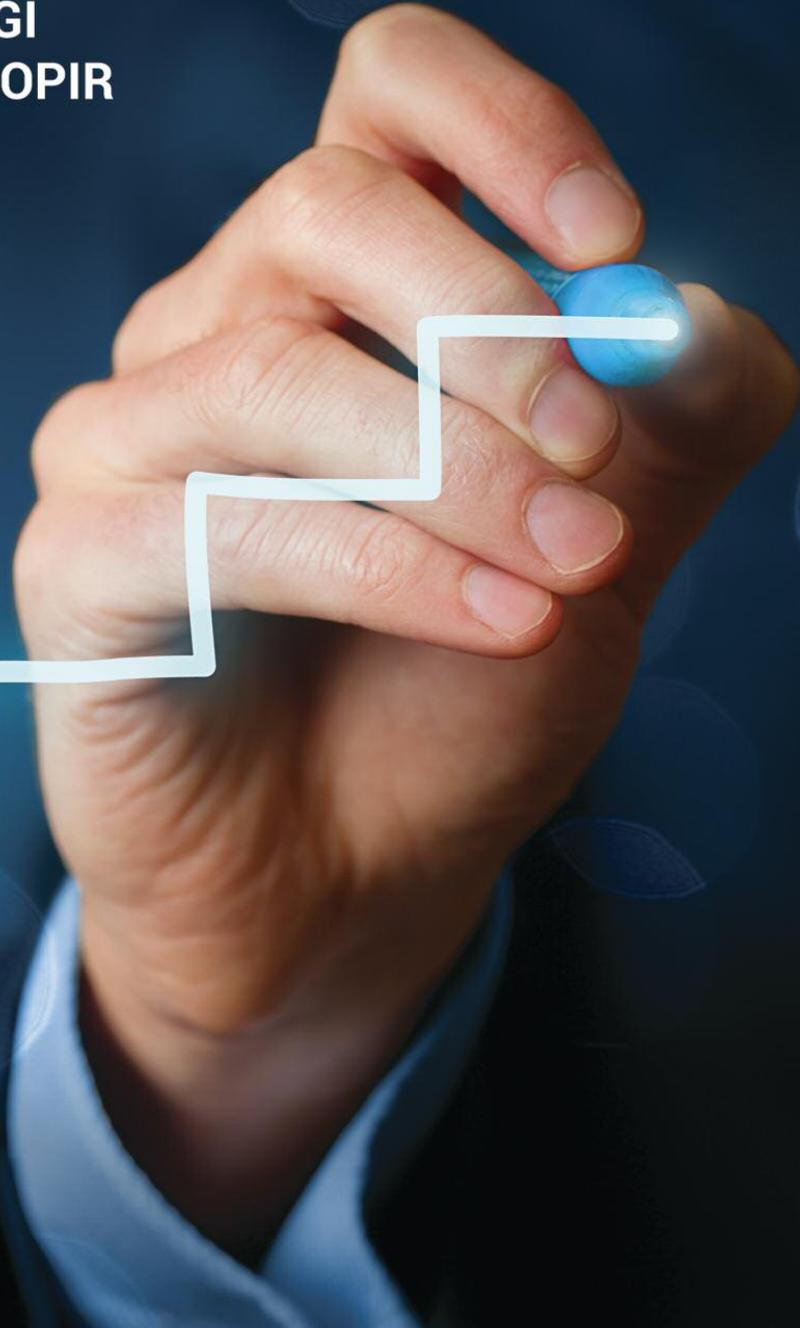


BUSINESS PRODUCTS MARKET

# TRUCKMAGZ

FEB  
2018

LAGI-LAGI  
MENYOAL SOPIR



IDR 50.000



Edisi 44 / IV / 2018

**MITRA KERJA  
ATAU KARYAWAN?**



TRUK MULTIAXLE MENANTI REGULASI

PERSPEKTIF LOGISTIK OMNI-CHANNEL

KEGAGALAN REM JADI SOROTAN

AMAN DENGAN MOBIL GENDONG

FORM BERLANGGANAN eMAGZ

**MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:**

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

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

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

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

TELEPON / FAX / HP : \_\_\_\_\_

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

PILIHAN  
PAKET LANGGANAN : \_\_\_\_\_

MULAI LANGGANAN : EDISI : \_\_\_\_\_ / BULAN : \_\_\_\_\_

Tunai  Transfer

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

NOTE : MOHON BUKTI TRANSFER DILAMPIRKAN BESERTA FORMULIR YANG TELAH DI ISI KE EMAIL BERIKUT INI :  
info@truckmagz.com atau rohman.arveo@gmail.com

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



BIAYA PAKET LANGGANAN eMAGZ	
1 TAHUN (12 EDISI)	Rp 310.000
6 BULAN (6 EDISI)	Rp 155.000

## PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo  
Telp 031-85581699 , 085 63666607 (Rohman)



**PT. INDORETREADING**  
AND TIRE SERVICES

**TOTAL BIAYA BAN TINGGI ?  
KAMI SOLUSINYA!!!**



BIAS 6X

RADIAL 4X

**Lebih Hemat 40%**

**ITMS®** *Integrated Tire Management Solutions*

**KOMPLEKS HYUNDAI MULTIGUNA II**  
Jl. Tanjung No. 10 & 12 Lippo Cikarang  
Bekasi 17550, Indonesia

T : 021 8990 3579  
M : 0817 600 1855 / 0819 3248 2842  
E : [info@indoretreading.com](mailto:info@indoretreading.com)

