴	818849 ¹⁴	669500 ¹³
Papua	4042050 ²⁹	5512253 ²³	5581243 ¹⁸	5495043 ²⁶	5241293 ²⁵	5516643 ²⁷	4708828 ²⁴	472282 ⁸²⁴	505913 ⁰²⁵
Papua Barat		4512350 ²³	4350470 ¹⁸	4091590 ²³	3560590 ²⁰	3885970 ²²	3418090 ²³	336429 ⁰²²	367383 ⁸²⁴
INDONESIA	21412319	27715184	28424883	28271043	26169813	25770887	21909199	2055870 ⁶²	3906451
	247	285	275	324	308	304	248	231	296

 Hektar Luas Areal Perusahaan

 Jumlah Perusahaan



Pulp & Kertas Menjanjikan | Part Two

Produk kayu Indonesia yang masih cukup menjanjikan saat ini adalah pulp dan kertas yang menempatkan Indonesia pada urutan kesembilan dunia, di bawah Cina, Amerika Serikat, Jepang, Jerman, Kanada, Finlandia, Swedia, dan Korea Selatan. Namun demikian, Indonesia masih merajai produk pulp dan kertas serat pendek.

Data Kementerian Perindustrian menunjukkan, dunia saat ini membutuhkan kertas sebesar 391 juta ton per tahun. Dari jumlah itu, sebesar 156 ton atau 40% dihasilkan Asia dengan konsumsi hanya 24% atau 46 juta ton. Dari produksi tersebut, pabrik RAPP (Indonesia) berkontribusi memasok antara 8-10 juta ton per tahun. Merujuk data Kementerian Perdagangan 2013, ekspor kertas Indonesia paling banyak ke Jepang, Malaysia, dan Amerika Serikat, masing-masing 460 ribu ton, 363 ribu ton, dan 283 ton. Sedangkan pulp ke Cina, Korea Selatan, dan India masing-masing 2,18 juta ton, 647 ribu ton, dan 274 ribu ton. Nilai ekspor pulp terus meningkat dengan tujuan Cina sebesar 3,7 juta ton senilai 1,84 miliar USD tahun 2013. Sedangkan untuk ekspor kertas relatif lebih stabil dan menunjukkan peningkatan yang signifikan sebesar 4,25 juta ton atau senilai 3,7 miliar USD. "Perkembangan kebutuhan kertas dunia diperkirakan akan tumbuh. Permintaan pulp dan kertas meningkat setiap tahun sekitar 17% dan 10%," tutur Misbahul Huda, Ketua Umum Asosiasi Pulp dan Kertas Indonesia (APKI).

Misbahul Huda menambahkan, pada tahun 2020 kebutuhan kertas dunia diperkirakan mencapai 490 juta ton, atau naik 24,3% dibandingkan kebutuhan tahun lalu sebanyak 394 juta ton. Hingga kini Indonesia hanya mampu menyuplai 3,6% dari total produksi pulp dunia.

Di Indonesia industri pulp dan kertas produksinya paling tinggi di wilayah Sumatera, sebab sebagian besar produsen berada di sana, sedangkan industri kertas berada di Jawa. Industri pulp di Indonesia sebanyak empat industri terintegrasi (pulp dan kertas).

Riau merupakan produsen pulp terbesar di Indonesia, berkat keberadaan dua perusahaan raksasa yang salah satunya adalah PT Riau Andalan Pulp and Paper. PT Riau Andalan Pulp and Paper di Kabupaten Pelalawan, Riau, bisa memproduksi 8-10 juta ton per tahun. Badan Pusat Statistik menyatakan, nilai ekspor bubur kertas (pulp) di Provinsi Riau tahun 2013 mencapai US\$ 563 juta dan mengalami kenaikan sebesar US\$ 74,48 juta dibandingkan tahun 2012.

Produk dan Ketersediaan Bahan Baku

Ketersediaan bahan baku kayu bagi industri pulp dan kertas yang terintegrasi dengan hutan tanaman industri cukup memadai. Namun tidak demikian pada industri yang tidak memiliki hutan tanaman industri sendiri di mana sebagian industri mengalami kekurangan

bahan baku sehingga mengharuskan impor.

Beberapa produk yang dihasilkan oleh industri pulp dan kertas bervariasi, mulai dari kertas koran, kraft liner/medium, kertas kantong semen, kertas pembungkus, kertas tisu dan kertas sigaret. Data dari Asosiasi Pulp dan Kertas Indonesia, produk yang paling banyak diproduksi ialah writing & printing paper dengan nilai ekspor tertinggi pada tahun 2013 sebanyak 2,27 ton dengan nilai 1,85 juta USD. Sementara produksi kertas yang sedang tumbuh, yakni kertas kemasan. Bahan baku utama yang digunakan oleh industri pulp dan kertas Indonesia adalah kayu jenis Acacia mangium. Ketersediaan bahan baku tersebar di berbagai daerah, namun berada di daerah terpencil yang infrastrukturnya belum memadai. Tanaman Acacia mangium (sejenis akasia) tumbuh subur di daerah Kalimantan Barat, lantaran tumbuh baik, dalam lima tahun saja tanaman itu sudah bisa mulai dipanen untuk menjadi bahan baku industri bubur kertas (pulp). Di Kalimantan Barat, tanaman yang dibudidayakan dalam Hutan Tanaman Industri (HTI) tersebut pada akhirnya menjadi industri yang berkembang untuk menopang kebutuhan pabrik bubur kertas yang saat ini terkonsentrasi di Sumatera.



Misbahul Huda
Ketua Umum APKI

Kerangka Keterkaitan Industri Pulp dan Kertas



Bahan Kimia
Serat & Limbah
Selulosa
Jerami
Kayu
Mesin &
Peralatan

PULP

Kertas
Industri
Kertas
Budaya

Penerbitan
Percetakan
Pengemasan
Paper Board
& Wall
Material
Akustik

Eksportir

Pasar
Luar Negri

Distributor

Pasar
Dalam Negri

Pemerintah Pusat Deprin, KLH, Deptan, Dephut, Depdag

Working Group, Forum Daya Saing, Fasilitator Klaster

Dinas Perindag, Dinas Kehutanan, Dinas Pertanian

Lembaga Litbang / PT : BBPK, BBKB, ITB/ UGM / IPB

Jasa Transportasi, Jasa Perbankan, Jasa Asuransi

Asosiasi APKI, PICCI, PPGI, APBTI

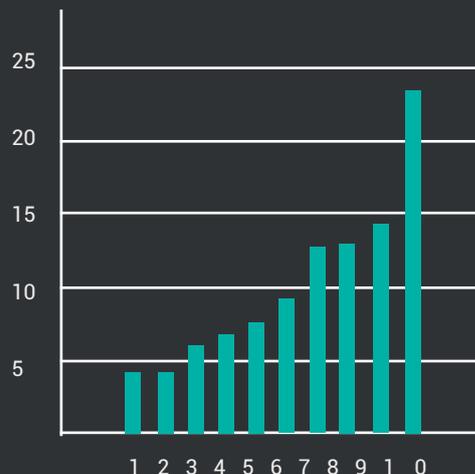
PERAN EKSPOR KE LOMPOK HASIL INDUSTRI PULP & KERTAS TERHADAP TOTAL EKS

Sub Kelompok Hasil Industri dalam USD	2007	2008	2009	2010	2011	Peran 2011
Kertas Budaya	2.623.460.604	2.862.884.823	2.535.339.492	2.085.790.494	3.001.159.437	2.46 %
Pulp	.065.657.119	1.422.715.113	867.364.659	1.466.369.634	1.554.834.662	1.27 %
Kertas Tissue	184.449.401	253.174.814	276.759.899	395.453.691	453.839.565	0.37 %
Kertas Industri	263.511.195	317.774.101	249.598.703	376.278.074	380.193.730	0.31 %
Barang Cetak	165.734.331	206.182.822	181.182.549	205.900.093	186.573.358	0.15 %
Kotak, Kantong Tempat Kemasan dari kertas-karton	95.666.177	111.009.611	104.330.336	113.524.728	127.444.760	0.10 %
Barang dari Kertas karton	32.537.422	38.236.783	47.741.256	50.426.132	50.426.132	0.04 %
Kelos Kumparan Gelondongan Kertas Karton	9.477.569	7.643.818	10.059.743	14.421.496	14.105.362	0.01 %

PROYEKSI PASOKAN KAYU 2010 - 2025 (dalam juta m3)

Uraian	2010	2011	2012	2013	2014	2020	2025	Alokasi Pasokan Kayu	2010	2011	2012	2013	2014	2020	2025
Hutan Alam	7.88	.5	9.4	10.3	11.4	20.1	32.4	Kayu Gergaji	30.8	30.4	30.8	31.5	32.4	98.4	95.0
HTI Pulp	31.7	29.3	34.6	33.6	44.2	65.1	60.8	Kayu Lapis	13.1	12.8	13.1	13.7	14.4	41.7	44.0
HTI Perkakas	4.55	.4	6.37	.2	8.1	21.4	25.1	Partikel	3.53	.1	3.53	.7	3.8	15.7	11.1
HTR	00		000			92.4	72.0	PULP	31.7	29.3	34.6	33.6	44.2	74.3	68.0
Perhutani	0.90	.9	0.90	.9	0.90	.9	0.9								
Hutan Rakyat	6.06	.0	6.06	.0	6.06	.0	6.0								
Perkebunan Karet	6.06	.0	6.06	.0	6.06	.0	6.0								
Perkebunan Kelapa Sawit	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0								
Perkebunan Kelapa	8.08	.0	8.08	.0	8.08	.0	8.0								
ISL & IPK	4.11	.6	0.60	.3	0.10		0								
Impor	0.20	.2	0.20	.2	0.20	.2	0.2								

SEPULUH KELOMPOK HASIL INDUSTRI DENGAN NILAI EKSPOR TERBESAR



1. Pengolahan Kayu
2. Makanan Minuman
3. Pulp & Kertas
4. Kimia Dasar
5. Pengolahan Tembaga
6. Elektronika
7. Besi Baja, Otomotif
8. Tekstil
9. Pengolahan Karet
10. Pengolahan Kelapa Sawit

Apa dan Bagaimana SVLK

Apakah SVLK?

Sistem Verifikasi dan Legalitas Kayu (SVLK) merupakan sistem pelacakan yang disusun secara multistakeholder untuk memastikan legalitas sumber kayu yang beredar dan diperdagangkan di Indonesia. Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (SVLK) dikembangkan untuk mendorong implementasi peraturan pemerintah yang berlaku terkait perdagangan dan peredaran hasil hutan yang legal di Indonesia.

Apa Manfaat SVLK?

Membangun suatu alat verifikasi legalitas yang kredibel, efisien, dan adil sebagai salah satu upaya mengatasi persoalan pembalakan liar.

- SVLK memberi kepastian bagi pasar di Eropa, Amerika, Jepang, dan negara-negara tetangga bahwa kayu dan produk kayu yang diproduksi oleh Indonesia merupakan produk yang legal dan berasal dari sumber yang legal.
- Memperbaiki administrasi tata usaha kayu hutan secara efektif.
- Menjadi satu-satunya sistem legalitas untuk kayu yang berlaku di Indonesia.
- Menghilangkan ekonomi biaya tinggi.
- Peluang untuk terbebas dari pemeriksaan yang menimbulkan ekonomi biaya tinggi.

Mengapa SVLK?

Sistem verifikasi legalitas kayu diterapkan di Indonesia untuk memastikan agar semua produk kayu yang beredar dan diperdagangkan di Indonesia memiliki status legalitas yang meyakinkan. Konsumen di luar negeri pun tidak perlu lagi meragukan legalitas kayu yang berasal dari Indonesia. Unit manajemen hutan tidak khawatir hasil kayunya diragukan keabsahannya. Industri berbahan kayu yakin akan legalitas sumber bahan baku kayunya sehingga lebih mudah meyakinkan para pembelinya di luar negeri.

Apa Tujuan SVLK?

Membangun suatu alat verifikasi legalitas yang kredibel, efisien, dan adil sebagai salah satu upaya mengatasi persoalan pembalakan liar.

- Memperbaiki tata pemerintahan (governance) kehutanan Indonesia dan untuk meningkatkan daya saing produk kehutanan Indonesia.
- Meningkatkan daya saing produk perikanan Indonesia
- Mereduksi praktik illegal logging dan illegal trading
- Meningkatkan kesejahteraan masyarakat

Apa Latar Belakang yang Melandasi Penerapan SVLK?

Komitmen Pemerintah dalam memerangi pembalakan liar dan perdagangan kayu illegal. Perwujudan good forest governance menuju pengelolaan hutan lestari. Permintaan atas jaminan legalitas kayu dalam bentuk sertifikasi dari pasar internasional, khususnya dari Uni Eropa, Amerika Serikat, Jepang dan Australia. Sebagai bentuk "national incentive" untuk mengantisipasi makin maraknya permintaan skema sertifikasi legalitas kayu dari negara asing, seperti skema FSC, PEFC, dsb.

Apa Prinsip SVLK?

1. Tata kelola kehutanan yang baik (Governance)
2. Keterwakilan (Representative)
3. Transparansi/keterbukaan (Credibility)

Kapan Mulai Diberlakukan SVLK?

SVLK mulai berlaku sejak 1 September 2009.

Siapa Pelaku Utama Dalam SVLK ?

1. Kementerian Kehutanan sebagai pembuat kebijakan, fungsi pembinaan, menetapkan LP-PHPL atau LV-LK, unit pengelola informasi VLK.
2. Komite Akreditasi Nasional, melakukan akreditasi terhadap LP-PHPL dan LV-LK.
3. LP-PHPL & LV-LK, melakukan penilaian

- kinerja PHPL dan/atau melakukan verifikasi legalitas kayu berdasarkan sistem dan standar yang telah ditetapkan pemerintah.
4. Auditee (Unit Manajemen), pemegang izin atau pada hutan hak yang berkewajiban memiliki sertifikat PHPL (S-PHPL)

- atau Sertifikat Legalitas Kayu (S-LK).
5. Pemantau Independen, masyarakat madani baik perorangan atau lembaga yang berbadan hukum Indonesia, yang menjalankan fungsi pemantauan terkait dengan pelayanan publik di bidang kehutanan seperti penerbitan S-PHPL/S-LK

Apa Dasar Hukum Pelaksanaan SVLK?

1. Undang-Undang No. 41 Tahun 1999 Tentang Kehutanan
2. Peraturan Pemerintah No. 6 Tahun 2007 jo. No.3 tahun 2008 tentang Tata Hutan dan Penyusunan Rencana Pengelolaan Hutan, serta Pemanfaatan Hutan
3. Peraturan Menteri Kehutanan No. 38/ menhut-II/2009 juncto Permenhut P.68/ Menhut-II/2011 juncto Permenhut P.45/ Menhut-II/2012, juncto Permenhut P.42 / Menhut-II/2013 tentang Standard an Pedoman Penilaian Kinerja Pengelolaan Hutan Produksi Lestari dan Verifikasi Legalitas Kayu pada Pemegang izin atau pada Hutan Hak
4. Peraturan Direktur Jenderal Bina Produksi Kehutanan No.P.6/ VI-BPPHH/2012 tentang Pedoman Pelaksanaan Penilaian Kinerja Pengelolaan Hutan Produksi dan Verifikasi Legalitas Kayu

Siapa yang harus menerapkan SVLK?

1. Pemegang izin usaha Pemanfaatan Hasil Hutan Kayu (IUPHHK) pada Hutan Alam (HA/Hutan Tanaman Industri (HTI), Rehabilitasi Ekologi (RE)
2. Hutan kemasyarakatan, hutan desa, hutan tanaman rakyat
3. Pemilik hutan hak (hutan rakyat)
4. Pemilik Ijin pemanfaatan kayu (IPK)
5. Pemegang Izin Usaha Industri Primer Hasil Hutan (IUIPHHK) dan Industri lanjutan (IUI Lanjutan) dan Tanda Daftar Industri (TDI)

Siapa yang dapat Melakukan Audit VLK?

Audit verifikasi legalitas kayu (VLK) dilakukan oleh LEMBAGA SERTIFIKASI yang telah diakreditasi oleh Komite Akreditasi Nasional (KAN) dan ditetapkan oleh SK Menteri Kehutanan sebagai Lembaga Verifikasi Legalitas Kayu (LV-LK).

Standard Legalitas SVLK

Sesuai dengan Peraturan Direktur Jenderal Bina Produksi Kehutanan Nomor P.8/VI-BPPHH/2012 tentang Standar dan Pedoman Penilaian Kinerja Pengelolaan Hutan Produksi Lestari dan Verifikasi Legalitas Kayu, SVLK memiliki delapan standar legalitas kayu, yaitu:

1. Standar verifikasi legalitas kayu pada hutan negara yang dikelola oleh pemegang izin dan pemegang hak pengelolaan.
2. Standar verifikasi legalitas kayu pada hutan negara yang dikelola oleh masyarakat (HTR, HKM, HD).
3. Standar verifikasi legalitas kayu pada hutan hak
4. Standar verifikasi legalitas kayu pada pemegang IPK
5. Standar verifikasi legalitas kayu pada pemegang IUIPHHK dan IUI
6. Standar verifikasi legalitas kayu pada TDI (Tanda Daftar Industri)
7. Standar verifikasi legalitas kayu pada industry rumah tangga dan pengrajin
8. Standar verifikasi legalitas kayu pada TPT

Apa yang Disebut Kayu Legal?

Sesuai dengan Peraturan Direktur Jenderal Bina Produksi Kehutanan Nomor P.8/VI-BPPHH/2012 tentang Standar dan Pedoman Penilaian Kinerja Pengelolaan Hutan Produksi Lestari dan Verifikasi Legalitas Kayu, SVLK memiliki delapan standar legalitas kayu, yaitu:

1. Standar verifikasi legalitas kayu pada hutan negara yang dikelola oleh pemegang izin dan pemegang hak pengelolaan.
2. Standar verifikasi legalitas kayu pada hutan negara yang dikelola oleh masyarakat (HTR, HKM, HD).
3. Standar verifikasi legalitas kayu pada hutan hak
4. Standar verifikasi legalitas kayu pada pemegang IPK
5. Standar verifikasi legalitas kayu pada pemegang IUIPHHK dan IUI
6. Standar verifikasi legalitas kayu pada TDI (Tanda Daftar Industri)
7. Standar verifikasi legalitas kayu pada industry rumah tangga dan pengrajin
8. Standar verifikasi legalitas kayu pada TPT

WAJIB ATAU SUKARELA ?