SATU-SATUNYA  
RETREADER BERSERTIFIKASI  
ISO 9001:2008



ISO 9001:2008 Cert. No.: 69789



## Menantikan Paradigma Baru Sopir Angkutan Profesional

Salah satu ujung tombak dalam industri transportasi logistik adalah sopir. Kekhawatiran para pengusaha angkutan barang akan kelangkaan pengemudi profesional yang mulai dirasakan beberapa tahun belakangan ini, memicu munculnya wacana untuk menjadikan sopir sebagai karyawan mereka. Namun hal ini belum memungkinkan untuk diwujudkan dalam waktu dekat, mengingat UU Nomor 13 Tahun 2003 yang mengatur tentang Ketenagakerjaan di Indonesia belum mengaturnya. Di lain pihak, tidak sedikit pengusaha *trucking* yang merasa justru akan terbani jika sopir angkutan barang harus ditanggung sebagai karyawan dengan banyaknya biaya eksekusi yang ditimbulkannya. Bagi sebagian besar pengusaha angkutan barang di Indonesia mengaku lebih nyaman dengan skema mitra kerja yang sudah berjalan selama ini. Sementara sistem karyawan hanya cocok diterapkan bagi tenaga kerja dengan jam kerja teratur dan waktu produktifnya dapat ditentukan. Sedangkan sopir, tidak mengenal batasan waktu dalam operasionalnya mengingat kondisi eksternal seperti kemacetan lalu lintas atau waktu tunggu saat *loading-unloading* yang sangat memengaruhinya.

Sejatinya keresahan pelaku bisnis angkutan barang terkait kelangkaan sopir ini dapat dijadikan *trigger* untuk terciptanya paradigma baru, bahwa pengemudi truk adalah profesi yang membanggakan bagi pelakunya. Sebab dari sisi pendapatan, umumnya sopir truk mampu mengantongi pundi-pundi melebihi gaji karyawan staf di perkotaan. Sebenarnya yang tidak menarik bagi pasar adalah pengemudi yang tidak kompeten. Seperti kerap menimbulkan kecelakaan, kerusakan bahkan kehilangan barang, yang pastinya akan membuat pendapatannya di bawah penghasilan yang layak. Namun bagi pengemudi yang kompeten sudah seharusnya lebih dihargai. Maka pendidikan vocational (kejuruan) untuk meningkatkan kompetensi pengemudi mutlak diperlukan. Tujuannya agar sopir truk tidak selalu dituding sebagai biang masalah melainkan dapat menjadi bagian dari solusi bagi perusahaan untuk meningkatkan profesionalitas dan layanannya. Pemerintah dalam hal ini Kementerian Ketenagakerjaan diharapkan dapat mendukung upaya meningkatkan kompetensi pengemudi truk Indonesia melalui jalur pendidikan vocational secara formal. Tujuannya agar para pengemudi dapat siap menghadapi persaingan dalam industri angkutan barang dan bisa meningkatkan kompetensi di bidangnya.

### REDAKSI

**Pemimpin Umum**  
Ratna Hidayati

**Penanggung Jawab**  
**/Pemimpin Redaksi**  
Ratna Hidayati

**Pemimpin Perusahaan**  
Felix Soesanto

**Redaksi**  
Sigit Andriyono  
Abdul Wachid  
Citra D. Vresti Trisna  
Antonius Sulistyono

**Fotografer**  
Giovanni Versandi

**Iklan**  
Sefti Nur Isnaini

**Kontributor Ahli**  
Zaroni

**Accounting**  
Evi Kumala Putri

**Sirkulasi**  
Muhammad Abdurohman

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

 TruckMagz  
 @TruckMagz  
www.truckmagz.com



Cover

## LAGI-LAGI MENYOAL SUPIR / 44

Ilustrasi: TruckMagz

## DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #44

Laporan Utama	06 WACANA SOPIR JADI KARYAWAN
	10 RITASE TENTUKAN PRODUKTIVITAS
	14 SOPIR MUDA TERBILANG LANGKA
	18 PERUSAHAAN ANGKUTAN PRIORITASKAN GAJI SOPIR
	22 PERKUAT LOYALITAS DENGAN PENINGKATAN KESEJAHTERAAN SOPIR
	26 MENUNTUT PROFESIONALITAS SOPIR
Liputan khusus	30 KNKT SOROTI KEGAGALAN REM
	34 MUATAN BERLEBIH SUMBANG KEGAGALAN REM
Market Review	40 POTENSI TRUK MULTIAXLE TERGANTUNG REGULASI OVER-TONASE
Rantai Pasok	44 OMNI-CHANNEL PERSPEKTIFLOGISTIK
Leader interview	48 TRUKITA
Mata Lensa	52 TRUK AERIAL PLATFORM DINAS KEBERSIHAN & PERTAMANAN SURABAYA
Data Gaikindo	56 UPDATE DATA GAIKINDO JANUARI - DESEMBER 2017
Atpm Update	60 TATAP 2018, MERCEDES-BENZ UBAH STRATEGI BISNIS
	61 MINI KONSER SOSIAL MITSUBISHI FUSO
Info Produk	62 EPOOOL
Bursa Truk	64 INDEKS HARGA TRUK BEKAS
Otobus	64 TREN BUS DOUBLE DECKER DI LAYANAN BUS AKAP
Tips & Trik	68 TROUBLESHOOTING TRUK LIFTGATE
	68 CARA TRANSPORTASI AMAN DENGAN MOBIL GENDONG
Truk Special	82 ARTICULATED AERIAL PLATFORM
Komunitas	76 CANTER MANIA INDONESIA COMMUNITY

Penerbit  
**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

Percetakan  
**PT UNIGROW KREATIFINDO**

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo  
Tlp. 031-8077561

# Wacana 1 Sopir Jadi Karyawan

Teks: Sigit Andriyono, Citra Dara Vresti Trisna, Antonius Sulistyio  
Foto: Giovanni Versandi

Profesi pengemudi truk di Indonesia belum bisa disejajarkan dengan kondisi yang terjadi di belahan negara maju seperti di Eropa atau Amerika, yang menjadikan profesi sopir truk sebagai pekerjaan yang membanggakan dan dapat diandalkan bagi para pelakunya. Secara komposisi, jumlah pengemudi berkualitas lebih sedikit dibandingkan dengan sopir dengan *skill* seadanya. Meski data akurat mengenai jumlah sopir truk ini belum tersedia di Indonesia, kebanyakan pelaku dalam industri angkutan barang merasakan kesulitan dalam mendapatkan tenaga kerja sopir yang kompeten. “Kondisi saat ini, kami sebagai pengusaha angkutan merasakan kekurangan sopir dan jumlahnya cenderung minus,” kata Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik DPP Asosisasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo).

Senada dengan Kyatmaja, menurut Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta Mustadjab Susilo Basuki, untuk mendapatkan sopir-sopir sembarangan memang banyak tetapi untuk mendapatkan sopir-sopir berkualitas dengan kualifikasi sesuai permintaan perusahaan angkutan memang semakin langka. “Sopir berkualitas di sini maksudnya punya SIM benar atau SIM-nya bukan nembak, dia punya uji kompetensi, dan bisa dikatakan sopir berkelaslah. Kelangkaan sopir ini terasa karena adanya tuntutan dari *customer* kami dan perusahaan truk, yang sadar bahwa

kami tidak boleh lagi memberikan unit armada kami yang nilai investasinya miliaran itu kepada sembarang sopir. Kesadaran inilah yang ikut menciptakan kelangkaan sopir. Kalau dulu kami bisa seadanya mau berapa sopir asal ada yang bisa membawa, tidak masalah tanpa ada seleksi yang ketat. Sekarang sistem transportasi angkutan darat sudah berubah ke arah yang lebih baik maka kualifikasi pengemudi juga menjadi syarat mutlak, sehingga jumlah sopir dengan kualifikasi yang memadai juga menjadi langka,” ujar Mustadjab.



Berangkat dari kelangkaan sopir berkualitas ini kemudian muncul wacana untuk menjadikan sopir sebagai karyawan dan bukan lagi mitra kerja. Padahal selama ini sopir mempunyai ikatan kerja dengan skema kemitraan. Menurut Direktur PT Dunia Express Trasindo (Dunex) Jimmy Ruslim, wacana sopir truk dijadikan karyawan ini sebenarnya berangkat dari kondisi saat ini di mana ke depannya jumlah sopir ini akan semakin sulit untuk didapatkan karena tingkat regenerasinya semakin menurun dari tahun ke tahun.

“Apa insentifnya? Yang terpikir oleh kami adalah salah satu kemungkinannya menjadikan sopir menjadi karyawan. Tapi wacana ini juga belum pasti untuk kami terapkan karena kami juga masih pelajari kemungkinannya bagaimana. Sejauh ini memang di DPP maupun DPD Aptrindo pun belum saya *sounding* mengenai wacana ini, namun kalau kita melihat negara-negara maju itu kan keadaannya seperti itu, sopir adalah pemilik kendaraan itu sendiri dan yang menerapkan ini kebanyakan di negara-negara Eropa, Amerika, Australia. Tapi memang masih beda jauh antara kondisi di negara maju dengan di negara kita mengenai sopir truk ini, dan di negara-negara Asia pun juga belum menerapkan sopir adalah karyawan atau pemilik armada truk. Bahkan di Jepang pun yang notabene negara paling maju di Asia, truk itu masih dimiliki oleh perusahaan-perusahaan angkutan di sana,” ujar Jimmy.

Kyatmaja mengatakan, wacana sopir truk menjadi karyawan bukan lagi mitra kerja sebenarnya sah-sah saja. Namun menurutnya, selama ini yang dikecualikan untuk menjadi karyawan oleh pemerintah ada beberapa profesi yang diperbolehkan untuk *outsourc*e seperti satpam, sopir, dan *cleaning service*. “Selama ini memang sopir itu sebagai mitra kerja. Jika ditetapkan sebagai karyawan, yang agak susah itu karena sopir tidak terikat jam kerja. Contoh, kemacetan siapa yang bisa memprediksi? Tidak ada kan. Kemudian untuk perjalanan jarak jauh, sopirnya mau bekerja berapa jam juga tidak bisa ditentukan karena dia bisa bekerja kapan saja.

Permasalahannya kalau sopir sebagai karyawan, kami juga mesti membayar *shift* satu, *shift* dua, dan *shift* tiga seperti di pabrik. Belum lagi kalau ada *overtime* dan segala macam. Industri ini tidak akan mampu membayar sopir dengan skema semacam itu, karena angkutan itu sendiri sebagai *supporting* industri dan bukan merupakan industri utama. Sedangkan industri kami kalau menerapkan sopir sebagai karyawan dengan banyaknya biaya yang dibutuhkannya, apakah mampu menopang dan bertahan?” ujar Kyatmaja.