SVLK diterapkan secara wajib (mandatory) untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan hutan dan menjaga kredibilitas legalitas kayu dari Indonesia. Seperti halnya di atur dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 64 Tahun 2012 bahwa ada 40 jenis produk berbasis kayu 16 di antaranya per 1 Januari 2013 wajib memiliki sertifikat SVLK sedangkan 14 yang lainnya per 1 Januari 2012. Bagi unit manajemen yang telah mendapatkan sertifikasi lacak balak (Chain of Custody/CoC),

sertifikasi SVLK tetap wajib.

Apa saja Kegiatan Pelaksanaan Verifikasi Legalitas Kayu?

- Permohonan verifikasi
- Perencanaan verifikasi
- Pelaksanaan verifikasi
- Penerbitan sertifikat legalitas dan sertifikasi ulang:
- Penilikan
- Audit khusus

Apakah Surveillance?

- Surveillance merupakan pengawasan yang dilakukan oleh auditor dan dilakukan setiap tahun sekali dan selambat-lambatnya 12 bulan sejak terbitnya S-LK;
- Jika pemegang izin, pemegang hak pengelolaan atau pemilik hutan hak menghendaki penilikan dilakukan oleh LVLK (Lembaga Verifikasi Legalitas Kayu) selain yang menerbitkan S-LK, maka dilakukan verifikasi dari awal;
- Keputusan hasil penilikan dapat berupa kelanjutan, pembekuan atau pencabutan S-LK.
- Jika terdapat perubahan standar verifikasi LK, pada pelaksanaan penilikan LVLK wajib melakukan verifikasi untuk mengetahui pemenuhannya;
- Terhadap kepemilikan S-LK yang diperoleh secara kolektif, penilikan dilakukan terhadap anggota kelompok yang belum diverifikasi pada proses verifikasi awal dan/atau penilikan sebelumnya, dengan jumlah yang sama dengan jumlah anggota yang diverifikasi awal, dan dipilih menggunakan pendekatan random sampling.

Berapa Lama Sertifikat Legalitas Kayu Berlaku?

- Sertifikat VLK bagi pemegang IUPHHK-HA/HT/RE/Pemegang hak pengelolaan, IUPHHK-HTR/HKM/HD/HTHR/IPK, IUIPHHK, IUI dengan modal investasi lebih dari Rp 500 juta di luar tanah dan bangunan, dan TPT berlaku selama tiga tahun sejak diterbitkan dan dilakukan penilikan (surveillance) sekurang-kurangnya 12 bulan sekali.
- Sertifikat LK bagi IUI dengan investasi sampai dengan Rp 500 juta di luar tanah dan bangunan, TDI dan industri rumah tangga/pengrajin dan pedagang ekspor berlaku selama enam tahun sejak diterbitkan dan dilakukan penilikan (surveillance) sekurang-kurangnya 24 bulan sekali.

Apa Itu Tanda V-Legal?

Tanda V-Legal adalah tanda yang dibubuhkan pada kayu, produk kayu, atau kemasan, yang menyatakan bahwa kayu dan produk kayu telah memenuhi standar PHPL atau standar VLK yang dibuktikan dengan kepemilikan S-PHPL atau S-LK. Penggunaan tanda V-Legal diatur dalam pedoman penggunaan tanda V-Legal.

Apa Itu Dokumen V-Legal?

Dokumen lisensi ekspor produk kayu yang berlaku untuk 48 HS-Code. Dokumen V-Legal diterbitkan oleh LVLK dan diterbitkan untuk setiap invoice, bagi ETPIK yang telah memiliki S-LK atau melakukan inspeksi bagi yang belum memiliki S-LK. Dokumen V-Legal berlaku sampai dengan empat bulan sejak tanggal diterbitkan.

Kapan Proses Re-Sertifikasi atau Sertifikasi Ulang Dilakukan?

- Resertifikasi dilakukan sebelum berakhirnya masa aktif Sertifikat LK;
- Terhadap kepemilikan S-LK yang diperoleh secara kolektif, verifikasi pada proses re-sertifikasi dilakukan terhadap anggota kelompok yang telah diverifikasi awal maupun pada penilikan, dan terhadap anggota yang belum diverifikasi pada proses verifikasi awal maupun pada penilikan, dengan jumlah yang sama dengan jumlah anggota yang diverifikasi awal, dan dipilih menggunakan pendekatan random sampling;
- Pengajuan re-sertifikasi LK dilakukan selambat-lambatnya enam bulan sebelum masa berlaku berakhir;
- Biaya resertifikasi merupakan beban pemegang izin

Apa yang Disebut Kayu Legal?

Kayu disebut sah/legal jika memenuhi kebenaran asal kayu, izin, penebangan, sistem dan prosedur penebangan, administrasi dan dokumen angkutan, pengolahan, perdagangan/pemindahtanganannya dapat dibuktikan memenuhi semua persyaratan legal yang berlaku.

sumber: <http://silv.dephut.go.id/index.php/info/vsvlk/3>

ACACIA MANGIUM

Si Bahan Baku Industri Pulp dan Kertas

| Part Three

Bahan baku utama yang digunakan oleh industri pulp dan kertas Indonesia adalah kayu jenis Acacia mangium.

Acacia mangium atau akasia termasuk jenis Legum yang tumbuh cepat, tidak memerlukan persyaratan tumbuh yang tinggi dan tidak begitu terpengaruh oleh jenis tanahnya. Tanaman Acacia mangium yang berumur tujuh dan delapan tahun menghasilkan kayu yang dapat dibuat untuk papan partikel yang baik. Faktor yang lain yang mendorong pengembangan jenis ini adalah sifat pertumbuhan yang cepat. Pada lahan yang baik, umur sembilan tahun telah mencapai tinggi 23 meter dengan rata-rata kenaikan diameter 2-3 meter dengan hasil produksi 415 m³/ha atau rata-rata 46 m³/ha/tahun. Di areal yang ditumbuhi alang-alang, umur 13 tahun mencapai tinggi 25 meter dengan diameter rata-rata 27 cm serta hasil produksi rata-rata 20 m³/ha/tahun. Kayu Acacia mangium termasuk dalam kelas kuat III-IV, berat 0,56-0,60 dengan nilai kalori rata-rata antara 4.800 – 4.900 k.cal/kg.



KARAKTERISTIK ACACIA MANGIUM

Pohon

Tinggi pohon bisa mencapai 30 meter dengan diameter hingga satu meter. Rata-rata diameter yang bisa digunakan untuk membuat furnitur minimal 25 cm untuk mendapatkan rendemen yang baik. Acacia mangium membutuhkan 5-7 tahun untuk mencapai diameter 30 cm.

Pengeringan

Mebutuhkan waktu cukup lama pada pengeringan, yaitu antara 45-60 hari terutama untuk ketebalan kayu di atas 2,5 cm. Kayu tipis bisa dilakukan tidak lebih dari 30 hari. Sifat penyusutan kayu Akasia juga cukup besar, mudah melengkung terutama apabila peletakan di dalam kiln dry (konvensional) kurang tepat.

Warna Kayu

Kayu teras berwarna dari cokelat muda hingga cokelat tua kehijauan. Kayu Gubal (sapwood) berwarna krem keputihan, sangat jelas, dan mudah dibedakan dengan kayu terasnya.

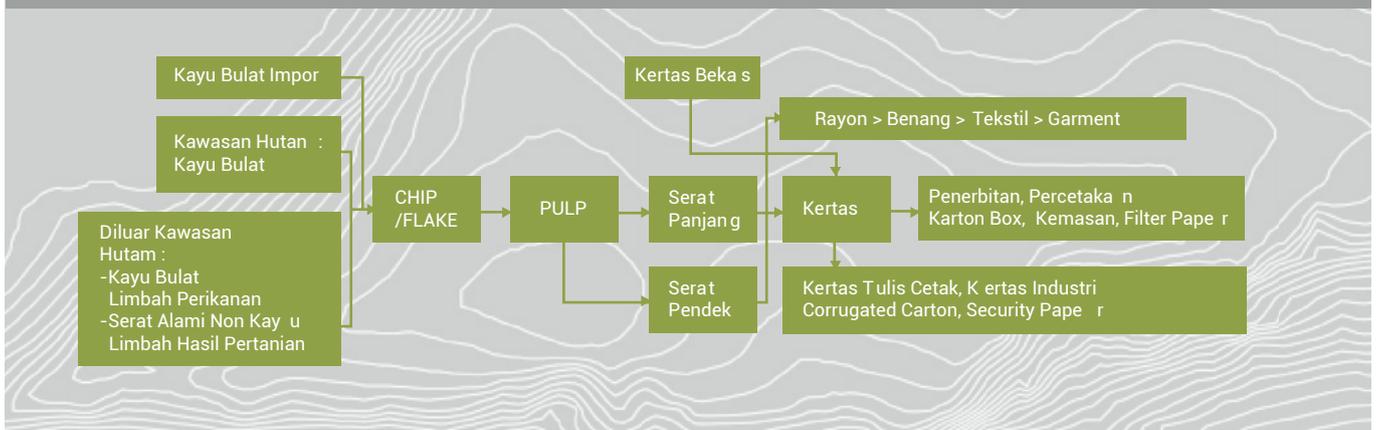
Keawetan

Akasia termasuk pada kayu kelas awet tiga, cukup tahan terhadap cuaca dan kondisi normal akan tetapi akan mudah terserang jamur dan serangga apabila diletakkan di kondisi luar ruangan yang terlalu basah. Kurang baik untuk pemakaian yang langsung diletakkan di atas tanah.

Proses Mesin dan Konstruksi

Mudah pada saat proses mesin dan hasil cukup halus dan baik. Daya ikatnya terhadap sekrup dan paku juga sangat baik. Namun harus berhati-hati pada ketebalan yang kecil karena Akasia termasuk mudah pecah. Penetrasi lem ke dalam kayu juga sangat baik.

Pohon Produksi Kertas dan Pulp



SUMATRA 36[↑]

APARTMENT



AWAITING COMPLETION
Handover by December 2014

EXCLUSIVE RESIDENTIAL APARTMENT IN DOWNTOWN SURABAYA

Sumatra36 merupakan apartemen pertama yang terletak di kawasan pemukiman elit yang strategis di pusat kota, tepatnya di Jl. Sumatra No. 36, Surabaya. Kawasan ini telah sejak lama merupakan kawasan pilihan untuk tempat tinggal dan simbol gengsi warga Surabaya.

5026 222


intiland

Perpanjang Usia Armada Anda



© 2013 Exxon Mobil Corporation. Seluruh merek yang digunakan adalah merek dagang atau merek dagang terdaftar milik Exxon Mobil Corporation atau salah satu anak perusahaannya.



Kami mengerti bahwa mengurangi biaya operasional, mempertahankan ketersediaan armada dengan maksimal, dan mengelola sumber daya dengan efisien, adalah prioritas utama para pengelola armada masa kini. Dan karena perlindungan terhadap investasi Anda pada armada - terutama usia mesin yang panjang - adalah hal yang utama, rangkaian pelumas Mobil Delvac didesain secara khusus untuk mencapai tujuan bisnis Anda.

Untuk menemukan distributor kami di area Anda, kunjungi www.mobildelvac.com

Mobil Delvac™
Untuk Usia Peralatan Lebih Panjang
www.apk.co.id



Muhammad Sholeh Public Relations Assistant Manager PT TPS

Menurut Muhammad Sholeh, secara garis besar, struktur umum terminal peti kemas ada tiga, yakni:

1. Dermaga untuk sandar yang khusus untuk bongkar muat peti kemas.
2. Lapangan penumpukan
3. DereK raksasa yang digunakan untuk memindahkan peti kemas berbagai ukuran.

Struktur Umum Terminal Peti Kemas

Terminal peti kemas memberikan empat jenis pelayanan, dimulai dari proses kontrak, persiapan bongkar muat, operasional bongkar muat hingga penagihan. Guna melaksanakan layanan tersebut dengan sebaik-baiknya, Muhammad Soleh menjelaskan, TPS sudah memiliki enam jenis sertifikat standar internasional.

Terminal peti kemas merupakan bagian penting dari rantai perdagangan yang keberadaannya mutlak dibutuhkan. Sebagai salah satu fasilitas pelabuhan, terminal peti kemas berfungsi sebagai tempat pengumpulan peti kemas sebelum diangkut ke tempat tujuan. Arus peti kemas yang keluar masuk pelabuhan, baik lokal maupun ekspor-impor selalu membutuhkan keberadaan terminal peti kemas.

Di Indonesia terdapat banyak terminal petikemas, di antaranya Terminal Peti Kemas Semarang, Terminal Peti Kemas Belawan, Terminal Peti Kemas Trisakti di Banjarmasin, Terminal Peti Kemas Palaran di Samarinda dan terminal peti kemas Surabaya (TPS).

Menurut Public Relations Assistant Manager PT TPS, Muhammad Sholeh, TPS merupakan salah satu terminal peti kemas terbesar di Nusantara. Keberadaannya sangat penting karena menjadi urat nadi pergerakan perekonomian terutama di wilayah Indonesia Timur.

"Perdagangan dalam skala besar melibatkan peti kemas yang diangkut dengan kapal dan TPS merupakan salah satu TPS terminal peti kemas terbesar. Keberadaannya sangat penting bagi arus peti kemas nasional bagian timur maupun internasional," ujarnya.



1. International Organization for Standardization (ISO) 14001 (standar internasional untuk sistem manajemen lingkungan)
2. ISO 9001 (standar internasional untuk mutu),
3. OHSAS 18001 (standar keselamatan dan kesehatan kerja)
4. ISPS Code (The International Ship and Port Facility Security Code), merupakan standar keamanan kapal dan fasilitas pelabuhan.
5. C-TPAT (Custom and Trade Partnership Against Terrorism), standar keamanan yang merupakan kerja sama antara pemerintah dan swasta untuk meningkatkan keamanan rantai pasokan internasional dari ancaman teroris.
6. ISO 28000:2007 (sistem manajemen keamanan untuk rantai pasokan guna menjamin keberlangsungan bahan baku, produksi hingga distribusi).

Keterangan: Khusus untuk sertifikat C-TPAT dan ISO 28000:2007, TPS merupakan satu-satunya terminal dan satu-satunya operator terminal di Indonesia yang memilikinya.

Lokasi TPS

Lokasi TPS ada di bagian barat Pelabuhan Tanjung Perak dengan koordinat 7;12;S, 112;40E, di bagian ujung alur pelayaran di antara Pulau Jawa dan pulau Madura sepanjang 25 mil.

"Alur yang kami sediakan cukup lebar, yakni 80 meter. Sedangkan kedalaman minimumnya atau saat air surut masih mencapai 9,5 meter. Kami juga menandai alur tersebut dengan jelas dan kami sediakan layanan panduan selama 24 jam nonstop," tegasnya. Alur yang dalam dan lebar serta layanan 24 jam diharapkan mempermudah kapal yang hendak keluar atau masuk ke area TPS.

Arus Peti Kemas di TPS

Muhammad Soleh menjelaskan, arus peti kemas internasional di TPS sampai Mei 2014 adalah 349.941 boks atau 491.861 TEUs. Sedangkan untuk total tahun 2013 adalah 754.833 boks atau 1.073.389 TEUs. "Meski pada bulan Ramadan nyaris tidak ada kenaikan, cenderung stabil," imbuhnya.

Ada pun arus peti kemas domestik di TPS selama Januari – Mei 2014 tercatat 56.558 boks atau 62.990 TEUs. Sedangkan periode sama tahun lalu arus peti kemas 151.130 boks atau 167.937 TEUs. Angka tersebut termasuk menghitung peti kemas kosong yang datang maupun berangkat.

Kenaikan Tarif

Mengacu pada surat edaran Direktur Utama Rahmat Satria yang dikeluarkan pada 13 Februari 2014 untuk lift on dan lift off, tarif tergantung pada ukuran peti kemas. Ukuran 20 feet dalam kondisi penuh dari Rp 180 ribu menjadi Rp 216 ribu sedangkan peti kemas 40 feet dari Rp 270 ribu menjadi Rp 324 ribu.

Penumpukan peti kemas ukuran 20 feet dari Rp 25.000 menjadi Rp 35.000 dan peti kemas ukuran 40 feet dari Rp 50.000 menjadi Rp 70.000 dalam kondisi penuh.



SISTEM *DUAL TIME*

perangi ulah pengusaha nakal

Setiap peti kemas yang datang atau hendak diberangkatkan tidak boleh terlalu lama berada di TPS. Peti kemas harus segera dipindahkan setelah segala perizinan atau dokumen sudah memenuhi syarat.

Namun terkadang keberadaan peti kemas disalahgunakan oleh beberapa pengusaha nakal. Mereka memanfaatkan area tersebut untuk menimbun peti kemas dalam jangka waktu yang lebih lama. Hal ini dilakukan karena biayanya lebih ringan dan praktis dibandingkan menyewa depo peti kemas.

Guna meminimalisir kecurangan tersebut, pihak TPS menerapkan aturan baru, yakni sistem dual time. Aturan ini menyatakan, tiap peti kemas yang tidak segera diambil dan dibiarkan berada di areal terminal peti kemas hingga 10 hari, akan dipindahkan ke tempat yang

berbeda namun tetap di area TPS tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Aturan baru ini berlaku untuk peti kemas internasional, tidak termasuk domestik. "Selama ini yang sering bermasalah untuk arus internasional, kalau domestik nyaris tidak ada masalah," ujar Sholeh.

Pemindahan peti kemas tersebut terkesan sederhana, namun menurutnya cukup membuat menyulitkan pengusaha nakal, karena ketika hendak mengambil, harus mencari terlebih dahulu keberadaan peti kemasnya. Dengan aturan ini, diharapkan pengusaha tidak lagi "titip" peti kemas di TPS, karena hal tersebut dapat mengakibatkan terhambatnya arus pengangkutan peti kemas.