**Kyatmaja Lookman**, Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik DPP Aprindo

“Saya pribadi lebih cenderung ke mitra kerja. Karena ketika sopir keluar berhenti kerja, perusahaan tidak keluar biaya. Dalam praktik beberapa perusahaan angkutan ini menganut pola yang berbeda dalam hubungannya dengan sopir. Pertama ada model borongan, dalam hal ini mitra kerja misalnya untuk trayek panjang ongkosnya Rp 1,5 juta termasuk gaji, biaya solar, dan biaya lain-lain selama dalam perjalanan. Itu juga jam kerja tidak mengikat maksudnya absensi,” kata Chandra Budiwan, Ketua DPD Aprindo Jateng.

Sementara itu menurut Ketua DPD Aprindo Jatim Yonathan Himawan Hendarto, pihaknya lebih condong menerapkan pemakaian sopir melalui sistem *outsourc*e lantaran barang yang diangkut adalah milik konsumen. “Saya tidak melihat nilai positifnya seandainya sopir itu menjadi karyawan perusahaan. Jika menjadi karyawan tentu harus tunduk pada semua peraturan pemerintah mengenai pekerjaan. Sementara dalam bidang ini, sopir bukanlah pekerjaan yang memerlukan pendidikan tinggi dengan kompetensi jauh dari kemampuan pekerja kantoran, dan sepertinya baik dipekerjakan secara *outsourc*e atau mitra kerja. Beda dengan sopir limbah B3 atau BBM yang mereka harus muat satu jenis barang dan harus mengikuti aturan perusahaan layaknya karyawan *fulltime*. Kami pengusaha *trucking* yang harus dibatasi dengan aturan karyawan yang mengikat seperti dalam UU untuk sopir, ini akan sangat merugikan. Bukan karena kami ingin menang sendiri, tetapi jika ada pilihan kami pilih yang lebih fleksibel tanpa mengabaikan pendapatan *driver*,” ujar Yonathan.

Sedangkan Syaiful Bahri mewakili pengusaha *trucking* Banten merasa keberatan dengan wacana ini. “Jujur saja ini berat bagi saya, karena bagi saya sistem kemitraan itu yang paling nyaman. Karena ketika sopir harus jadi karyawan, kami akan kesulitan membayar jam kerja ketika sopir-sopir itu ke luar kota. Yang jelas adalah kami dari Aprindo Banten tidak setuju apabila ada sistem karyawan. Kalau pun harus jadi karyawan itu hanya mungkin bila sopir yang bekerja di ruang lingkup kawasan. Kalau begitu kami setuju untuk memberikan gaji. Kalau kita bicara karyawan, berarti secara otomatis ada *overtime*, tentu saja kami tidak bisa membayar karena ongkos pengiriman barang tidak sebanding dengan gaji karyawan. Perjalanan sopir dari Jakarta ke Surabaya itu perlu beberapa hari. Kalau mereka harus jadi karyawan, berapa harus kami bayar mereka. Itu tidak masuk akal,” kata Ketua DPD Aprindo Banten ini.

## Belum Ada Dasar Hukum

---

Selama ini Kementerian Ketenagakerjaan Republik Indonesia memang belum mengatur mengenai konsep status sopir sebagai karyawan. Terkait status karyawan maka akan bersinggungan dengan waktu kerja. Undang-undang (UU) Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan Pasal 77 tentang Waktu Kerja ayat (2) menyebutkan bahwa waktu kerja meliputi tujuh jam satu hari dan 40 jam satu minggu untuk enam hari kerja dalam satu minggu; atau delapan jam satu hari dan 40 jam satu minggu untuk lima hari kerja dalam satu minggu. Pada ayat (3) juga dinyatakan bahwa ketentuan waktu kerja sebagaimana dimaksud dalam ayat (2) tidak berlaku bagi sektor usaha atau pekerjaan tertentu. Menurut Penjelasan Pasal 77 ayat (3) UU Ketenagakerjaan, yang dimaksud sektor usaha atau pekerjaan tertentu dalam ayat ini misalnya pekerjaan di pengeboran minyak lepas pantai, sopir angkutan jarak jauh, penerbangan jarak jauh, pekerjaan di kapal (laut), atau penambangan hutan.

Berdasarkan acuan pada UU Ketenagakerjaan inilah posisi tawar sopir menjadi karyawan semakin lemah. “Sebenarnya DPP Aprindo sudah pernah menghadap Menteri Ketenagakerjaan Bapak Hanif Dhakiri. Saat itu Pak Hanif mencontohkan petani pisang Sunpride di Lampung, di mana itu sifatnya musiman dan jam kerjanya tidak menentu. Tapi kalau dipaksakan sesuai jam kerja standar maka itu tidak dimungkinkan menurut Pak Menteri. Malah bisa-bisa pekerjaan sebagai petani pisang jadi tidak ada dan kami

tidak ada yang bisa makan pisang lagi. Karena harga pisang tidak bisa menopang tenaga kerja dengan konsep standar atau sesuai dengan jam kerja. Makanya itu ada peraturan menteri perkecualian untuk pekerjaan-pekerjaan tertentu seperti pekerjaan petani pisang tadi. Pak Hanif juga mengatakan bahwa konsep ini juga bisa diterapkan kepada sopir,” kata Kyatmaja Lookman. Ia mengatakan, dalam konteks ini DPP Aprindo mencoba memfasilitasi dengan skema seperti yang diterapkan pada petani pisang tadi. “Kalau ditanya setuju atau tidak setuju wacana sopir sebagai karyawan, saya mewakili DPP Aprindo tidak bisa banyak komentar. Karena ada teman-teman di Aprindo yang pakai sistem karyawan dan ada anggota kami yang pakai sistem mitra juga, walaupun praktiknya kebanyakan mitra kerja. Di sini saya tidak mewakili pihak mana yang setuju atau tidak setuju dengan wacana tersebut, karena itu tergantung pada kebijakan dari masing-masing perusahaan. Terpenting di sini sopir itu adalah aset perusahaan yang sudah semestinya diupah secara layak, diperhatikan kesejahteraannya, dan diberikan pelatihan meskipun posisi sopir sebagai mitra kerja,” ujar Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik DPP Aprindo ini.

Sedangkan menurut Mustadjab, konsep sopir sebagai karyawan mungkin lebih sesuai jika konteksnya dilihat demi menempatkan posisi pengemudi agar setara dengan status karyawan. “Aprindo dengan tim lembaga bantuan hukum kami sudah bertemu dengan Pak Menteri Ketenagakerjaan, dan kami mau merumuskannya karena pemerintah juga menuntut transparansi. Salah satu agenda besar Aprindo tahun 2018 ini adalah merumuskan poin-poin terkait sopir yang harus diperlakukan layaknya karyawan tetapi aturan utamanya dalam batasan-batasan yang sekarang ini sudah kami terapkan dengan skema kemitraan ini. Artinya, kami pengusaha sudah memberikan kenikmatan seberapa besar kepada sopir kami, *ya* harus kami *declare* karena hal ini terkait kewajiban sopir membayar pajak karena setiap pekerja wajib mempunyai NPWP. Di sini akan lebih terantau penghasilan seorang sopir di mata keluarganya, karena semua pendapatan yang diterimanya akan tercantum dalam laporan wajib pajak. Jadi sopir yang pendapatan per bulannya Rp 6-7 juta sudah tidak bisa berbohong lagi dengan mengatakan cuma terima Rp 2,5 juta kepada istri atau keluarganya,” kata Mustadjab.



# Ritase Tentukan Produktivitas

Teks: Sigit Andriyono, Citra Dara Vresti Trisna, Antonius Sulistyio  
Foto: Giovanni Versandi

Produktivitas seorang pengemudi sangat dipengaruhi oleh keahlian dan kemampuan dalam mengemudikan kendaraannya secara baik dan benar, termasuk pada saat proses *loading-unloading* yang cukup menyita waktu pergerakan truk. Selain itu, faktor penentu produktivitas sopir juga tak terlepas dari kesadaran pribadi untuk terus melakukan perbaikan diri ke arah yang lebih baik. “Pengemudi truk dikatakan produktif dilihat antara lain dari kehadiran, ritase, waktu tempuh, kebersihan kendaraan, kesiapan kendaraan, dll. Untuk usia produktif seorang sopir antara 20-50 tahun. Meskipun faktor pendidikan dan lama bekerja juga menentukan tingkat produktivitas namun sifatnya tidak mutlak. Karena yang dapat mendukung produktivitas seorang sopir adalah pengetahuan, kemampuan, sikap dan tingkah lakunya,” kata Widya Wibawa, Ketua DPD Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Jawa Barat.

Sementara itu menurut Ketua DPD Aprindo Jatim Yonathan Himawan Hendarto, ukuran produktivitas seorang sopir tercermin dari jumlah hari kerjanya. “Truk itu berapa hari dalam waktu sebulan jalan. Satu hari truk ini harus bisa menghasilkan berapa rit. Satu ritase jika sopir ini terlalu lama akan memengaruhi rata-rata ritase teman kerjanya. Jika rata-rata kerja seorang sopir terlalu jauh dengan sopir lain berarti dia tidak produktif. Memang *trucking* itu pasti bicara *safety* yang utama dan juga tidak mengesampingkan waktu tempuh. Kami tetap membuat patokan maksimal waktu tempuh yang artinya patokan paling lama, dan waktu yang kami berikan cukup masuk akal bisa dicapai. Bagi sopir berumur pun tetap bisa memenuhi target itu 9,24. Jadi dalam waktu itu penghasilan truk itu sudah cukup meng-*cover* semua biaya,” kata Yonathan.

Sedangkan menurut Ketua DPD Aprindo Banten, faktor kenyamanan dalam bekerja juga sangat memengaruhi tingkat produktivitas sopir truk. “Buat mereka yang penting nyaman dalam bekerja, dalam hal ini sudah ter-*cover* asuransi. Selama ini alhamdulillah sudah cukup bagus, karena dengan adanya kemitraan itu ada keadilan. Seberapa banyak mereka kerja, sebanyak itulah mereka dibayar. Di Banten banyak yang puas dengan sistem kemitraan ini karena sopirnya juga sejahtera kok. Dengan sistem kemitraan para sopir lebih tertantang karena semakin mereka banyak muat, semakin banyak pula pendapatan yang mereka bisa dapatkan. Sopir di Banten juga lebih nyaman kemitraan. Pertama sopir punya mobil sendiri, kedua uangnya langsung dipegang sopir,” ujar Syaiful Bahri.

Terkait sopir nakal seperti kerap melarikan atau menggelapkan kendaraan dan muatan, menurut Syaiful, kondisi tersebut lebih dipengaruhi dari faktor internal pengemudinya. “Itu masalah karakter, kebiasaan, harus ada yang namanya pembinaan dan pemberdayaan kepada para sopir. Kalau di tempat saya setiap Senin kami rapat, kami kasih motivasi masalah agama dan sebagainya. Sehingga mereka tidak dilepas begitu saja melainkan dibangun kesadarannya untuk tidak berbuat curang, melacurkan diri dengan mencuri, nilep, dsb. Sekarang di wilayah Banten sedang ramai bajak-membajak *driver*. Ketika mau menambah armada, akan sangat sulit karena mencari sopir yang berpengalaman itu susah. Apalagi mendidik sopir juga bukan pekerjaan mudah. Kalau kami menerima lamaran, pasti banyak yang abu-abu dan masih perlu waktu lama untuk melihat *track record* mereka,” ucapnya.