Fasilitas TPS

Dermaga Internasional			Lapangan			Peralatan	
			Lapangan Penumpukan Internasional			Jenis Peralatan	Jumlah unit
- Panjang	1.000	meter	- Luas	29	hektar	Container Crane	11
- Lebar	50	meter	- Kapasitas	21,989	hektar	RTG	28
- Kedalaman	10,5	meter	Lapangan Penumpukan Domestik			Reach Stacker	6
Dermaga Domestik			- Luas	9	hektar	Sky Stacker 3	
- Panjang	450	meter	- Kapasitas	5,650	hektar	Reefer Plug	909
- Lebar	50	meter	Area Handling (Pemeriksaan Bea Cukai)			Forklift (electric & diesel)	18
- Kedalaman	7,5	meter		784	teus	Dolly System	58
CFS (Pergudangan)			Penumpukan Petikemas Reefer			Head Truck	80
- Luas Total	10.000	meter ²	- Ekspor	350	teus	Chassis	124
- Barang Bahaya 6	.500	meter ²	- Impor	350	teus	Low Bed Chassis	3
- Jalur Kereta			- Reefer Plug	324	titik	Cassette 9	0
Api (2 jalur)	420	meter				Translifter	7



MATA LENS

REZEKI DARI GUNDUKAN SAMPAH





Memungut Rezeki dari Gundukan Sampah yang Begitu Luas

Hampir setiap hari Sukamto, 40 tahun, warga Kupang Kecamatan Jambon Sidoarjo memungut sampah di LPA Sidoarjo sekitar pukul 12.30 sampai 14.30. Sukamto memperoleh penghasilan Rp 50 ribu perharinya.

Fotografer
Anang Fauzi
Giovanni Versandi



REZEKI DARI GUNDUKAN SAMPAH





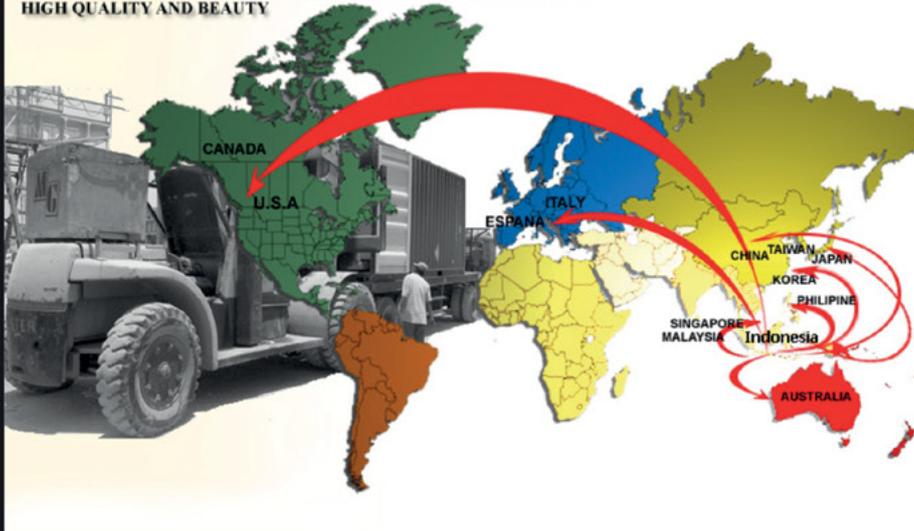


PT. MERCU GRAMARON

QUARRY

OUR SOURCES OF SUPPLY ARE MADE OF OUR OWN QUARRIES IN WHICH WE OBTAIN THOUSANDS OF M3 OF RAW MATERIAL FOR THE NORMAL PROCESSING AT THE PLANT

THE PRESENCE OF MERCU GRAMARON, ON THE MAIN MARKETS OF THE WORLD IS A GUARANTEE OF ANY OPERATOR WHO WANTS TO ACHIEVE EXCLUSIVE PRODUCTIONS, HIGH QUALITY AND BEAUTY



Pink and Beige Celebes Quarry



Rosa Svevo Quarry



Crema and Beige Java Quarry

FACTORY

THE MOST ADVANCED MANUFACTURING TECHNIQS ARE APPLIED IN OUR PRODUCTION PROCESS FOR A WIDE RANGE OF PRODUCTS



Computerized Diamond Blade Gangsaws



Water Jet Cutting and Milling Machine by CNC



Computerized Polishing Machine



Computerized Bridge Cutting Machine



Block Cutter Machine

OFFICE :

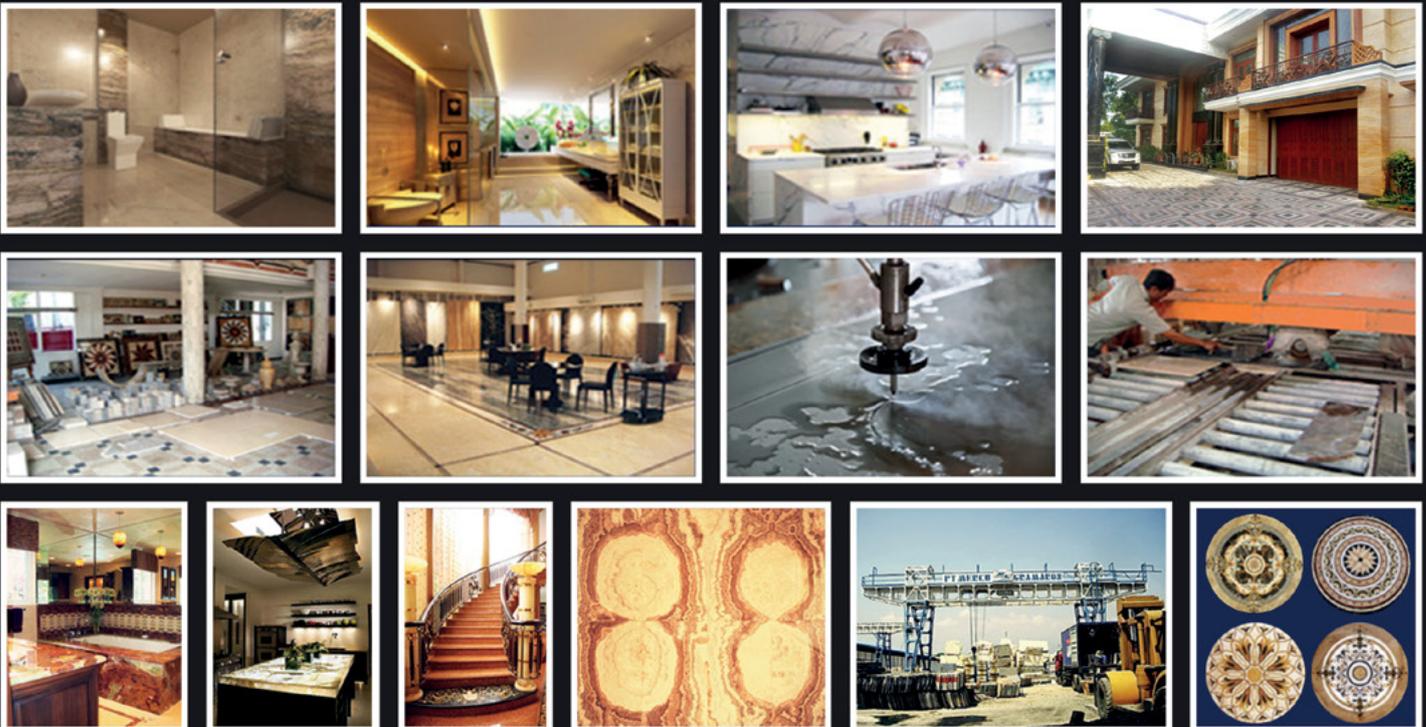
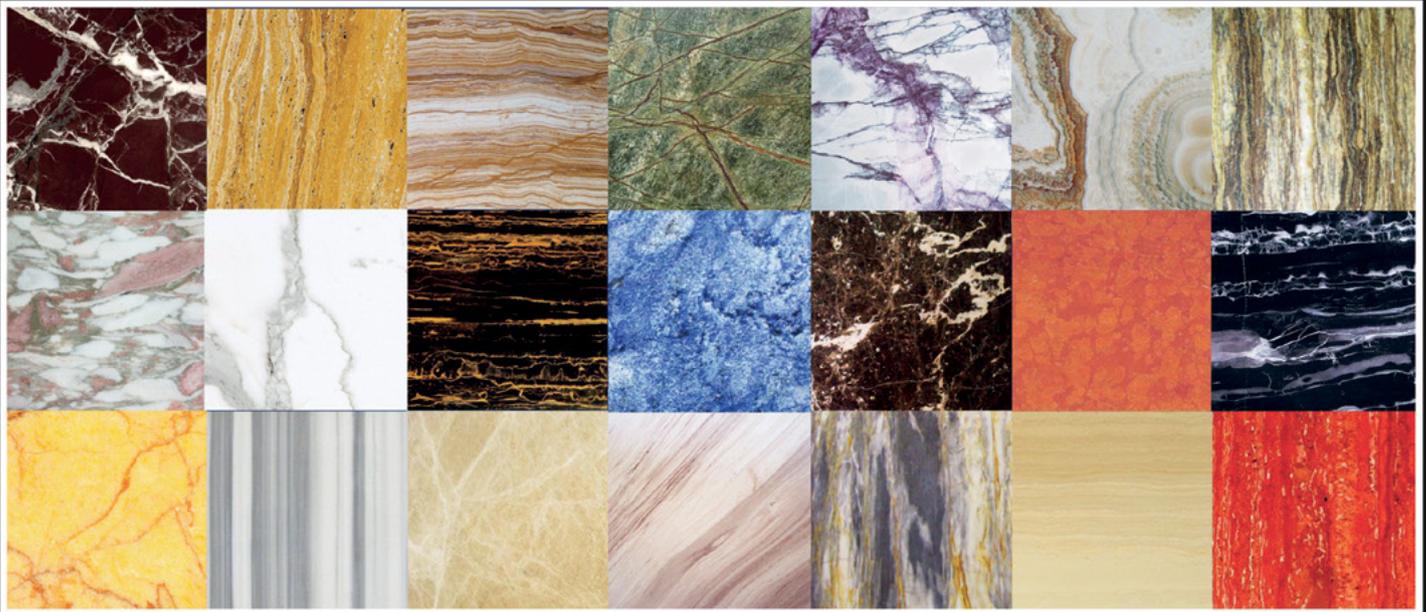
* Graha Gramaron : Jl. Bunguran 23 - 25A
Surabaya 60161
Telp. (031) 3556666, Fax. (031) 3537234,
Email : gramaron@gmail.com

FACTORY :

* Jl. Raya Tembusan Tol Gempol Kec. Pandaan
Ds. Kejapanan, Kec. Gempol, Kab. Pasuruan
Telp. (0343) 851451, 851452, 851453,
Fax. (0343) 851449, Email : mggpl_adm@yahoo.co.id

www.gramaron.com

MORE THAN 25 YEARS OF EXPERIENCES DEDICATED TO BRING THE FINEST NATURAL STONE TO YOU AT THE MOST BARGAINED PRICES



DISTRIBUTOR

SURABAYA :

* Jl. Klampis Anom No. 12 Kompleks
Perumahan Wisma Mukti - Surabaya
Telp. (031) 5932600, 5932700,
Fax. (031) 5946370
Email : mai.marketing2@gmail.com

JAKARTA :

* Jl. Daan Mogot Km. 19.8, Tangerang - Jakarta
Kawasan Industri Daan Mogot D-6
Telp. (021) 6197428, 5441472, 5441473,
Fax. (021) 5402219
Email : gramaronjkt@gmail.com



Wing Box Trailer Berisi Solusi



Keunggulan

- + Dilengkapi dengan sayap di kedua sisi kanan dan sisi kiri karoseri, melindungi muatan dari panas dan hujan.
- + Proses bongkar muat barang menjadi lebih cepat dan bisa dilakukan dari berbagai arah.
- + Bongkar muat barang cukup menggunakan alat bantu *forklift*.
- + Kemampuan dan daya angkut ekstra besar, ekstrakargo, kemampuan kubikasinya setara dengan kontainer 40 feet.
- + Cocok untuk pengiriman massal jarak jauh dalam jumlah banyak dengan sekali tempuh perjalanan sehingga biaya transportasi menjadi lebih efisien.

Teks: *Sigit Andriyono*
Foto: *Dokumentasi PT Antika Raya*

Permintaan pengiriman antarkota, antarprovinsi, dan antarpulau serta pengiriman jarak jauh dalam skala besar terus meningkat. Agar mampu bersaing di industri ini, *wing box trailer* hadir memberikan solusi guna meningkatkan efisiensi biaya transportasi.

Dengan kemampuan kubikasi barang yang setara dengan kontainer 40 feet, karoseri *wing box trailer* mulai populer dan digunakan para pengusaha transportasi barang antarkota. Karoseri *wing box trailer* memberikan solusi pemindahan barang skala besar dalam sekali tempuh perjalanan. Johan Arif Koestanto, *Marketing Manager* Master Karoseri mengatakan, "Sebagai bentuk moda angkutan baru, *wing box* punya fungsi yang lebih luas dan waktu bongkar muat yang efisien." Jika angkutan

kargo menggunakan bak terbuka, saat bongkar muat harus menggeser terlebih dahulu ke bagian belakang.

Dengan mekanisme dan penggerak hidrolik power pack, karoseri *wing box* merupakan kombinasi dan gabungan karoseri trailer dengan karoseri *wing box* dalam satu produk karoseri kendaraan. Karoseri *wing box trailer* juga mempunyai keunggulan yang sama dengan karoseri *wing box* standar, yakni dengan posisi yang bisa terbuka secara penuh menjadikan proses bongkar muat barang menjadi lebih cepat dan lebih mudah serta memungkinkan proses bongkar muat bisa dilakukan dari berbagai arah.

Tipe *Wing Box*

Ada tiga tipe *wing box* yang umum digunakan perusahaan kargo di Indonesia:

	①	②	③
Panjang	9,7 m	9.4 m	7.5 m
Kombinasi <i>chassis</i> truk	10 ban 26 ton	10 ban 26 ton	6 ban 15,2 ton
Muatan	Ekstrakargo dan tonase esktratinggi	Ekstrakargo dan daya angkut superbesar	Ekstrakargo yang ekonomis dengan kemampuan maksimal

Proses Pembuatan

Secara umum pembuatan *wing box* sama untuk semua karoseri. Berikut proses pembuatan karoseri berdasar penuturan Direktur PT Antika Raya, Jimmy Tenacious.

1. PERSIAPAN PERAKITAN

Proses ini berhubungan langsung dengan materi *wing box*. Seperti pemotongan plat besi, rangka besi, dan pembengkokan plat atau rangka besi.

2. PERAKITAN

Proses ini terdiri dari pembuatan lantai dan dinding *wing box*. Setelah semua materi disiapkan, diakhiri dengan pengelasan.

3. PEMASANGAN

- * Pemasangan kunci, engsel, dan bagian pendukung rangka *wing box*.
- * Pemasangan dinding belakang dan depan.
- * Pemasangan sayap dan atap.
- * Pemasangan hidrolik dan *power pack*.

5. PENGECATAN

Setelah proses ini, dilakukan lagi tes kebocoran untuk memastikan sambungan dan *seal* tidak ada yang terpengaruh cat.

4. PERSIAPAN VPENGECATAN

Pada tahap ini, *wing box* sudah naik ke truk lalu dilakukan pemeriksaan sambungan rangka dan plat besi, pemasangan *seal*, dan tes kebocoran.

7. PENYELESAIAN AKHIR

Proses ini terdiri dari pemasangan stiker perusahaan, sepatbor, dan pengecekan fungsi hidrolik dan instalasi kelistrikan.

6. PENYELESAIAN INTERIOR

Proses ini terdiri dari pemasangan lantai melamin, pemasangan lampu, dan instalasi elektronik pendukung lain.

Tips agar *Wing Box* tetap Awet

1. Memperhatikan muatan dan kapasitas *wing box*.
2. Memeriksa secara rutin fungsi hidrolis, engsel pintu, dan seal pada sambungan.
3. Perhatikan kondisi oli hidrolis dan gemuk pada perangkat *wing box*.

Material *Wing Box*

Di karoseri *wing box*, terdapat dua dinding; depan dan belakang, biasanya bagian ini terbuat dari bahan aluminium dan besi. Begitu pula dinding samping atau pintu bawah *wing box* yang juga terbuat dari bahan aluminium dan besi.

Dinding yang terbuat dari bahan besi lebih ringan karena hanya terdiri dari plat besi yang dibending dan dilas di masing-masing sisi perisai. Sedangkan dinding aluminium dirakit dengan menggunakan *double aluminium hollow*. Yang perlu diperhatikan adalah kadang perusahaan karoseri tidak melengkapi *wing box* dengan *stabilizer* karena alasan pembeli tidak meminta. Jika pembeli tidak tahu, perusahaan karoseri tidak menambahkan alat ini karena memang harganya mahal. Karena inilah pemilihan ketebalan

plat, memengaruhi harga produk.

Wing box sangat rentan dengan kebocoran, pemasangan *seal* yang kurang rapi dan rangka yang tidak kokoh akan memperbesar kemungkinan risiko bocor. Periksa dengan cermat *wing box* pesanan sebelum meninggalkan perusahaan karoseri.

Plat pada bagian paling bawah adalah bagian yang paling riskan terhadap risiko benturan bongkarmuat barang, benturan *pallet* atau dengan *forklift*. Penyok atau cekungan pada bagian dinding ini mengindikasikan penggunaan material karoseri yang tipis. Pastikan kesepakatan awal mengenai penggunaan material dengan perusahaan karoseri, dengan pengecekan ulang produk.



MEMERIKSA TEKANAN BAN TRUK

Teks: *Sigit Andriyono*

Ban merupakan biaya operasional yang cukup besar bagi beberapa perusahaan transportasi. Minimnya pengetahuan dasar mengenai ban menyebabkan ban yang dipakai tidak bisa mencapai umur yang maksimal. Dari situs resmi Michelin, michelintransport.co.id, beberapa hal yang bisa digunakan untuk memaksimalkan dan menekan biaya operasional dari faktor ban, sebagai berikut.

- Memilih ban yang tepat sesuai dengan kebutuhan operasional dan digunakan sesuai spesifikasi kendaraan yang digunakan.
- Tekanan angin disesuaikan dengan beban tiap sumbu roda.
- Secara rutin memonitor kondisi keseluruhan ban dan tekanan angin. Apabila ditemukan adanya bekas tertusuk benda dan melukai *chasing* ban wajib sesegera mungkin melakukan perbaikan.



- Apabila memungkinkan menggunakan konsep *multilife*, yaitu *regroove+retread+retread*.
- Rutin mengecek kondisi kaki-kaki kendaraan dan melakukan penggantian *spare part* secara bersama sehingga dapat menghemat waktu perbaikan.
- Melakukan bongkar pasang yang tepat. Terkadang *tyreman* pada suatu perusahaan belum memiliki pengetahuan ban bias dan radial sehingga banyak timbul salah persepsi dan salah perawatan yang berakibat fatal terhadap ban itu sendiri.
- Hal lain yang tidak kalah penting adalah pemahaman dari sopir mengenai perbedaan ban bias dan ban radial beserta kelemahan dan keunggulan masing-masing produk yang berakibat pada cara perawatan dan cara mengemudi sopir. Sering timbulnya salah kaprah mengenai perbedaan bias dan radial akan berakibat fatal terhadap ban tersebut.