**Mustadjab Susilo Basuki**

Presiden Direktur

PT Bahtera Anugerah Perkasa

Menurut *Senior Manager Integrated Logistics Services* Jawa dan Sumatera PT Cipta Krida Bahari (CKB Logistics) Herlina Oktaviona Lengkey, meningkatkan produktivitas dalam diri sopir bisa dilakukan melalui *briefing* secara rutin sebelum memulai aktivitas untuk membahas sekaligus melakukan evaluasi semua kegiatan yang berkaitan dengan kendaraan dan selama perjalanan. “Misalnya dalam seminggu ini ada kasus *speeding*, atau *hard brake*, bahkan ada yang mengalami *fatigue* (kelelahan) akibat melewati jumlah waktu mengemudinya. Semuanya itu yang kami bahas pada saat *briefing* sehingga seiring berjalannya waktu terjadi perbaikan. Memang di perusahaan ada yang namanya *reward and punishment* untuk membuat mereka semakin disiplin, tetapi kembali lagi dari *training* awalnya dahulu kemudian baru dibangun *awareness*-nya dan dibantu dengan alat monitor ini sehingga kami bisa mengukur. Hasil ukuran itu yang kami jadikan acuan untuk membangun kesadaran mereka dalam memperbaiki kinerja mereka sendiri, yang bisa terukur dengan jelas melalui *monitoring* dari *fleet management system* yang kami miliki,” kata Herlina. Ia mengatakan bahwa *training driver* dilakukan ketika sopir itu pertama kali dipekerjakan oleh perusahaan, dan kemudian per bulan ada jadwal *training* dan *refreshment*. “Baru nanti per tiga bulan ada *meeting* dengan *customer* atau manajemen dan para sopir kami libatkan sebagai pembicara untuk *safety talk*-nya, dan hal ini menjadi sesuatu yang dibanggakan oleh para *driver*,” ujarnya.

Sedangkan bagi Mustadjab Susilo Basuki, pihaknya menerapkan perhitungan produktivitas sopirnya berdasarkan sistem *on-call basis* dan *rental basis*. “Kalau *on-call* berdasarkan pencapaian hasil ritase sopir per bulan. Misalnya satu hari satu trip paling tidak 22 trip sebulan bisa tercapai dan sopir kami ada yang bisa mencapai sampai 25-30 trip. Itu artinya sopir itu setiap hari masuk kerja. Kalau ada kemacetan yang menyebabkan ritase berkurang kami tidak kenakan penalti apa pun, hanya saja dia harus kehilangan insentifnya. Karena kalau pendapatan kami melebihi apa yang kami targetkan dalam sebulan maka kelebihan itu yang harus dibagi kepada sopir dalam bentuk insentif. Kalau secara *rental basis*, yaitu mobil dan sopir *standby* di tempat *customer* yang menyewa unit kami, maka parameter produktivitasnya berdasarkan tingkat kepuasan pelanggan kami. Kalau pelanggannya puas dan tidak pernah *complaint* maka itu ada insentifnya,” kata *Managing Director* PT Bahtera Anugerah Perkasa ini.