TEKANAN PADA BAN

Tekanan angin merupakan hal yang sangat vital untuk memaksimalkan umur pakai ban. Kurang tekanan atau kelebihan tekanan pada ban dapat mengakibatkan biaya lebih dan bahaya. Umur ban, kenyamanan mengemudi, daya cengkeram dan pengereman yang bagus dapat dipengaruhi oleh beberapa hal sebagai berikut.

1.

Performa tersebut dapat dipengaruhi tekanan udara yang tidak sesuai.

2.

Kurangnya tekanan udara dapat menghasilkan kelenturan yang berlebih dari *chasing* ban yang menghasilkan panas, peningkatan daya tahan luncur, dan keausan yang prematur. Dalam kondisi ekstrim tekanan udara yang kurang dapat menyebabkan kerusakan ban.

3.

Demikian juga, tekanan udara berlebih dapat memengaruhi umur masa pakai ban. Ini menyebabkan berkurangnya cengkeraman dan aus yang tidak wajar terutama pada pemasangan as kemudi.

"Survei dilakukan perusahaan untuk mengukur tekanan pada kendaraan di kondisi sebenarnya. Dua kecenderungan yang dapat diobservasi, yaitu kurang tekanan di as depan dan kurang tekanan di as kemudi," ujar Hendro Prasetyo, *Operations Manager* PT Prima Sentosa Ban, *Authorized Distributor* Michelin di Surabaya.

HAL YANG PERLU DIPERHATIKAN SAAT MEMOMPA BAN

Ban yang telah lama berjalan dengan tekanan yang kurang jangan dipompa sampai ke tekanan yang tepat lagi tanpa pemeriksaan menyeluruh oleh spesialis ban. Berat dari as dibawah beban adalah satu-satunya cara untuk menentukan tekanan yang tepat.

Memperbaiki ban dan velg dapat berbahaya dan harus dilakukan oleh ahli terlatih menggunakan prosedur dan alat yang tepat. Kesalahan tidak membaca dan mengikuti semua prosedur dapat berakibat luka serius dan kematian pada Anda atau orang lain. Pemompaan dari semua jenis ban dan velg yang sudah digunakan dalam kondisi *run-flat* atau kurang tekanan (80% atau kurang dari tekanan operasional yang direkomendasikan) dapat berakibat luka serius dan kematian pada Anda atau orang lain. Ban bisa mengalami kerusakan di dalamnya dan meledak saat Anda menambahkan udara. Bagian velg bisa jadi aus, rusak, bergeser, dan meledak secara terpisah. Ban yang digunakan di bawah tekanan jangan dikembalikan ke tempat perbaikan sampai bagian dalamnya diperiksa secara menyeluruh.

INSTRUKSI PEMOMPAAN BAN

■ Dengan Rangka Pengaman

Ikuti petunjuk dari pembuatnya. Kerangka mesti ditempatkan di area pemasangan dan area bebas.

■ Tanpa Kerangka Pengaman

Ban mesti dipompa dalam dua tahapan.

Tahap Pertama

- Pra-inflasi sampai dengan 1.5 bar.
- Pemeriksaan ban yang menyeluruh: untuk menemukan apa ada gelembung, distorsi atau anomali lainnya, ban harus dilepaskan dan diperiksa oleh seorang spesialis.

Tahap Kedua

- Pompa hingga sampai pada tekanan yang benar.
- Untuk melindungi dirinya dari berbagai bentuk ledakan yang bisa terjadi, operator harus memosisikan dirinya sejajar dengan pola tapak, pada jarak tiga meter.

Selama Pemompaan

- Ban mesti berdiri secara vertikal di area pengepasan.
- Operator mesti dilengkapi dengan pelindung pendengaran di telinganya.
- Berat dengan as tanpa beban merupakan satu-satunya cara yang untuk menentukan tekanan yang tepat.

Tekanan Pompa

Tekanan udara pada ban untuk kendaraan komersil harus disesuaikan dengan beban, kecepatan, dan kondisi penggunaan. Memperhatikan tekanan yang tepat merupakan faktor utama dalam memastikan bahwa kendaraan tersebut aman saat berkendara.

BAGAIMANA MENENTUKAN TEKANAN DARI INFLASI?

- Kendaraan yang diisi penuh harus ditimbang asnya.
- Tekanan berlebih akan berakibat buruk bagi kenyamanan, cengkraman, dan umur masa pakai ban.
- Kurangnya tekanan inflasi dalam ban berakibat pada kenaikan suhu secara abnormal yang menyebabkan kerusakan yang tidak bisa diperbaiki pada bagian dalamnya. Hal ini dapat menyebabkan kerusakan tiba pada ban.

Kosekuensi dari penggunaan ban dengan tekanan inflasi yang tidak memadai tidak dapat langsung terlihat dan baru bisa terlihat setelah pemeriksaan. Tekanan dari inflasi seharusnya diperiksa secara teratur “ketika bisa” tiap kali kendaraan kembali ke garasi menggunakan pengukur tekanan yang akurat dan secara teratur diperiksa indikator tekanannya (sesuai dengan rekomendasi penanda). Saat beroperasi di tempat dengan temperatur yang sangat dingin, konsultasikan terlebih dahulu ke *customer service* perusahaan ban untuk prosedur pemeriksaan tekanan inflasi. Ditambah lagi, ketinggian dapat memberikan sedikit efek pada tekanan udara. Tiap kenaikan 300 meter pada ketinggian di atas ketinggian air laut, tekanan udara akan meningkat lebih kurang 0.5 psi.

Hal yang perlu
Diperhatikan
saat Memeriksa
Tekanan Ban

Jangan lupakan ban cadangan. Jangan pernah mengempiskan ban “saat panas”, setelah dipakai.

Setiap ban pompa yang dipasang pada velg mempunyai energi yang meledak-ledak. Penggunaan velg dan ban yang rusak, bergeser, atau tidak dipasang dengan benar bisa membuat kerangkanya terlepas dengan kekuatan meledak. Jika Anda terkena oleh

ledakan ban, bagian velg, atau dorongan udara, Anda bisa terluka berat atau terbunuh.

Tekanan udara pada ban untuk kendaraan komersil harus disesuaikan dengan beban, kecepatan, dan kondisi penggunaan. Memperhatikan tekanan yang tepat merupakan faktor utama dalam memastikan bahwa kendaraan tersebut aman saat berkendara.



TRUK PEMADAM

si jago merah

Teknik Abadi Wadana
Penyempurnaan Teknologi



Truk pemadam kebakaran merupakan kendaraan yang dirancang untuk membantu dalam pemadam kebakaran dan operasi penyelamatan lainnya. Fungsinya mencakup mengangkut petugas pemadam kebakaran ke lokasi kebakaran, bersama dengan air dan peralatannya. Sebuah pemadam kebakaran modern yang khas membawa peralatan untuk berbagai pemadam kebakaran dan penyelamatan tugas. Ini termasuk

tangga, tiang tombak, kapak dan peralatan pemotongan, lampu sorot, landai selang, alat pernapasan, dan alat-alat umum.

Banyak pemadam kebakaran didasarkan pada standar truk atau truk model dengan suspensi tugas berat, alternator, transmisi sistem pendingin dan visual seperti sirene, klakson, dan lampu berkedip, serta peralatan komunikasi seperti radio dua arah.

Jenis truk pemadam kebakaran

sering disesuaikan dengan kebutuhan dan daerah operasinya. Penggunaan truk pemadam kebakaran di area perkebunan tentu berbeda dengan spesifikasi truk yang digunakan di kota dengan permukiman padat penduduk. Jimmy Tenaciou, Direktur PT Antika Raya produsen karoseri menjelaskan, "Di perkotaan, jenis *light truck* lebih cocok digunakan mengingat akses jalan yang sempit. Jenis truk engkel bisa digunakan di perkotaan hanya sebagai penunjang



001 – Pemadam kebakaran jenis *Light Truck* produksi PT Antika Raya pesanan Pemerintah Kabupaten Pangkajene Kepulauan

apabila truk jenis *light truck* kurang memadai," tuturnya.

Jenis truk pemadam kebakaran lain yang jarang bisa ditemui di perkotaan ialah tronton. Namun jenis ini lebih banyak digunakan di tempat yang kondisi dengan risiko kebakaran tinggi. Truk pemadam kebakaran jenis tronton dapat beroperasi di segala medan.

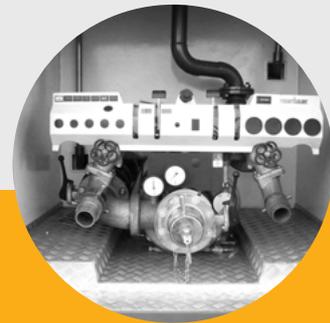
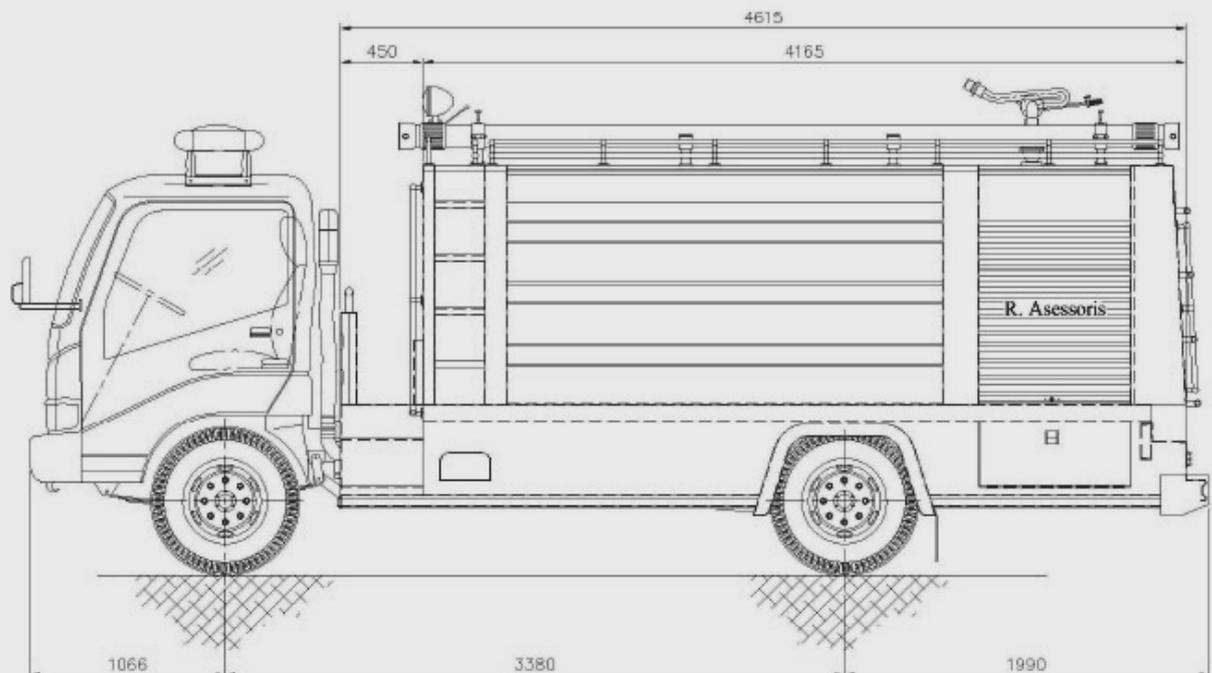
Berikut ini merupakan truk pemadam kebakaran jenis *light truck*.

SPESIFIKASI UMUM

- Produk ini dirancang tersedia dalam kapasitas tangki mulai dari 1.000 hingga 5.000 liter.
- Dua alat kompartemen di sisi kiri dan kanan.
- Tangki air terbuat dari galvalum.
- Jumlah petugas lima orang.

KOMPONEN UTAMA

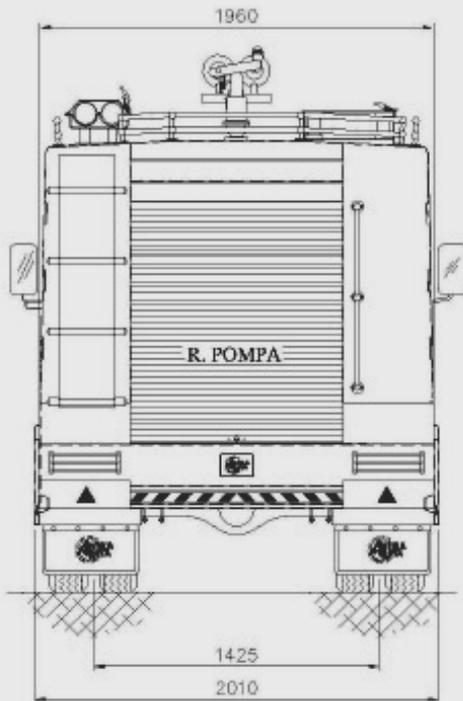
- Pompa
- Monitor
- PTO (*Power Take Off*)



PENJELASAN KOMPONEN UTAMA

A. POMPA

Metode pompa yang paling umum adalah untuk mengalirkan air dari pompa melalui selang ke api, dari berbagai katup. Hal ini juga mungkin memiliki tetap memompa "meriam" (juga disebut monitor api atau senjata *deck*), yang dapat mengarahkan air seperti yang ditunjukkan oleh operator.



AKSESORIS

- Amplifier, *speaker*, mikrofon dan sirene
- Tabung serbuk perlindungan kebakaran kering
- *Light bar with electronic public address system*
- *Fork joint Siamese* Ø 2 ½" x 1 ½" x 1 ½"
- Selang Ø 2 ½" (*c/w coupling*)
- Selang Ø 1 ½" (*c/w coupling*)
- Tali
- Linggis dan Kapak
- Sekop
- Tabung pemadam
- *Variable nozzle*
 - Kotak medis
 - Monitor



B. MONITOR

Pengaturan monitor yang biasanya terbatas dan hanya cocok untuk tugas-tugas tertentu, seperti kebakaran bandara. Monitor juga dapat digunakan sebagai meriam air untuk pengendalian massa. Sebuah mobil pemadam kebakaran mungkin memiliki *reservoir air on-board* yang memungkinkan petugas pemadam kebakaran untuk segera mengatasi api atau mungkin sepenuhnya bergantung pada sumber-sumber eksternal, seperti hidran kebakaran, tender air, sumber-sumber alam seperti sungai, atau waduk dengan menggunakan rancangan isap air.



C. PTO (*POWER TAKE OFF*)

Pada sebagian besar kasus *power take off* akan terhubung langsung ke sebuah pompa hidrolik. Hal ini memungkinkan untuk transmisi kekuatan mekanik melalui sistem fluida hidrolik untuk setiap lokasi di seluruh kendaraan bermotor di mana hidrolik akan mengubahnya kembali ke *r-linier* kekuatan mekanik. Terkait penggunaan PTO pada truk pemadam kebakaran, PTO berfungsi memberikan kemudahan transmisi kendaraan dan menjalankan pompa air pada tangki air.



ASURANSI
PENGANGKUTAN BARANG

JAMINAN KERUGIAN JASA PENGANGKUTAN

Teks: Sigit Andriyono

"DALAM PENYELESAIAN KLAIM, TERKADANG KEDUA *WORDING* SALING MENDUKUNG, BAIK ITU ICC ATAU DAI. TETAPI YANG UMUM DALAM PENGANGKUTAN JARAK JAUH YANG MELINTASI BEBERAPA NEGARA, ASURANSI TETAP MENGARAHKAN KE ICC," KATA PANJI.

Asuransi pengangkutan atau biasa dikenal dalam istilah asuransi, yaitu *marine cargo insurance* tidak sepenuhnya diketahui oleh masyarakat khususnya yang mengirim barang baik dari/ke dalam negeri maupun dari/ke luar negeri, melalui darat, laut maupun udara.

Kemungkinan adanya risiko kehilangan, sampai tidak tepat waktu, kerusakan dalam perjalanan atau tiba dalam keadaan tidak sesuai dengan yang diharapkan dapat saja terjadi pada saat pengiriman barang-barang tersebut.

Wikipedia menyebutkan, pada zaman Yunani Kuno prinsip-prinsip asuransi laut sebetulnya sudah dilakukan, salah satunya prinsip *General Average Sacrifice*, yaitu pengorbanan yang dilakukan untuk keselamatan bersama. Contoh, bila salah satu teman sedang mengalami kesulitan di tengah samudera karena kapalnya bocor dan saat itu sedang cuaca buruk, nahkoda harus memikirkan bagaimana agar selamat dalam kondisi tersebut. Salah satu cara adalah dengan membuang beberapa muatan atau kargo ke laut untuk meringankan beban kapal hingga teman tersebut tiba dengan selamat di tempat tujuan. Namun

bagaimana menggantikan kerugian atas muatan yang dibuang ke laut tersebut adalah menjadi persoalan. Melalui prinsip tadi maka untuk menggantikan kerugian muatan yang dibuang ke laut, pemilik muatan yang selamat memberikan kontribusi kepada pemilik muatan yang dibuang ke laut. Ini dilakukan dengan adil sehingga pemilik barang yang dibuang tidak merasa dirugikan.

Era sudah berganti, sekarang tersedia asuransi pengangkutan yang dapat mengurangi risiko kerugian finansial pemilik barang atau orang yang berkepentingan dengan barang pembeli, penjual atau importer dan eksporter. Menurut Tan Panji S., BBA, *Managing Director* Ray White Insurance Dharmahasada, produk asuransi pengangkutan melindungi barang-barang pada saat dikirim melalui transportasi darat, laut, dan udara terhadap kerugian-kerugian yang mungkin ditimbulkan.

Objek pertanggungan dalam asuransi ini adalah barang yang diangkut itu sendiri melalui angkutan udara, laut, darat (*cargo*), biaya pengangkutan/uang tambang (*freight*), keuntungan yang diharapkan (*imaginary profit*), dan premi asuransi barang tersebut (*insurance premium*).