## Survei Sopir Truk

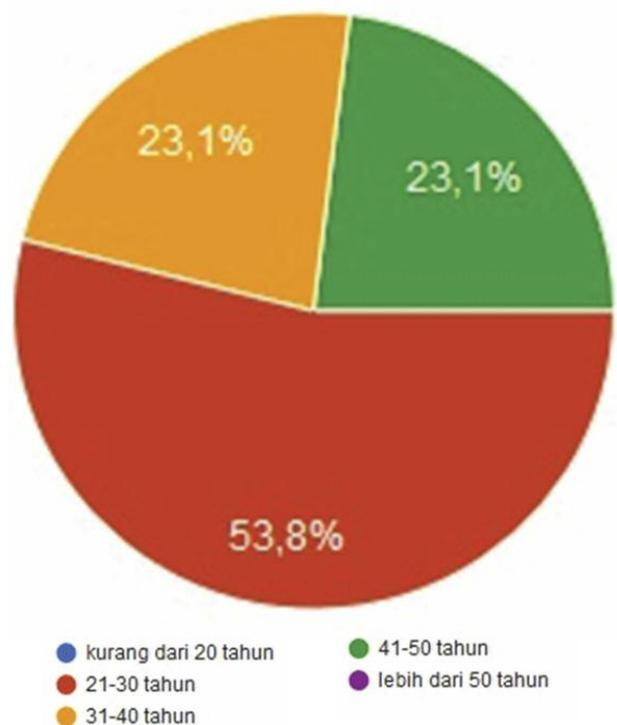
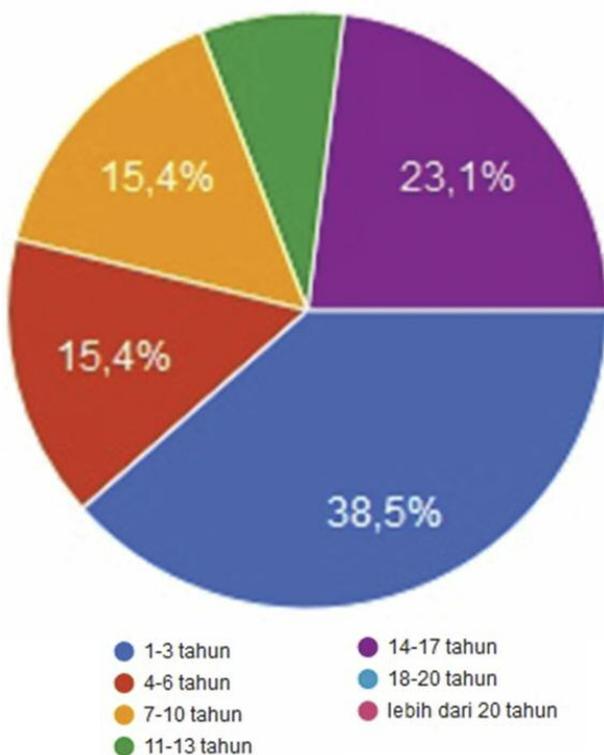
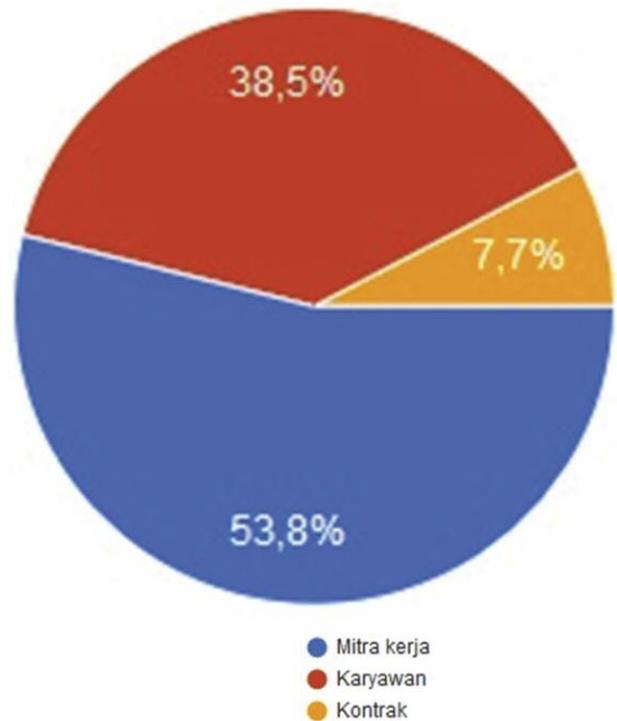
*TruckMagz* telah melakukan survei kepada para sopir truk secara *online*. Dari hasil survei terkait hubungan kerja antara sopir dengan perusahaan *trucking*, mayoritas berstatus mitra kerja sebesar 53,8 persen, untuk posisi karyawan sebesar 38,5 persen, dan sisanya sebanyak 7,7 persen berstatus kontrak kerja. “Saya terhitung baru kerja sekitar 2,5 tahun dan statusnya sopir mitra. Buat saya yang penting perusahaan bisa memberikan asuransi (ke-sehatan dan jiwa) buat saya dan keluarga saya,” kata Adri Erwandiar, salah satu sopir yang menjadi responden dan berdomisili di Jakarta Selatan.

Berdasarkan hasil survei terhadap sopir truk, persentase sopir yang bekerja antara 1-3 tahun sebanyak 38,5 persen, masa kerja 4-6 tahun sebesar 15,4 persen, 7-10 tahun sebanyak 15,4 persen, dan untuk masa kerja 14-17 tahun sebesar 23,1 persen. Rahmad Hidayat, responden asal Bali yang sudah menjadi sopir mitra dengan masa kerja 14-17 tahun di perusahaannya saat ini, justru mendambakan bisa mendapatkan gaji bulanan tetap plus bonus dan THR (Tunjangan Hari Raya). Ia mengakui bahwa selama bekerja sebagai sopir mitra di perusahaan tempatnya bernaung, tidak pernah mendapatkan penghargaan dari program *reward* perusahaan meskipun sudah belasan tahun menjadi mitra kerjanya.

Hasil survei terkait usia sopir saat ini, porsi terbesar diisi oleh kelas usia 21-30 tahun sebesar 53,8 persen, disusul usia antara 31-40 tahun dan 41-50 tahun masing-masing sebesar 23,1 persen.

Sopir yang masih usia muda boleh jadi lebih melek teknologi truk. Seperti diungkapkan oleh seorang responden lulusan SMA dengan masa kerja sebagai sopir truk antara 4-6 tahun ini. "Saya ingin bisa membawa truk baru dan saya berharap ada peremajaan armada di perusahaan tempat saya bekerja sekarang," kata Fariza Satya Manggala, sopir mitra berusia 23 tahun yang berdomisili di Sumberejo, Malang, Jawa Timur.

Terkait usia sopir, Mustadjab Susilo Basuki lebih mengutamakan sopir dengan usia muda. "Sopir yang sudah tua biasanya suka pasang harga dan biasanya kalau disuruh-suruh agak berat, karena mereka tidak sanggup karena menyangkut fisik. Sedangkan kalau sopir yang masih muda-muda biasanya lebih patuh," ujarnya.





# SOPIR MUDA

## Terbilang Langka

Teks: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyono  
Foto: Giovanni Versandi

Regenerasi pengemudi mutlak diperlukan untuk melahirkan bibit-bibit baru sesuai kebutuhan dalam industri transportasi barang saat ini. Regenerasi sopir yang terjadi di Indonesia umumnya memang berawal dari seorang kernet atau pembantu sopir. “Biasanya regenerasi sopir itu dari kernet dahulu. Karena kalau dari kernet mereka sudah tahu semuanya. Setelah sekian lama menjadi kenek dan kami lihat mumpuni, kami masukkan ke *driving school* yang kami miliki selama 2-3 bulan. Di situ bukan cuma diajarkan tentang mengemudi tetapi juga diajarkan mengenai pemahaman mekanik dasar dan pengetahuan tentang surat-

surat atau administrasi. Misalnya, si *customer* membutuhkan lembar DO yang ini dan tanda tangan di sini. Termasuk tata cara pemuatan barang atau prinsip-prinsip dasar saat *loading* seperti barang yang berat harus di bawah, *lasing* atau pengikatan *lasing* (penguat) seperti apa. Untuk mekanik dasar supaya sopir memahami saat mengalami masalah kendaraannya yang sifatnya bisa ditangani sendiri, sehingga tidak perlu harus *storing*. Setelah lulus dari *driving school* ini barulah mereka dikasih mobil. Itulah proses yang kami lakukan untuk meregenerasi sopir,” kata Jimmy Ruslim, Direktur PT Dunia Express Trasindo (Dunex).