Asuransi angkutan barang di Indonesia merujuk pada dua jenis ketentuan, yaitu *Institute Cargo Clause* (ICC) dan *Cover DAI*. ICC merupakan *wording polis* internasional yang digunakan dalam pengiriman barang baik melalui laut dan udara sedangkan *Cover DAI* (Dewan Asuransi Indonesia) merupakan *wording polis* yang dikeluarkan dan berlaku di Indonesia saja. Umumnya perusahaan asuransi akan menerapkan ICC dalam pengiriman skala internasional.

JAMINAN POLIS

Ada tiga jaminan polis dalam *marine cargo insurance*, sebagai berikut.

ICC A

polis ini mencakup hampir secara luas risiko yang mungkin dialami. Lebih singkatnya, jaminan polis adalah seperti *all risk*. Dalam polis tidak disebutkan satu per satu risiko yang dijamin namun tentunya tetap ada yang dikecualikan atau tidak dicakup.

ICC B

polis ini lebih sempit jaminannya daripada ICC A. Risiko yang dicakup disebutkan satu per satu, yaitu risiko yang dijamin dalam ICC C ditambah beberapa risiko yang dicakup ICC B.

ICC C

Dalam polis ini disebutkan jenis risiko yang dijamin.

RISIKO YANG DIJAMIN

Secara khusus, risiko yang dijamin dalam kondisi pertanggung ICC C sebagai berikut.

Kehilangan atau kerusakan akibat:

Kebakaran atau ledakan.

Kapal terdampar, kandas, tenggelam atau terbalik.

Alat angkutan darat terbalik atau keluar dari rel.

Terbakar atau benturan kapal/alat pengangkut dengan objek lain selain air.

Pembongkaran muatan di pelabuhan.

Kehilangan atau kerusakan yang disebabkan langsung oleh:

Pengorbanan untuk *General Average*

Jettison (pembuangan barang ke laut).

Klausul tabrakan kapal karena kesalahan kedua pihak.

Kondisi pertanggung ICC B, selain menjamin semua kerugian-kerugian pada ICC C, ditambah dengan risiko:

Tersambar petir, gempa bumi, dan letusan gunung berapi.

Kerugian akibat terbangnya sebagian barang secara tidak sengaja.

Masuknya air laut/sungai/danau ke dalam tempat penyimpanan barang.

Kerusakan *total loss* untuk setiap bungkusan (*package*) karena jatuh pada waktu pemuatan dan pembongkaran dari kapal laut.

Kondisi pertanggung ICC A menjamin semua kerugian kecuali yang termasuk dalam pengecualian.

RISIKO YANG TIDAK DIJAMIN

Untuk semua kondisi ICC A, B dan C berlaku pengecualian sebagai berikut

PENGECCUALIAN UMUM

Kerugian, kerusakan, atau biaya yang diakibatkan oleh kesalahan yang disengaja oleh tertanggung.

Kebocoran yang wajar, berkurangnya berat atau volume yang wajar, atau keausan yang wajar dari objek yang diasuransikan.

Kerugian kerusakan atau biaya yang disebabkan oleh tidak memadainya atau tidak sesuainya pengemasan objek yang diasuransikan (untuk keperluan klausul ini, pembungkus dianggap termasuk penyusunan barang di dalam kontainer, tetapi jika penyusunan tersebut dilakukan sebelum mulai berlakunya asuransi ini atau dilakukan oleh tertanggung atau pegawainya).

Kerugian kerusakan atau biaya yang disebabkan oleh kerusakan sendiri atau sifat alamiah objek yang diasuransikan.

Kerugian kerusakan atau biaya yang secara *proximia* disebabkan oleh keterlambatan, walaupun keterlambatan itu disebabkan oleh risiko yang diasuransikan (kecuali biaya yang dapat dibayar berdasarkan klausul tersebut).

Kerugian kerusakan atau biaya yang timbul dari insolvensi atau kegagalan keuangan pemilik pengelola penyewa atau operator kapal.

Kerusakan yang disengaja atau penghancuran yang disengaja pada objek yang diasuransikan atau bagian dari padanya oleh tindakan salah dari satu orang atau lebih.

Kerugian kerusakan atau biaya yang timbul dari pemakaian senjata perang apa pun yang menggunakan tenaga atom atau fisi dan/atau fusi nuklir atau reaksi lain sejenisnya atau kekuatan atau bahan radio aktif.

Dalam ICC A, perbuatan jahat orang lain tidak dikecualikan dari jaminan polis.

STRIKES EXCLUSION

Kerugian yang disebabkan oleh pemogok, pekerja yang tidak masuk kerja atau orang-orang yang ikut serta dalam kerusuhan buruh, huru-hara. Kerugian yang diakibatkan oleh pemogokan, larangan masuk kerja, kerusuhan buruh, huru-hara.

Kerugian yang diakibatkan oleh teroris atau orang yang bertindak dengan latar belakang politik.

WAR EXCLUSION

Perang, perang saudara, revolusi, pemberontakan, huru-hara atau perselisihan sipil yang timbul dari hal-hal tersebut atau tindakan permusuhan oleh atau terhadap negara yang berperang.

Penyitaan, penangkapan, penahanan, dan akibat-akibatnya.

Ranjau, rudal torpedo, bom, senjata-senjata perang.

UNSEAWORTHINESS

Asuransi tidak menjamin kerugian yang diakibatkan oleh kapal tidak berlayar di mana tertanggung telah mengetahui hal tersebut pada saat barang dimuat ke dalam kapal.

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PREMI

Beberapa faktor yang memengaruhi premi seperti jenis alat transportasi, jenis barang, peluang terjadinya musibah, risiko yang akan diasuransikan, lokasi yang dituju atau yang dilalui atau lokasi keberangkatan. Jika itu memang terjadi, ada beberapa langkah yang dilakukan perusahaan asuransi.

PROSEDUR PENUTUPAN

Menghubungi cabang asuransi yang terdekat, dan atau mengajukan Aplikasi Permintaan Penutupan Asuransi Pengangkutan.	Memberikan data yang lengkap dan mengisi form yang ada.	Proses akseptasi oleh perusahaan asuransi.	Penerbitan polis
Data yang harus diberikan saat pengajuan	Nama dan alamat bertanggung.	Bidang usaha bertanggung.	Nama barang dan nilai barang yang diasuransikan.
<i>Packaging</i> dan alat transportasi yang digunakan.	Rute perjalanan dan waktu keberangkatan.	Luas pertanggungan yang diinginkan.	Frekuensi pengiriman barang dalam kurun waktu satu tahun dan nilai maksimum tiap pengiriman.

Aturan tambahan dalam premi yang bertanggung

1. Untuk kapal besi, usia kapal angkut maksimum 25 tahun, GRT minimum 2.000 ton.
2. Untuk kapal kayu, usia kapal angkut maksimum 15 tahun, GRT minimum 500 ton.
3. Untuk truk kontainer, usia kendaraan maksimum 12 tahun.

RISIKO YANG DIJAMIN BERDASAR JENIS PENGANGKUTAN

PENGANGKUTAN LAUT

Kondisi ICC A

Semua risiko yang dijamin di dalam kondisi baik ICC B 1/1/82 dan ICC C 1/1/82.

Menjamin kerusakan/pengrusakan yang dilakukan secara sengaja terhadap barang tersebut oleh orang-orang yang bukan bertanggung.

Kondisi ICC B

Menjamin semua risiko yang dijamin dalam kondisi ICC C 1/1/82.

Masuknya air laut, danau yang memasuki ruangan kapal, peti kemas dan tempat penyimpanan barang. Hilangnya barang secara keseluruhan sewaktu bongkar muat.

Kondisi ICC C

Kondisi T.L.O.

Kapal kandas, tenggelam, atau terbalik. Kebakaran dan peledakan. Pembuangan barang dari kapal ke laut sebagai upaya penyelamatan kapal beserta seluruh kepentingan di dalamnya.

Kerugian umum.

Alat pengangkut tabrakan, Kebakaran dan peledakan. Kapal kandas, tenggelam, atau terbalik. Tabrakan atau sentuhan alat pengangkut dengan objek luar selain air. Pembongkaran barang di pelabuhan darurat. Pembuangan barang ke laut.

PENGANGKUTAN DARAT

Kondisi Cover A

Luas jaminan sama dengan ICC C dalam pengangkutan laut.

Kondisi Cover B

Luas jaminan sama dengan ICC A dalam pengangkutan laut.

PENGANGKUTAN UDARA

Air Cargo T.L.O.

Luas jaminan hampir sama dengan ICC C dalam pengangkutan laut.

Khusus untuk barang pengangkutan barang curah seperti bahan kimia, gula, tepung, furnitur, keramik, barang pecah-belah, dan barang pindaan hanya dapat dicakup dengan kondisi ICC C dan Cover A.

Air Cargo All Risk

Luas jaminan hampir sama dengan ICC A dalam pengangkutan laut.





Kembangkan Wisata ala Backpacker

Purnama Dewi

Memutuskan meninggalkan zona nyaman sebagai karyawan, Purnama Dewi memilih memulai bisnis tour and travel tanpa pengalaman samasekali. Wisata ala backpacker menjadi peluang yang menjanjikan yang kini dikembangkannya.

Teks
Abdul Wachid

Foto
Anang Fauzi



Bagi Purnama Dewi menjadi *mompreneur* bukanlah hal tabu. Menurutnya, wanita termasuk ibu rumah tangga tidak perlu membatasi diri. Wanita dengan pria hanyalah simbol dengan embel-embel berbeda gender semata. Ibu dua anak ini meyakini wanita mempunyai kemampuan yang sama dengan pria. Soal berhasil atau tidak, semua tergantung usaha dan niatnya.

Menapaki awal karier sebagai *marketing promotion staff* tahun 2006 di sebuah mal di Surabaya, dunia kerja Dewi sangatlah dinamis. Sepanjang waktu lulusan Teknik Industri ini menemui banyak orang dengan beragam latar belakang pendidikan, profesi dan sosial. Terlebih sebagai *marketing staff*, ia pun dituntut dengan target yang tak jarang membuatnya memeras otak agar selalu kreatif dan pintar membaca celah bisnis.

Menariknya, Dewi mampu mengatasi itu semua bahkan ia pada tahun keempat bekerja, Dewi membaca peluang bisnis lain. Ia membuka bisnis penjualan tiket pesawat dengan sasaran pelanggan teman dekat, rekan kerja, dan para kliennya. Pemilihan bisnis ini bermula dari kejelian Dewi melihat ayahnya yang mempunyai mobilitas tinggi karena memiliki bisnis di dua kota berbeda, Jakarta dan Bali. Ditambah beberapa rekan kerja dan klien yang memiliki mobilitas serupa.

"Ayah saya sering bolak-balik melakukan perjalanan jauh. Saya melihat itu sebagai peluang bisnis untuk membuka usaha jual-beli tiket. Dengan pertimbangan harga tiket yang dijual akan lebih murah dan modal relasi yang saya punya juga bisa digunakan untuk membuka jasa *tour and travel*," katanya. Dewi memulai bisnisnya dari nol tanpa samasekali berpengalaman dalam bisnis tersebut. "Semua saya jalani dari nol. Mulai dari lobi dan selebihnya hanya mengalir begitu saja," tutur Dewi.

Enam bulan menjalani bisnis, barulah ada tawaran untuk membuka jasa *tour and travel* secara online. Tawaran itu tak lantas otomatis langsung diiyakan.

Dewi mengalami kegamangan saat memutuskan harus memilih antara tetap berkarier sebagai *marketing staff* atau merintis bisnisnya dengan menelan risikonya. Situasi itu Dewi manfaatkan untuk berkonsultasi kepada ayahnya. Dengan perawakan kerasnya, cerita Dewi, si ayah akhirnya merestui kemauan wanita berkulit putih ini untuk merintis bisnisnya.

Keputusan yang berat bagi Dewi. Tapi ia mencoba mengambil nilai positif atas keputusannya itu. Sisi positif yang didapat Dewi tak lain waktu yang dimiliki akan lebih fleksibel. "Selama kerja di mal saya kesulitan untuk liburan mengingat jam kerja saya mengikuti jam operasional mal pada umumnya. Dengan begitu, saya mesti pintar-pintar untuk mengumpulkan jatah libur saya supaya bisa *traveling*," tuturnya. Keuntungan lain, Dewi akan memiliki waktu lebih banyak dengan keluarga terutama anak-anaknya.

"Mau sampai kapan sih ikut orang. Saya mending pusing atau sakit tapi karena mengurus usaha sendiri daripada menangis karena dimarahi bos," papar Dewi. Ia sempat berpikir jika bisnisnya hanya dijalani paruh waktu. Ternyata, setelah menjalaninya Dewi merasa bisnis tiketnya sangat prospektif untuk dikembangkan.

Selain itu, faktor jenuh juga menjadi sebab Dewi memilih banting setir ke dunia bisnis. Baginya, empat tahun mengarungi zona nyaman kerja sudah cukup. Dewi butuh tantangan lebih dari sekadar menunggu gaji bulanan dan komisi tambahan. "Saya harus punya usaha sendiri untuk anak-anak saya," tegasnya.

Wanita yang menghabiskan sejam sehari dengan berolahraga yoga ini memang begitu peduli dengan keluarga. Keputusan Dewi keluar dari zona nyaman karier sebelumnya juga karena keinginannya membantu bisnis keluarga. Keluarga Dewi memiliki usaha terapi kesehatan dengan metode tusuk jari dan Dewi sendiri membantu dari sisi operasional serta keuangan.

BERPIKIR PROSPEKTIF

Wanita 31 tahun ini merasakan benar risiko atas keputusan mengakhiri pekerjaannya. Pendapatan hanya Rp 500 ribu per bulan dirasakannya pada awal merintis bisnis. Ini tak lain kala itu Dewi belum mempersiapkan secara khusus sarana dan prasana penunjang bisnis, ditambah pelanggan yang membeli tiket Dewi terbatas teman dan relasi semata.

Kondisi lambat laun mulai berubah ketika semua penunjang bisnis telah dipenuhi Dewi. Hanya dengan modal 10 juta, Dewi kemudian menamai bisnis tiketnya Natika Tour & Travel, namun dua tahun berikutnya ia menggantinya dengan Sky Tour & Travel. Pergantian nama itu akibat dari masalah yang menimpa Dewi dengan mantan suaminya.

Meski begitu, usai pergantian nama itu bisnis Dewi makin berkembang, permintaan tiket dari perusahaan makin tinggi, tak terkecuali jasa tur wisata. "Untuk penjualan tiket, saya lebih menasar perusahaan dengan jumlah banyak," jelasnya. Rata-rata pembelian jarang transaksi langsung, lebih banyak lewat online dan pesan singkat lewat SMS maupun Blackberry Messenger.

Wanita berambut pendek ini kini mengandalkan produk jasa tur wisatanya untuk menggenjot keuntungan. Menurutnya, tur wisata dari segi keuntungan lebih besar ketimbang menjual tiket. Segmen yang disasar Dewi tak hanya satu kalangan, mulai dari menengah atas, kelas menengah, dan paket terjangkau. Paket tur wisata terjangkau yang dimaksud ialah backpacker, konsep wisata dengan biaya minimalis dan fleksibel dari segi waktu.

Bagi penghobi renang ini, justru backpacker memiliki banyak kelebihan terutama pada tantangan. Konsumen akan lebih mengenal tempat wisata yang mereka kunjungi sebab transportasi yang akan digunakan adalah transportasi publik seperti kereta api, bus, dan sejenisnya. Berbeda dengan paket menengah atas, konsumen akan cenderung berisiko jenuh karena transportasi yang digunakan ialah kendaraan perusahaan travel. "Jarang kompetitor yang menawarkan paket backpacker karena mereka lebih berorientasi penjualan bukan menyesuaikan kebutuhan pelanggan," kata Dewi.

Dewi memahami benar, delapan tahun terakhir bepergian dengan pesawat bukan lagi barang mewah. Maka dari itu, ke depan peluang bisnis tur wisata kian menarik. Apalagi harga jual tiket pesawat cenderung bersaing dengan harga tiket kereta api. "Termasuk gaya hidup masyarakat sekarang terhadap wisata makin meningkat, terlebih mendekati saat liburan," ujarnya.

Rencananya, Dewi akan merambah bisnis baru lagi yakni jasa perjalanan umroh. Keberanian tersebut tak lepas dari dukungan keluarga, seperti ayah dan ibunya yang sesekali membantu memasarkan dan mencari pelanggan. Mengingat ayahnya memiliki cukup relasi yang bisa ditawarkan produk jasa milik Dewi, begitu pun ibunya.

Relasi atau jaringan kerja bagi Dewi sangat berarti untuk keberlangsungan bisnisnya. Karena itu, ia memanfaatkan benar relasi yang pernah dimiliki semasa berkarier sebagai marketing staff. "Sebagai marketing staff, saya belajar banyak saat menjalani karier pertama saya itu," tuturnya.



BIODATA

Nama	Purnama Dewi
Kelahiran	Sidoarjo, 28 Juni 1983
Pendidikan	S-1, Teknik Industri Universitas Petra Surabaya
Hobi	Renang, Yoga

RIWAYAT KARIER DAN BISNIS

2006-2010	Marketing Promotion Royal Plaza
2010-2012	Staf operasional terapi kesehatan tusuk jari (bisnis keluarga)
2011-Sekarang	Owner Sky Tour & Travel
2013- Sekarang	Event Director Fusion Project Org
2013- Sekarang	Head of Marketing and Promotion OBC Bandung

PEDULI KELUARGA

Kesibukan kerja yang mendera Dewi mengharuskannya harus pintar-pintar membagi waktu. Tak lain karena Dewi kini mengelola tiga bisnis sekaligus. Terkadang Dewi membawa serta anaknya untuk ikut serta mendampingi kliennya saat wisata agar bisa tetap memiliki kebersamaan dengan anaknya. "Sebagai ibu saya akui, waktu saya terbatas untuk anak. Tapi, selagi bersama anak-anak saya akan memanfaatkannya sebaik mungkin," kata Dewi.

Pada prinsipnya menurut Dewi, wanita memiliki kelebihan ketika menjalani bisnis ketimbang pria. Terutama dalam hal keluwesan saat menghadapi pelanggan yang cukup berpengaruh terhadap nasib bisnis selanjutnya. Kekurangannya, wanita cenderung lambat saat mengambil keputusan dan faktor kesehatan terutama stres saat kerja. "Perempuan sekarang itu lebih kuat daripada dulu-dulu," paparnya.

Dewi sangat percaya Tuhan pasti akan membantunya. Ia pun tak pernah menggantungkan nasibnya dengan satu orang karena bagi Dewi sifatnya itu tidak kekal. Karena itu, Dewi dalam merencanakan hidupnya selalu melakukannya secara mandiri, termasuk dalam bermimpi akan masa depan bisnis dan anak-anaknya. "Kerja itu ibadah. Jadi ketika sudah yakin memutuskan untuk memulai usaha sendiri, insyaallah ada jalannya," jelasnya.

Dua buah hati yang selalu mendampingi Dewi menjadi semangat sekaligus alasannya melanjutkan mimpi-mimpinya. Menjadi ibu terbaik bagi anaknya adalah mimpi terbesarnya, jadi tak mengherankan ia begitu iri melihat para ibu rumah tangga lainnya. "Saya sangat respek dengan ibu rumah tangga yang bisa mengabdikan 24 jam untuk anak dan suaminya," pungkasnya.



PERSONAL

WILLIAM LIANTO

Terapkan Manajemen Komplain secara Tepat

William Lianto

William Lianto mengikuti *passion* dirinya menjadi pengusaha. Terbiasa hidup bekerja keras, tamat kuliah ia bahkan tak berminat menjadi karyawan walau tawaran bekerja dengan gaji dan fasilitas memadai mendatanginya. Impiannya kini tercapai. Satu cita-citanya, lebih sukses agar memiliki kesempatan lebih untuk berbuat baik.



BIODATA

Nama	William Lianto
Kelahiran	Medan, 26 Agustus 1989
Pendidikan	S-1 Ekonomi Universitas Ciputra
Hobi	Basket & Bekerja
Motto	<i>"Better Late Than Never, But Never Late is Better"</i>

Teks
Abdul Wachid

Foto
Anang Fauzi

Bakat bisnisnya mulai terlihat sejak kecil, saat William Lianto berjualan kartu mainan ke sesama teman sekelasnya. Menginjak SMA, pria kelahiran Medan ini mulai dipercaya membantu bisnis keluarga yang sudah berjalan 17 tahun di bidang distributor ventilator atau orang lebih mengenalnya "masjid muter".

William makin yakin akan *passion*-nya ketika memutuskan melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi yang dikenal melahirkan wirausaha muda. "Saya bersyukur lahir dan hidup di lingkungan pekerja keras. Karena sejak kecil seringkali saya diajak orang tua survei ke pabrik-pabrik," ujarnya. Kebiasaan yang berulang itulah membuat William kecil berkeinginan menjadi pengusaha dengan mendirikan pabrik. Ia mengaku didikan orangtuanya yang keras membuat pria 25 tahun ini tak bisa membuatnya bermalas-malasan.

Hal itu William buktikan ketika menjalani masa kuliahnya. Sambil kuliah, William sempat berkerja di perusahaan properti dan pernah buka gerai makanan ringan di mal. "Masa kuliah saya manfaatkan untuk mencari jati diri, terutama dalam meniti karier bisnis yang akan datang," tuturnya.

Tekad berbisnis William kian kuat sewaktu kawan dekatnya berpesan:

“

Dalam menjalani bisnis keluarga ada dua hal yang mesti dilakukan. Pertama, bangunlah lebih pagi daripada orangtuamu. Kedua, buatlah orangtuamu malas bekerja.

"Artinya, bersikaplah melebihi yang dilakukan orangtua atau minimal setara dalam kemampuan bekerja sampai akhirnya orangtua percaya bahwa kita mampu melanjutkan bisnis keluarga," tambahnya.

Pesan itu menjadi bekal penghobi bola basket ini untuk memantapkan impiannya menjadi pengusaha. Lulus kuliah William memperoleh tawaran kerja dari kampusnya dengan jenjang karier, gaji, dan fasilitas serbagemadai. Namun, sekalipun orangtuanya turut membujuknya tapi William tetap memilih ingin merintis menjadi *entrepreneur*. "Saya tunda tawaran itu sampai awal tahun. Di kampus saya dididik untuk jadi *entrepreneur* bukan kerja ikut orang. Itu prinsip saya," tegasnya.

Agar waktunya tetap produktif, William menggunakan masa tunggunya menjadi agen penyalur ventilator perusahaan asal Taiwan. Awal mula William menjadi agen penyalur ventilator perusahaan ialah saat dirinya mengunjungi pameran, ia lalu mengunjungi salah satu stan yang menjual ventilator asal Taiwan. Sejurus kemudian, William menawarkan diri untuk menjadi agen produk itu dengan modal pengalaman di perusahaan keluarganya. "Saat itu saya tidak sempat berpikir menjadi konsultan. Yang saya tahu bagaimana caranya menjual barang sebanyak-banyaknya," kata William.

Masa-masa sulit dialami mantan aktivis kampus ini pada awal menjadi agen. "Bulan pertama saya hanya bisa menjual satu unit," kisahnya. Kendati begitu, selama tiga bulan William menjalaninya semua itu dengan keseriusan.

TANTANGAN BERBISNIS TAHUN PERTAMA

William baru yakin untuk memulai karier bisnisnya sendiri pada awal 2012. Ketika itu masa sulit masih menaungi William. Hal yang paling sering dirasakan ialah tingkat kepercayaan yang rendah dari calon kliennya. Bahkan, tak jarang beberapa calon klien meremehkan kemampuannya. "Ada yang mempertanyakan pengalaman, usia hingga latar belakang pendidikan saya," jelas William.

William mematahkan kesan itu dengan selalu memberi penjelasan secara detail tentang produknya, termasuk jam terbangnya di bidang bisnis tersebut. Dalam sehari pria berpendidikan ekonomi ini melakukan kunjungan industri bisa dua sampai empat lokasi. "Cara jual produk ini berbeda. Sebab semua berangkat dari masalah atau keluhan calon pelanggan tentang masalah sirkulasi udara pabrik atau gudangnya, dari itu saya datang untuk membantu," kata William.

Karena itu, ia memilih memosisikan dirinya sebagai konsultan bukanlah penjual. Sebab secara prinsip, cara kerja konsultan sangat jauh berbeda dengan penjual. Konsultan memiliki penguasaan materi produk lebih detail dan konsultan memiliki integritas dalam pemenuhan kebutuhan menyesuaikan kemampuan serta kemauan konsumen. "Intinya

kompetitor pada dasarnya banyak tapi mereka lebih identik sebagai penjual bukan konsultan," paparnya. Lebih lanjut, kelebihan konsultan terletak pada orientasi pada kepuasan pelanggan, sementara penjual hanya kuantitas penjualan.

Menurut William, pada dasarnya kualitas layanan seorang *salesman* memiliki risiko lebih tinggi untuk mendapat komplain pelanggan. Hal ini tak lain karena *salesman* yang berorientasi pada kuantitas penjualan terkadang tidak paham betul akan produknya ditambah memaksakan menjual produk lebih dari yang dibutuhkan konsumen.

Kerja keras William berbuah manis. Seiring perjalanan waktu, William tak hanya menjadi penyalur ventilator untuk satu produk saja. William melebarkan sayapnya dengan menjadi konsultan *general supplier* untuk ventilator dengan banyak merek termasuk dengan suku cadangnya. Banyak perusahaan besar yang sudah menggunakan jasanya, dari industri makanan ringan, sepatu, sepeda, hingga kelapa sawit.

"Loyalitas pelanggan sangat bergantung dengan kualitas layanan dan produknya. Karena itulah saya dipercaya hingga kini," katanya. Pria perawakan tinggi ini menambahkan, pelanggan yang loyal juga harus



Aktivitas William Lianto melakukan pengecekan ventilator di industri kawasan Surabaya.

ditunjang dengan manajemen komplain yang tepat. William mencontohkan, saat dirinya menerima komplain dari industri makanan bahwa produk yang dibeli tidak sesuai dengan kualitas yang dijanjikan. Tanpa panik, William dengan sigap mencari tahu penyebabnya dengan datang langsung ke lokasi.

Di lokasi, William menemukan sumber masalah sekaligus menjelaskan ke pihak konsumen dengan bijak. "Manajemen komplain harus diterapkan dengan tepat. Jangan sampai kita menghindar. Kalau kita salah harus mengakui, kalau pun tidak, kita harus menjelaskan sejelas-jelasnya," paparnya.

Menurut William, dengan begitu kita mampu memberi kepastian akan kualitas produk tidak hanya saat membeli tapi juga setelah konsumen menggunakan. Ia meyakini kualitas layanan itu memengaruhi 95 persen pelanggan William puas atas layanan dan produk jasanya.

RIWAYAT KARIER DAN BISNIS

2007 - 2011	Selain kuliah, William sempat bekerja di perusahaan properti dan membuka gerai makanan ringan.
2011 - 2012	Menjadi agen supplier ventilator asal Taiwan
2012	Mendirikan perusahaan konsultan general supplier khusus ventilator

SELALU RENDAH HATI

Mengawali tahun kedua bisnisnya, William lengah dalam manajemen dan produktivitas kerja. Orderan mulai lesu dengan jaranganya permintaan perusahaan untuk menggunakan jasanya. "Saat itu saya terlena. Saya lupa dengan sistem jemput bola. Apalagi event pameran hanya ada setahun dua kali," tuturnya.

William lalu kembali menghubungi pabrik atau pergudangan yang potensial untuk ia tawarkan produk dan jasanya. Penolakan demi penolakan tetap dialaminya tapi William selalu yakin pasti ada satu atau dua perusahaan yang mau. Selain konsep jemput bola yang digencarkan, William memiliki kemauan belajar yang tinggi.

Kelebihan itu membuat dirinya sangat menguasai produk dan cara menawarkan terhadap konsumen. "Kita ngomong harus pasti dan memastikan," katanya.

William menambahkan, penguasaan *product knowlege* menentukan kepercayaan pelanggan. *Pertama*, harus menguasai lapangan. *Kedua*, cepat tanggap terhadap situasi dan kondisi. Dengan demikian kita akan tahu produk apa yang cocok.

William begitu menikmati lika-liku bisnisnya. Tuntutan gaya hidup tinggi mengharuskannya harus sukses. Menurutnya, saat mencapai sukses ia akan memiliki kesempatan lebih untuk berbuat baik seperti bersedekah dengan orang tidak beruntung, memberi kesempatan kerja untuk banyak orang atau hanya sekadar berbagi ilmu.

Jiwa sosial William timbul tak lepas dari beberapa tokoh yang dikaguminya. Basuki Tjaya Purnama, Dahlan Iskan dan Gus Dur merupakan sosok di balik karakter yang selama ini menjadi teladan bagi William. Baginya, dengan mengenal dan mempelajari tokoh-tokoh

tersebut dapat menjadi referensinya dalam berpikir dan bertindak.

Ia mencontohkan, ketika dirinya memperlakukan karyawan William selalu bersikap setara, tidak menjaga jarak layaknya pimpinan dengan karyawan. "Saya ingat kutipan Gus Dur. Kalau berbuak baik itu tidak perlu tanya dulu agamanya apa, dari suku mana, orang kaya atau tidak," jelasnya.

Kerendahan hati dalam berbisnis menjadi penting bagi William. Sebab berbisnis tidak melulu soal keuntungan yang diperoleh, tapi seberapa besar manfaat bisnis yang William kelola bagi orang lain. Hal itu pula yang mengubah cara pandangya tentang arti kesuksesan. Sukses versi William ialah ketika ia menginginkan sesuatu dan akhirnya yang kita inginkan tercukupi, tak perlu berlebih-lebih. "Cukup itu sukses, tidak berlebih-lebihan," tutup William.



ANTARA
KELUARGA
& TERGODA



Sore itu, antrian truk angkutan barang yang terjadi sudah hampir dua jam di area parkir kapal ro-ro di Terminal Jamrud, Pelabuhan Tanjung Perak. Tampak beberapa sopir sedang berteduh di samping bak truk dan beberapa yang lain sedang tawar-menawar angkutan tambahan dari penumpang kapal.

Kesempatan seperti ini dimanfaatkan sopir untuk mencari tambahan uang dalam perjalanan pulang ke daerah masing-masing. Beragam kebutuhan bisa dicukupi dari hasil tambahan tersebut. Mulai dari untuk solar, uang makan, bayar jembatan timbang dan uang "jajan".

Pilihan terakhir ini, tak banyak sopir di area parkir kapal ro-ro yang melakukannya. Di samping karena dekat dengan daerah tujuan, mereka punya keluarga yang sudah menunggu di rumah. Wahidin (37), salah seorang sopir mengatakan, "Saya *nggak* suka mampir-mampir ke tempat begituan, lebih baik cepat pulang ke rumah, segera ketemu anak dan istri."

Wahidin adalah sopir truk angkutan bahan makanan yang tiap minggu sekali pulang pergi Lombok-Surabaya. Ia malas singgah ke warung remang-remang meskipun beberapa teman satu perjalanannya merayu untuk

mengajak ia mampir. Alasan uang jalan mepet dan sudah ditunggu anak di rumah kerap ia lontarkan saat teman-temannya mendesak mampir.

Berbeda cerita dengan Salimun (39), sopir truk muatan bahan pakaian ini. Awalnya ia enggan mampir ke tempat seperti itu, tetapi suatu malam karena desakan teman-teman ia terpaksa mampir ke warung remang-remang di daerah Pantura. "Malam itu suasana benar-benar mendukung, saya sudah gelap mata karena memang sudah lama tidak ketemu istri. Awalnya cuma pijat biasa untuk menghilangkan capek-capek," kisahnya. "Sambil tetap memberikan pijatan refleksi, si

wanita menawarkan layanan ekstra," ungkap Salimun sembari meniupkan asap rokok ke udara. Salimun tidak menampik tawaran. Setelah tawar-menawar harga selesai, kedua pihak sepakat, proses selanjutnya mencari ruang kosong di kompleks yang mirip kampung kecil di tepi pantai.

Warung-warung tadi tak hanya memberikan layanan ekstra pada malam hari, tetapi siang hari pekerja seks komersial biasanya mangkal di warung daerah Tapal Kuda ini siap melayani para sopir hidung belang yang singgah. Berbagai cara dilakukan untuk menggaet sopir-sopir nakal, mulai dari menjual kopi panas, mi rebus bahkan pijat refleksi untuk

menawarkan tubuhnya. Salimun menambahkan, "Ada saja cara yang mereka lakukan untuk menggaet pelanggan, dari yang ogah-ogahan jadi ingin," ujarnya sambil tersenyum.

Salah satu teman Salimun, Broto (40) ikut nimbrung dan berkata, "Mereka itu cerdas sekali, sepertinya sudah paham dan bisa membaca kami para sopir. Mana sopir yang kehabisan uang jajan dan sopir yang ada uang lebih." Kadang juga Broto sempat geram karena mereka kadang-kadang tidak mau lama-lama dan baru kira-kira 15 menit sudah cerewet minta berhenti yang alasan capek atau banyak nyamuk.

KIAT KHUSUS PENJAJA SEKS

Kedok sebagai pengantar kopi atau pemijat refleksi, membuat hampir semua sopir mudah mengenali mereka. Ada yang memang benar-benar pembantu di warung tersebut, ada juga yang "nyambi". Para sopir ini punya kiat khusus menandai mana yang pembantu dan mana yang penjaja.

“

"Kalau yang nyambi, biasa mereka digoda sedikit saja sudah membuka jalan ke arah transaksi," tambah Broto.

Kalau godaan berhasil biasanya mereka sambil menyajikan kopi, menanggapi godaan tersebut dengan sinyal positif. Kalau sopir mencubit pipi atau mencolek lengan wanita tadi, mereka tidak marah, tapi membalas dengan senyuman sambil tersipu malu.

Kalau sudah sampai tahap ini, proses pendekatan bisa langsung ke arah transaksi. Tarif beragam tergantung tawaran yang diberikan. Tarif umum di daerah Pantura Jatim adalah Rp 100 ribu sampai Rp 200 ribu sekali kencan. Mengenai praktik ada bermacam-macam tempat yang

bisa dijadikan kencan. Semisal kamar sedang penuh, terpaksa kencan dilakukan di dalam kabin truk. "Saat kamar penuh, kencan biasanya di truk, saya biasa menawar karena memang kabin truk yang dipakai. Tempat yang tidak nyaman dan tidak sesuai dengan harga yang harus dibayar," kata Salimun.

Praktik prostitusi terselebung seperti ini, kadang juga tercium petugas. Para sopir sudah paham akan hal itu, karena saat mampir ada kode dari pemilik warung jika hari itu akan ada razia. Saat itu juga otomatis penjaja seks di warungnya juga tidak

ada. Mereka libur saat akan ada razia. Sepanjang pengalaman Salimun dan Broto, ia tidak pernah tertangkap petugas saat razia.

Warung remang-remang, umumnya ramai dengan sopir kalau ada PSK baru atau jalanan sedang macet. Pengalaman Darmin (43), penjual rokok dan air mineral yang dulu pernah bekerja di warung remang daerah Tuban, Jawa Timur. Darmin bercerita, warung tempatnya dulu dekat dengan perlintasan kereta dan jalan berbukit. Parkir warungnya luas dan pemandangan pantai yang bagus.

Tempatnya selalu ramai jika awal minggu karena banyak sopir dari luar kota yang melakukan perjalanan jauh dari beberapa hari yang lalu, menyempatkan diri mampir. "Sopir luar kota yang minggu lalu narik ke luar kota dan dalam perjalanan pulang kebanyakan beristirahat, di situlah penjaja seks coba menawarkan layanan khusus," tuturnya.

Suatu saat warung tempat Darmin bekerja ramai karena ada perbaikan jalan dan penggantian rel dari PJKA. Saat itu antrian panjang, di depan warung. "Selain warung dipenuhi sopir yang makan dan istirahat, PSK di situ juga banjir pelanggan," katanya. Alasannya, karena sopir dalam keadaan stres akibat antrian panjang dan membawa

uang jalan lebih, mudah digoda. Cukup transaksi beberapa menit, langsung deal.

Sedikit berbeda dengan cerita Salimun dan Broto, pelayanan khusus memang ada di warung Darmin, biasanya mereka transaksi sembari minum kopi. Warungnya menyediakan kamar dengan biaya sewa Rp 75 ribu hingga Rp 150 ribu per malam. Tarif pelayan ditentukan oleh pelayannya sendiri. Sistem kerja PSK, kata Darmin, tidak menetap lama di satu warung. Biasa berpindah-pindah dari satu tempat ke tempat lainnya. Tergantung ramainya pengunjung. Warung akan ramai PSK saat ada antrian truk. "Kebanyakan sopir ingin irit saat kencan, mereka kencan di truk untuk hemat biaya dan diburu waktu karena situasi tidak kondusif," tambah Darmin menjelaskan warung tempatnya bekerja tiga tahun silam.

Bisnis warung dengan pelayanan ekstra tidak semulus transaksi PSK dengan sopir. Meski warungnya sudah membayar uang keamanan kepada petugas, perlindungan dari amukan warga tidak dapat dielakkan. Malam itu warungnya dibakar warga, hingga tak tersisa.

Sejak saat itu ia memboyong anak dan istrinya ke Surabaya, untuk mencari pekerjaan baru. "Ya di sini ini sekarang saya kerja,

kembali bersama sopir tetapi sebagai pedagang asongan," keluh Darmin diselingi menata minuman dan rokok dagangannya.

Geliat bisnis birahi memang tidak pernah surut. Darmin menyebutkan, bisnis ini ternyata cukup menjanjikan khususnya bagi para PSK yang sejak magrib berjejer di depan warung-warung, seperti barang dagangan yang sedang diobral kepada para lelaki hidung belang yang melewati jalan-jalan pada malam hari.

Meski banyak ditentang, ternyata selalu bisa bertahan. Mulai dari tempat yang telah dilokalisir menjadi warung terselubung, semua terus berkembang. Siang hari, tempat itu tampak biasa saja. Tapi ketika malam tiba, puluhan warung makan gemerlap dengan cahaya dan ramai dikunjungi manusia. Di teras-teras dan beranda tampak transaksi dan rayuan nakal. Mereka memikat pengguna jalan sambil mengajak melepas lelah.

PSK dan sopir bertemu dalam tempat dan waktu yang sederhana, itulah warung remang-remang. Penjual dan pembeli sama-sama menjadi pelaku bisnis terselubung. Satu pihak menjual jasa demi menyambung hidup, satu pihak lagi menyalurkan hasrat terpendam sembari mencari rupiah untuk kebutuhan hidup.



PASSION, STYLE, DAN KINERJA YANG KOMPAK



KAWASAKI ER-6F SPECIFICATION

TIPE MESIN: 4-STROKE, PARALLEL TWIN ENGINE // MAKSIMUM POWER: 53 KW (72 IPS) / 8.500 RPM
 TORSI MAKSIMUM: 64 N.M (6.5 KGF.M) / 7.000 RPM // DIAMETER X LANGKAH: 83 X 60 MM
 VOLUME SILINDER: 649 CC // VALVE SYSTEM: DOHC, 8 VALVE
 SISTEM BAHAN BAKAR: FUEL INJEKSI DIAMETER 38 MM X 2 // SISTEM PENGAPIAN: DIGITAL SYSTEM

Siapa yang tak kenal Kawasaki Ninja, *moge* besutan Kawasaki yang digemari para *bikers*. Ninja 650 rilis terbaru 2014 atau disebut juga ER-6F, dibangun dengan rangka yang lebih ramping menawarkan kenyamanan berkendara dan jaminan *handling* yang lebih ringan. Bahkan kali ini lebih agresif, lengkap dengan corong udara yang *bodylines*.

Kawasaki Ninja 650 adalah salah satu *sportbike* langka yang menanamkan beberapa detail. Ini termasuk kinerja

sebuah *sportbike* modern yang juga memberikan efisiensi dan nilai suatu *moge*. Dilengkapi dengan *hardware* berkinerja tinggi seperti *metal-type brake rotors* dan ban Dunlop Grippy Roadsmart II, yang bisa dipastikan memiliki keterampilan bersaing dengan *sportbike* lain di jalan.

Satu lagi kelebihan di bidang mesin dan instrumen pendukung. *Sport-touring* ini mudah dibaca lewat *tool* analog dan instrumentasi digital. Performa mesin juga sangat

responsif dan *user-friendly*. Posisi duduk dengan jok yang meruncing tapi nyaman memberikan sensasi lega untuk pengendara yang berpostur lebih pendek. Pada bagian samping juga mencokol utilitas *frame* perimeter yang menarik dan *bodywork* yang manis. Dengan kombinasi kinerja mesin brilian dan *compact body*, tak mengherankan Ninja 650 sangat digemari penyuka *touring* atau *freestyler*.

MESIN BANDEL

Rahasia mesin jika ditelusuri, cukup membuat pengguna bakal melongo. Mesin 649cc *twin paralel liquid-cooled* bekerja dengan bantuan *Digital Fuel Injection (DFI) system* yang membalut blok mesin 38mm *throttle* dengan *sub-throttle* untuk bahan bakar yang tepat dan respons optimum. Mesin paling ramping di kelasnya ini menghasilkan tenaga yang besar dengan banyak karakter, terutama torsi rendah pada kecepatan sedang. Belum cukup sampai di situ, teknologi *double overhead camshafts* mengambil alih delapan katup transformasi keseluruhan tenaga mesin, alhasil tenaga besar terasa saat tuas gas ditarik pelan. *Light piston* berlapis, silinder *linerless*, dan paduan *180-degree crank* disatukan dengan poros penyeimbang untuk mengatur derasnya tenaga mesin saat tuas gas naik turun.

Rangkaian mesin *streetbike* brilian tetap memikirkan konsumsi bahan bakar, melalui *twin-cylinder throb* dan DFI-nya membangun *image* Ninja 650 menjadi *streetbike* paling fleksibel dan memuaskan dalam hal bahan bakar di planet ini.

TAMPILAN BODI

Wrapping body teralis menggunakan *twin-pipe frame*

perimeter yang menawarkan materi metal yang kokoh. Desain *narrow-waisted* yang pendek sangat mendukung motor mencapai *top speed* dalam waktu sekejap. Itu semua juga tak lepas dari *frame* yang tipis, ringan, dan estetik. Pada bagian belakang, *swingarm* dengan poros runcing memungkinkan roda belakang luwes meliuk dalam tikungan meski dalam kecepatan tinggi. Dukungan sebuah pipa *backbone subframe* menawarkan daya topang yang sangat baik.

Selain detail mesin, aksesoris pendukung meliputi stang dan sadel tak luput dari sentuhan sportif. Keduanya dilapisi karet berkualitas, termasuk *footpegs* bebas getaran. Saat pengguna duduk, tampak di depan tangki berjajar panel visual yang ergonomis. Panel instrumen menampilkan sebuah *tachometer* analog di atas LCD *info-center* yang menampilkan kecepatan, konsumsi bahan bakar, jarak yang ditempuh, trip meter, serta panel info lampu di bagian kanan.

Secara keseluruhan, tampilan sportif akan terasa dari sepeda motor yang ramping dan bergaya agresif. *Bodywork* tajam didefinisikan mirip dengan mesin *supersport*, dengan detail pada rangka di bagian samping mengalir dan meruncing ke seluruh bagian sepeda motor.

Semua detail dalam mesin dan bodi tertuang rapi dalam satu *sportbike touring*, yang cocok untuk pemula dan *expert*. Bagian yang paling disukai oleh pengguna adalah tarikan kopling yang ringan dan respons *throttle* sempurna membuat mesin langsung tanggap melalui putaran roda. "Saya menjajal sendiri mesin Ninja 650, saat itu mampu mencapai *speed* 200 km/jam dalam perjalanan ke luar kota," ungkap Hari Tunggal, pemilik ER6-F warna merah ini. Menjelaskan pengalamannya, ia menjajal performa mesin dengan Suzuki GSX 600. Tarikan awal 0-100 km/jam, ER-6F memimpin di depan, tetapi begitu mencapai kecepatan 100 km/jam, GSX 600 mampu mengimbangi posisi dan unggul dengan RPM tinggi meninggalkan rival di belakang. Ninja 650 2014 adalah *sportbike* yang benar-benar dapat melakukan semuanya apakah itu jelajah kota, *touring*, atau balapan sirkuit.





TENAGA BESAR LEBIH ATRAKTIF

MINI Cooper S 2014

Satu lagi pasukan MINI Cooper, mobil mewah dengan bodi mungil ini telah masuk ke pasar otomotif Indonesia. Kali ini, ia hadir dengan tampilan dan spesifikasi anyarnya. MINI Cooper S 2014 memberikan sensasi tersendiri yang jelas akan berbeda dengan varian MINI Cooper sebelumnya. MINI Cooper S merupakan mobil MINI yang terkuat dibanding kompetitor yang lain. Info di situs resmi MINI Cooper Indonesia, mobil mungil asal Inggris ini memiliki tenaga besar, mampu

melesat hingga 192 hp di 4.700-6.000 rpm. Mobil yang masuk Indonesia beberapa minggu lalu diberikan mesin 4 silinder dan MINI Twin Power Turbo dibalik kap mesin cembungnya.

MINI Cooper S yang masuk ke pasar Indonesia termasuk ke dalam kategori varian Cooper generasi ketiga yang memiliki desain ruang lebih besar. Pertambahan dimensi itu berupa panjang 9,8 cm, lebar 4,4 cm, tinggi 0,7 cm dibanding versi lawasnya. Ukuran

sebenarnya untuk mobil generasi ketiga ini adalah P x L x T 3821 x 1727 x 1414 mm. Perbedaan mendasar selain material bodi, khusus untuk produksi Indonesia, MINI Cooper S dihadirkan dengan transmisi otomatis dengan enam percepatan. Dengan desain aero-dinamis yang kecil, mobil mampu melaju dengan kecepatan maksimal 233 km/jam sehingga tak perlu terkejut jika suatu saat melihat si mungil melesat cepat di jalan kota.





INTERIOR

Desain MINI masih sangat terpengaruh dengan model orisinalnya beberapa puluh tahun silam. Tapi dengan teknologi BMW di dalamnya, MINI menjelma jadi *hatchback premium*. *Controler iDrive* ala BMW kini menjadi lebih besar, lebih mudah digunakan, dan memiliki *interface* yang lebih menarik.

MINI memberikan *dashboard* yang lebih simpel dengan sebuah layar membulat besar di bagian tengah *dashboard*. Meskipun bulat, ternyata layarnya tidak membulat, berbentuk persegi dengan potongan lurus pada sisi atas dan bawahnya, namun yang menarik di bagian lingkarannya memiliki lampu LED yang warnanya dapat berubah sesuai dengan mode berkendara.

EKSTERIOR

Berbicara detail, maka tidak perlu meragukan *detailing* MINI Cooper terbaru ini, bahkan jika dibandingkan dengan MINI Cooper sebelumnya yang sudah memiliki *detailing* unik, maka model terbaru ini dibuat lebih unik lagi, *headlight* depannya yang didesain cantik lengkap dengan LED DRL (*Daytime Running Light*) melingkar. Selain itu, detail modern dengan model lampu LED belakang dan *gril* yang tegas.

"Berbicara desain interior, saya lebih suka Cooper S sebelumnya. Detail masih terlihat *manly* terutama *dashboard* dan desain pintu," ujar Gerry H., pemilik MINI Cooper S dengan Nopol S 47 ME. Gerry menambahkan, tampilan eksterior lebih *sporty* khususnya bagian bawah *bumper* yang dilengkapi dengan dua buah *air intake* dengan *finishing chrome* meski terlihat seperti

aksesoris. "Nah, bagian ini menurut saya satu hal yang kurang dari MINI Cooper S terbaru," ujarnya.

Frameless door tetap masih dipertahankan pada generasi terbaru ini, dan untuk bentuk *door trim*, mungkin tidak akan terasa bahwa *door trim* MINI Cooper terbaru ini sama persis dengan varian sebelumnya. Nyatanya, jika kita bandingkan secara *apple-to-apple* sungguh jauh berbeda.

Varian MINI Cooper S, dibalut lapisan jok yang lebih *sporty* dengan model *semibucket seat* berbahan kulit hitam. "Satu lagi yang perlu diperhatikan, jok sedikit keras jika diduduki, sebenarnya itu ciri khas mobil Eropa," imbuh pegawai salah satu bank swasta ini. Posisi duduk pengemudi masih nyaman, nyaris tidak ada perbedaan dibandingkan model sebelumnya.

Bagasi belakangnya bertambah luas seiring dengan penambahan ukuran bodi. Di bawah bagasi masih ada *storage* yang cukup besar karena MINI 2014 ini menggunakan ban berteknologi *run flat tyre* yang juga digunakan oleh BMW sehingga tidak perlu lagi menyediakan ban cadangan.

Panel tengah yang berukuran jumbo tetap menjadi andalan namun tak lagi memuat *speedometer* melainkan untuk navigasi pengemudi. Untuk panel *speedometer* dialihkan di bagian belakang kemudi. Mobil lansiran British Motor Corporation (BMC) dan penerusnya ini didesain khusus mengikuti keadaan geografis negara-negara tertentu sebagai target pasar. Di Indonesia, MINI Cooper S ini tampil dengan desain bodi yang tahan panas dan hujan. Ini tentu disesuaikan dengan area tropis yang memiliki dua musim.



TIPE : COOPER S /AUTOMATIC // ENGINE SIZE : 2.0-LITRE TURBO
 POWER : 1192BHPTORQUE : 207LB FT // 0-62MPH : 6.8 SECONDS
 TOP SPEED : 146MPH

MESIN

Guna lebih mempertegas ruang dapur pacu, MINI Cooper S dilengkapi dengan mesin empat silinder dengan kapasitas tampung bahan bakar 2.000 cc. Daya tampung ini lebih banyak 500 cc dibandingkan dengan mobil MINI Cooper. Mobil buatan MINI Corporation ini ternyata memiliki konsumsi bahan bakar yang cukup irit sekitar 22,4 km/l. Torsi maksimalnya 280 Nm pada putaran mesin 1250 rpm. Meskipun begitu, mobil ini bisa melaju 0-100 km/jam dalam kurun waktu 6,7 detik. Hal inilah yang membuat MINI menyabet julukan mobil paling cepat dan hemat di antara mobil varian sejenisnya. Raungan knalpot yang elegan akan keluar ketika mencoba menginjak

dalam-dalam pedal gas MINI ini sehingga kenyamanan berkendara akan terasa menunggangi mobil *sport* mewah melalui mobil Cooper ini. Target pasar MINI Cooper S, ingin menancapkan hati di pengguna kelas atas Indonesia. Dengan desain yang mewah, mobil ini dilansir bakal menyaingi para kompetitor sejenisnya seperti Fiat 500 dan Hyundai Veloster. Dengan banderol harga mulai dari Rp 649 juta hingga termahal Rp 1 miliar, nominal yang fantastis untuk sebuah mobil satu pintu. Selain itu, MINI Cooper varian S juga memiliki fitur yang lebih banyak, seperti *harman kardon audio system*, *panaromic roof* serta terdapatnya jok kulit yang terbuat dari bahan *alcantara*. Mungkin dengan adanya

fitur-fitur tambahan inilah yang membuat harga dari MINI Cooper S lebih mahal. MINI Cooper terbaru ini, tetap mempertahankan unsur-unsur seni dan nilai estetis seperti sebuah MINI Cooper classic di MINI terbaru ini.

Sensasi akan sebanding dengan segala kecanggihan fasilitas yang sesuai dengan kebutuhan penikmat automotif di Indonesia. Produk ini mengapresiasi citarasa produsen dalam memberikan kemudahan yang akan didapatkan di MINI Cooper baru ini jika dibandingkan dengan varian sebelumnya, namun masalah desain mungkin kembali ke selera masing-masing.

ROW jalan 18 meter
One Gate System dan CCTV Central
Estate Management
2 KM dari Gerbang TOL Romokalisari
3 KM dari Pelabuhan Teluk Lamong
5 KM dari PT. Semen Indonesia Tbk
dan PT. Petrokimia Gresik
7 KM dari Exit TOL Margomulyo
10 KM dari Exit TOL Dupak
Sertifikat HGB dan IMB induk
Jaringan PLN dan air bersih
Bonus AC Kantor 1 PK

10
PEMBELI PERTAMA
FREE
ANGSURAN*



FUKUOKA

Sisi Lain Negeri Sakura

Teks: Dewi Tika

Tokyo bukanlah satu-satunya tempat favorit jika Anda mengunjungi Negeri Sakura, Jepang. Negara ini memiliki 47 prefektur, salah satunya Fukuoka yang berada di pesisir utara kepulauan Kyushu. Prefektur di Jepang sama dengan kota yang memiliki administrasi sendiri, menyerupai negara bagian.

Fukuoka juga merupakan kota terpadat di Kepulauan Kyushu dan telah ditetapkan sebagai kota besar sekaligus pusat ekonomi dan kebudayaan di Kyushu sejak tahun 1930-an.

Jika Anda mengunjungi Fukuoka, distrik pertama yang dapat Anda singgahi adalah distrik Hakata, karena bandar udara prefektur Fukuoka berada di distrik ini.

Hakata adalah salah satu distrik yang cukup dikenal di prefektur Fukuoka karena memiliki banyak tempat wisata yang sayang untuk dilewatkan. Tiap tahunnya, di distrik ini juga diselenggarakan festival terbesar yang disebut dengan Festival Dontaku. Jika Anda kebetulan berkunjung ke Hakata pada bulan Mei, Anda akan dapat menyaksikan Festival Dontaku yang amat ditunggu-tunggu sebagian besar warga Fukuoka. Festival ini biasanya diselenggarakan bertepatan dengan *Golden Weeks*, yakni masa libur bersama bagi perkantoran dan sekolah. Berbagai atraksi kesenian akan ditampilkan. Tak hanya diikuti tim kesenian dari Fukuoka dan sekitarnya, festival ini juga diikuti sejumlah tim kesenian dari komunitas internasional termasuk Indonesia. Festival terbesar tahunan ini kerap menyedot perhatian

wisatawan di samping warga lokal. Bahkan, warga negeri tetangga seperti Korea dan Tiongkok juga sangat menikmati festival ini. Bersamaan dengan Festival Dontaku juga diselenggarakan festival kuliner tepatnya festival jajanan khas Jepang. Berbagai jenis hidangan yang terbuat dari hasil laut yang sangat terkenal di Fukuoka disajikan di Festival Kuliner ini. Mi ramen dari Fukuoka juga sangat terkenal dan bisa diperoleh di tempat ini, khusus pada musim dingin Anda juga dapat menikmati sajian khas ikan fubu.



Selain Festival Dontaku yang amat ditunggu, di Hakata Anda juga dapat mengunjungi stasiun Kotanya yang juga menjadi pusat perbelanjaan karena di sekitarnya

terdapat berbagai toko cinderamata, restoran, dan berbagai pusat hiburan. Dari pusat kota hanya dengan berjalan kaki Anda juga dapat menyusuri gedung-gedung pencakar langitnya di samping mal dan pusat-pusat perbelanjaan. Nah, bagi Anda pencinta wisata belanja juga bisa mengunjungi Kanal City yang merupakan salah satu pusat perbelanjaan terbesar di Fukuoka. Berbagai produk *fashion* terbaru bisa Anda dapatkan hanya dengan berkeliling di kompleks mal atau pusat perbelanjaan ini. Dari stasiun kota Hakata Anda juga dapat memilih kereta ke berbagai jurusan di Jepang termasuk mencoba kereta cepatnya atau Shinkansen.

Wisata lainnya di pusat kota adalah Fukuoka Tower, sebuah menara dengan ketinggian 234 meter yang dibentuk oleh 8.000 keping kaca yang dibangun pada tahun 1989. Dari ketinggian menara ini Anda dapat melihat separuh kota Fukuoka dengan gedung-gedung pencakar langitnya. Tiap hari ratusan turis dari berbagai negara datang ke menara ini hanya untuk menyaksikan keindahan Kota Fukuoka dari atas ketinggian. Anda akan dikenakan tiket masuk sebesar 800 yen atau sekitar Rp 80.000 untuk dewasa dan 200 yen atau sekitar Rp 20.000 untuk anak-anak agar bisa masuk ke kompleks menara ini.

Fukuoka Tower merupakan salah satu menara tertinggi di Jepang. Di beberapa titik menara juga disediakan teropong sehingga Anda dapat leluasa mengamati lanskap Kota Fukuoka. Tak jauh dari Fukuoka Tower Anda juga dapat mengunjungi Robosquare sebuah tempat di mana Anda dapat menyaksikan berbagai atraksi robot-robot canggih yang menyerupai manusia hingga binatang peliharaan. Anda juga dapat memiliki robot-robot dari pusat belanja robot ini namun harga-harga robot di Robosquare tentunya tak semurah membeli mainan biasa.

Kondisi geografis Jepang secara umum yang bergunung dan kerap mengalami gempa ternyata menjadi sebuah hal unik yang juga dapat dinikmati turis. Pusat Penanggulangan Bencana di Kota Fukuoka atau *Fukuoka Center of Disaster* memberikan pengetahuan bagi para pengunjungnya tentang cara-cara menghindari berbagai bentuk bencana mulai dari simulasi penanggulangan kebakaran hingga alat simulator khusus untuk memperagakan gempa bumi dan angin topan.

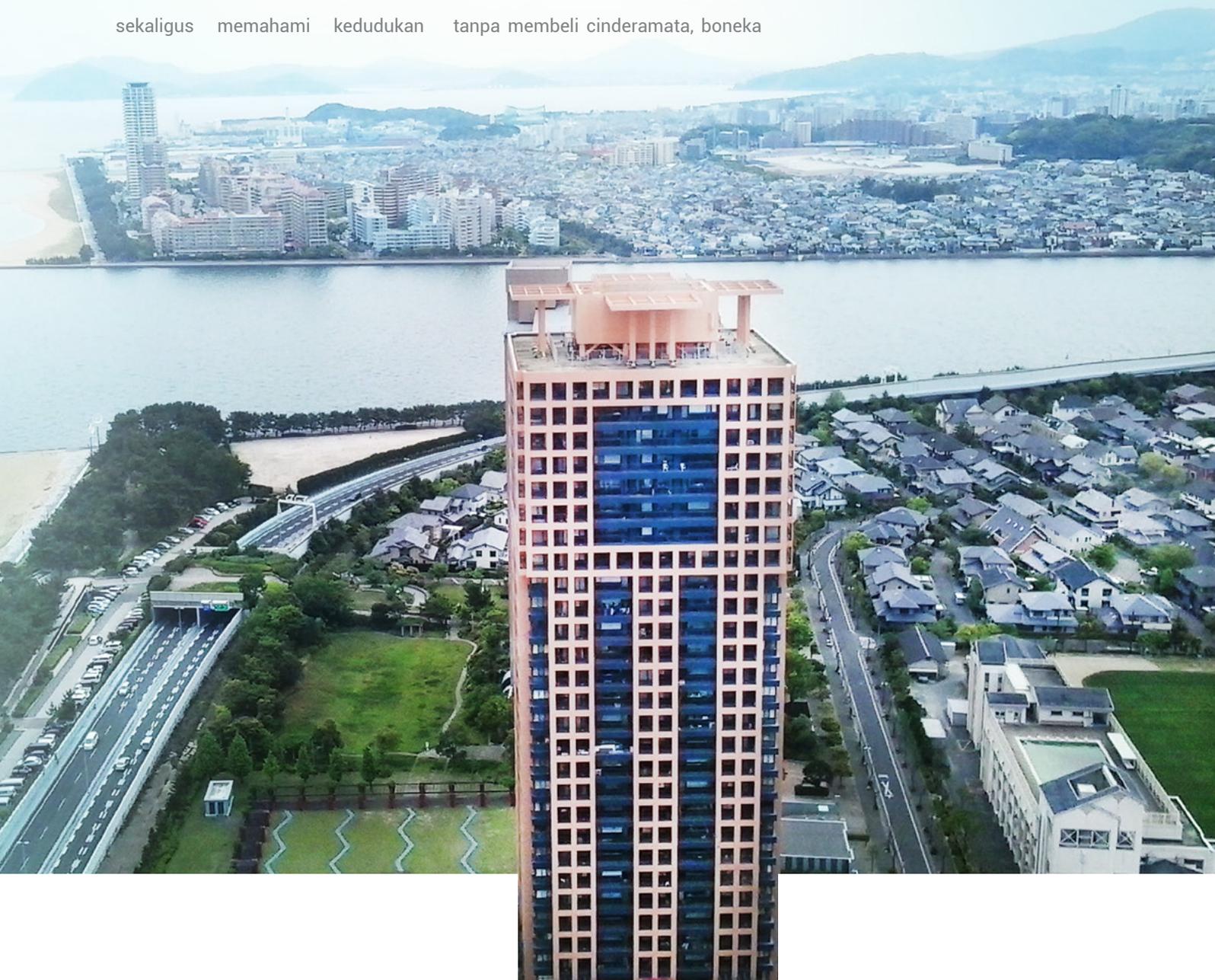
Di samping wisata kota, Fukuoka juga memiliki pemandangan alam yang indah, asri, dan tertata apik. Tempat lain yang juga sayang untuk dilewatkan adalah kuil-kuilnya yang menawan. Sebagai negara dengan penganut kepercayaan Shinto terbesar, Jepang termasuk prefektur Fukuoka memiliki banyak kuil yang selalu ramai dikunjungi umat dan para peziarah. Salah satu yang terkenal adalah Dazaifu Tenmangu atau kuil Dazaifu yang juga dikenal sebagai kuil ilmu pengetahuan. Didirikan oleh seorang terpelajar di zaman kekaisaran Sugawara Michizane yang kemudian dikenal sebagai Dewa Ilmu Pengetahuan. Tiap tahun pada hari-hari tertentu bertepatan dengan musim ujian sekolah kuil ini ramai dikunjungi para peziarah yang sebagian besar adalah para siswa yang ingin mendapatkan anugerah agar dapat melalui ujian dengan baik. Di kuil ini pulalah asal dari buah plum atau ume yang menjadi ciri khas prefektur Fukuoka. Buah plum atau ume ini juga menjadi inspirasi bagi kue mochi, panganan khas Fukuoka yang terbuat dari tepung beras ketan dengan isian kacang merah. Di sekitar Dazaifu juga masih terdapat sejumlah tempat kuil kecil dengan pemandangan mengesankan. Di kompleks pasar malamnya Anda juga dapat mencoba untuk belajar membuat kue mochi sendiri termasuk belajar membuat berbagai jenis kerajinan tangan, sekalian bisa jadi oleh-oleh saat pulang dari Fukuoka.

Agar mengetahui sejarah kebudayaan di kepulauan Kyushu, Anda juga dapat mengunjungi Museum Nasional Kyushu, yang dibangun dengan cara yang sangat unik. Selain bangunannya yang unik dan ramah lingkungan, kebutuhan listrik untuk museum ini juga diperoleh dari energi panas bumi. Museum ini juga masih terletak di kawasan Dazaifu tak jauh dari kuil. Museum ini memajang berbagai peralatan peninggalan purbakala sekaligus memahami kedudukan

kebudayaan Jepang dalam sejarah kebudayaan di Asia. Di ruang pameran museum juga menampilkan berbagai jenis kerajinan dari seluruh wilayah Asia termasuk Indonesia. Di sebuah sudutnya tampak berbagai hasil kerajinan dari Tanah Air. Anda harus membayar tiket sebesar 430 yen namun bagi mahasiswa atau pelajar dikenakan 70 yen saja untuk masuk ke museum ini.

Jika mengunjungi suatu tempat rasanya memang tak lengkap jika tanpa membeli cinderamata, boneka

Hakata atau Hakata Doll, sebuah boneka yang terbuat dari tanah liat dan dihias dengan berbagai pernik-pernik dan kostum Jepang. Bentuknya pun beragam mulai dari wanita cantik, ksatria, dan bentuk unik lainnya. Berbagai patung ini rata-rata dijual mulai 6.000 yen untuk ukuran kecil hingga 15.000 yen untuk ukuran sedang.



 <p>1. PT SURABAYA EXPRESS // Kantor pusat : Teluk Bayur 08 Surabaya 60177 Tlp. 031-3295253</p>	 <p>2. KARURA LOGISTIC // Jln. Raya Bypass Krian KM 27 Krian Sidoarjo Tlp. 031-8988035 – 36 Faks. 031-8988034</p>	 <p>PT GALENA PERKASA Your Reliable Logistics Partner</p> <p>3. PT GALENA PERKASA // Jln. Pondok Mutiara Bga-02 Surabaya 60235 Tlp. (031) 8959262 Faks. (031) 8948003</p>	 <p>PT. RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Committed to Excellence</p> <p>4. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112 . Waru Sidoarjo Tlp. 031-8531668</p>
 <p>PT Rajawali Inti Membekalkan yang Terbaik</p> <p>5. PT RAJAWALI INTI // Jln. Brantas Km 1 Probolinggo Tlp. (0335) 423259</p>	 <p>PURATRANS LEADING THE WAY</p> <p>6. PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Ruko Niaga Sentosa Kav. 5 Jln. Letjen. Sutoyo 140A Medaeng, Waru, Sidoarjo. Tlp. (031) 8543320 Faks. (031) 8545467</p>	 <p>MERATUS</p> <p>7. PT GALENA PERKASA // Jln. Pondok Mutiara Bga-02 Surabaya 60235 Tlp. (031) 8959262 Faks. (031) 8948003</p>	 <p>ANTIKARA MANUFACTURER</p> <p>8. PT ANTIKA RAYA Jln. Demak No 153, Surabaya 60173 Tlp. (031) 5322662 Faks. (031) 5312088</p>
 <p>9. ALINDO HIDRAUTECH // Jln. Simpang Darmo Permai Selatan VII/16 Tlp. (031) 7317754 Faks. (031) 7317754 Surabaya</p>	 <p>PT. APK</p> <p>10. PT ARTHA PERMAI KENCANA // Jln. Gembong 18 Surabaya 60141 Tlp. (031) 371 8489 Faks. (031) 371 9462 HP. 081 332 291 999</p>	 <p>SINAR SURYA SEJAHTERA</p> <p>11. CV SINAR SURYA SEJAHTERA // Citra Garden C5-18 Sidoarjo Tlp. 031 71500948</p>	 <p>INDOMOBIL HINO Solusi Transpor Andal & Terpercaya</p> <p>12. PT. INDOMOBIL PRIMA NIAGA (KLETEK) // Jln. Raya Kletek No. 9 Taman Sidoarjo 61257 Tlp. (031) 787 8000 (htg) Faks. (031) 788 2163 HP. 081 2356 0877</p>
 <p>INDOMOBIL HINO Solusi Transpor Andal & Terpercaya</p> <p>13. PT. INDOMOBIL PRIMA NIAGA (GUBENG) //Jln. Raya Gubeng No. 17, Surabaya 60281 Surabaya Tlp. (031) 5033151, 50333154 Faks. (031) 5032848</p>	 <p>Toppower</p> <p>14. Pill Top Power // Jln. Klampis Anom No. 12 Surabaya Tlp. (031) 355 6666</p>	 <p>PT. MERCU GRAMARON</p> <p>15. PT MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti - Surabaya Tlp. (031) 5932600 - 2700 Faks. (031) 5946370</p>	 <p>16. PT BUMI BENOWO SUKSES SEJAHTERA // Graha Gramaron Jln. Bunguran 23-25A Surabaya Tlp. (031) 355 6666</p>
 <p>17. PT Rajawali Shakti Nusantara // (Graha Rakmat 1st Floor) Jln. Raya Prambanan No. 5 Surabaya 60131 Tlp. (031) 31 5010076 Faks. (031) 5010085</p>	 <p>intiland</p> <p>18. PT INTILAND GRADE // Spazio, 8th Floor, Graha Festival Kav. 3 Jln. Mayjend Yono Soewoyo Graha Famili - Surabaya Tlp. (031) 9900 0980 Faks. (031) 9900 1050 Hp. 085646032553</p>	 <p>PT. SARI MAS PERMAI</p> <p>19. PT SARIMAS PERMAI // Jln. Waru Gunung No.23, Surabaya - East Java, Indonesia Tlp. (031) 7662434 Faks. (031) 7666662</p>	 <p>Mercedes-Benz</p> <p>20. PT HARTONO RAYA MOTOR // Authorized Mercedes-Benz Dealer Jln. Demak 166-168 Surabaya 60172 Tlp. (031) 5321481, 5314417 Faks. (031) 5315566, 5321385</p>
 <p>TQ TOTAL QUALITY</p> <p>21. PT TOTAL QUALITY INDONESIA THE BEST CORPORATE MOTIVATOR // Surabaya Office: Graha Total Quality Jln. Jemursari No. 58B, Surabaya Tlp. (031) 8484690 – 95 Faks. (031) 8484696</p>	 <p>FOTON</p> <p>22. PT FOTON MOBILINDO // Jln. Rungkut Industri Raya No. 21 Surabaya Tlp. (031) 88187722 Mobile. 081335681555 / 031 8815344</p>	 <p>KADIN INDONESIA</p> <p>23. KADIN JATIM // Jln. Bukit Darmo Raya 1 Graha Famili, Surabaya Tlp. (031) 7349231 / 7349232 Faks. (031) 7349235 / 7349236</p>	 <p>24. ORGANDA TANJUNG PERAK // Mastrip Kurung SLT 5 Surabaya 60165 Tlp. (031) 3293615 / 3295574</p>
 <p>PSB PT. PRIMA SENTOSA BAN Authorized Distributor MICHELIN</p> <p>25. PT PRIMA SENTOSA BAN // Jln. Kalianak 70-72 Surabaya Ademrowo, Surabaya Tlp. (031) 7482100 / 7483100 Faks. (031) 7495757</p>	 <p>andalasjaya corporation</p> <p>26. ANDALAS JAYA CORPORATION // Jln. Raya Suatantra NO. 71, Kav. 4, Jati Asih- Bekasi Tlp. (021) 32951060 Faks. (021) 82424566 JL. Pahlawan Komp. Mutiara Regency Blok A2-20, Jati - Sidoarjo Tlp. (031) 72993999 Faks. (031) 70771444</p>	<p>UD.ROHMA</p> <p>27. UD. ROHMA // Jln. Raya Mojokrapak No. 146 Jombang HP. 082143702687</p>	 <p>ADICITRA</p> <p>28. PT ADICITRA BHIRAWA // Mastrip Karang Pilang No. 70 Surabaya Tlp. (031) 7671888 / 77888889 Faks. (031) 7660398</p>
 <p>Asosiasi Pengusaha Hutan Indonesia</p> <p>29. ASOSIASI PENGUSAHA HUTAN INDO- NESIA // Gd. Manggala Wanabakti Blok 4 Lt 9 Ruang 915 – 917 Jln. Gatot Subroto Senayan Jakarta 10270 Tlp. (021)-5734395 Faks. (021)-57902769</p>	 <p>ASMINDO</p> <p>30. ASMINDO // Lotus Sentra Niaga Blok D-9 Jln. Ketintang Baru Selatan I/50 Surabaya 60231 Jawa Timur Tlp. (031) 8299205 / 70577902 Faks. (031) 8299206</p>	 <p>INSA</p> <p>28. INSA // Jln. Perak Timur No. 212 Surabaya Tlp. (031) 3292447 Faks. (031) 3291173</p>	 <p>THE PRAMBANAN RESIDENCE</p> <p>29. THE PRAMBANAN RESIDENCE PT KARYA MULTIKARSA // Jln. Raya Prambanan Lidah Kulon Kav. 34-35 Surabaya Tlp. (031) 7510375 Faks. (031) 7511111</p>



SOHO Natura, sebuah potensi investasi yang menjanjikan dengan lokasi yang terletak di tengah-tengah perumahan Graha Natura yang nantinya akan dihuni hingga 2000 kepala keluarga.

Dengan 3 lantai dan 2 akses, SOHO Natura berbeda dengan SOHO kebanyakan. Area bisnis yang berada di lantai 1 memiliki akses yang menghadap ke jalan utama. Sedangkan area hunian di lantai 2 dan 3 memiliki akses tersendiri yang menghadap ke cluster perumahan.

Dapatkan kesempatan perdana, miliki salah satu dari 24 unit Tahap 1 SOHO Natura dengan harga khusus. Pembayaran uang muka 50% dapat diangsur 24 bulan. Kesempatan istimewa ini berlaku hingga 20 Juli 2014.



Marketing Office
 Kompleks Perumahan Graha Natura
 Jl. Sambikerep, Lontar - Surabaya
 T 7412 999 | 7777 9292



KAMI PEDULI BISNIS ARMADA ANDA

GPS ANDALAS hadir sebagai sarana solusi atas tantangan kebutuhan armada transportasi anda, dan bersama kami menuju ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 39001

Aplikasi ITMS (Intelligent Transportation Management System) yang terintegrasi langsung pada perangkat Gps Tracker pada satelit gps produk terbaru milik kami telah hadir guna memudahkan anda para pengusaha transportasi dalam mengontrol seluruh aset armada kendaraan dan muatan agar lebih praktis serta lebih aman, rangkaian fitur gps andalas didesain secara khusus untuk pencapaian tujuan bisnis anda.



We are proud to be apart of you and come to join us to be leading of innovators, Proof it..

Info : 031-72993999 / Pin : 75EBE0F1
SMS / WA 081358323800

Email : marketing@gpsandalas.com
<http://www.gpsandalas.com>