*Managing Director* PT Bahtera Anugerah Perkasa, Mustadjab Susilo Basuki mengatakan, untuk regenerasi sopir yang dilakukannya selama ini menganut sistem lingkaran dalam atau internal rekrutmen. “Sopir-sopir yang kami punya mereferensikan saudaranya, temannya, atau tetangganya sekampung yang dia kenal baik untuk direferensikan jadi sopir di perusahaan saya. Kemudian kami lakukan tes dan jika memungkinkan untuk membawa kendaraan dengan kualifikasi SIM yang sesuai maka bisa menjadi sopir kami,” ujar Mustadjab.

Regenerasi idealnya memang melakukan peremajaan atau pembaruan dalam hal usia sopir yang dipekerjakan. “Kalau untuk posisi sopir pendidikan dasar memang tidak ada batasan, terpenting umurnya sudah bisa mendapatkan SIM B umum. Tapi memang kalau kami lihat beberapa waktu sebelumnya, kebanyakan lulusan SD. Nah, pendidikan ini salah satu pemicunya, sebab kecenderungannya kalau mereka sudah semakin tinggi pendidikannya, mengingat pemerintah mewajibkan wajib belajar sembilan tahun atau sampai lulus SMP, maka mereka semakin lama akan meninggalkan profesi ini,” kata Jimmy. Ia mengatakan, sopir dengan lulusan SD yang bekerja di perusahaannya ada sekitar 40-50 persen, SMP sekitar 30 persen, dan sisanya SMA. “Berdasarkan survei yang kami lakukan, paling besar itu umur 40-50 tahun sekitar 40 persen, usia antara 50-60 tahun komposisinya 20 persen, dan yang usia muda ini yang ternyata sedikit sekitar 10-20 persen. Memang maksimum usia sopir yang kami pekerjakan sampai 55 tahun, bahkan sopir yang sudah lebih dari 55 tahun dan masih kami pakai juga masih ada tetapi hanya sedikit sekitar 5-10 orang. Pertimbangannya karena dia masih sehat dan masih mau untuk bekerja *ya* mengapa tidak sejauh mereka masih kuat,” ujarnya.

**“Saat rekrutmen memang kami lebih mencari sopir yang umurnya rata-rata di bawah 50 tahun, antara 35-40 tahun. Saat ini kebanyakan sopir kami usianya rata-rata 18-20 tahunan karena usia sopir di *range* ini lebih mudah diatur ketimbang**

**sopir yang sudah tua-tua umurnya. Sebab kalau sopir yang sudah tua ada daya tawar-menawarnya dan apa pun harus negosiasi, misalnya uang jalan mesti nego atau kalau harus menginap minta tambahan dan harus negosiasi *lah*. Jumlah sopir di tempat kami totalnya ada 30 orang, sekitar 50 persen berusia 25 tahun ke bawah, 25 persen kisaran 25-30 tahun, usia 30-40 tahun sekitar 15 persen, dan 10 persen di atas 40 tahun. Usia sopir yang masuk kategori tua memang sedikit jumlahnya karena tahun lalu kami sudah melakukan peremajaan pengemudi, dan sejauh ini memang masih kekurangan karena ada sekitar 4-5 mobil yang belum ada sopir batangnya karena setiap lima kendaraan harus ada enam sopir di tempat kami,” ujar Mustadjab.**

Mustadjab juga menegaskan bahwa kualifikasi sopir yang memadai tidak memedulikan latar belakang pendidikan, karena pekerjaan sopir ini berdasarkan *skill labor*. “Yang penting bisa membaca, tahu rambu-rambu lalu lintas, dan paham prosedur serah-terima barang yang menjadi kebutuhan dasar. Untuk usia, kami pun tidak ada batasan usia sopir yang sudah tidak produktif itu seberapa. Selama dia masih sehat, masih kuat, SIM-nya masih bisa diperpanjang, dan panca indranya masih memadai, layaklah dia untuk terus jadi sopir. Di perusahaan kami belum ada batasan umur sopir maksimum sampai berapa tahun, misalnya umur 57 tahun harus pensiun seperti karyawan. Kalau dia sudah 60 tahun tetapi masih kuat dan energik kenapa tidak?” kata Mustadjab.



**Chandra Budiwan**

Ketua DPD Aprindo Jateng

Sedangkan menurut pelaku usaha *trucking* di Jawa Tengah (Jateng), usia sopir tidak menjadi kendala dalam rutinitas pengiriman barang. “Kalau biasanya sopir usia 50 tahun lebih masih bisa kerja tergantung dari muatan yang dia bawa. Umur 50-an biasanya tidak dimuati barang untuk ekspor, untuk ekspor lebih mengandalkan sopir yang masih muda. Sopir lama yang sudah tua juga banyak pengalaman di jalan, dalam hal ini paham lokasi-lokasi yang aman untuk parkir. Terkait latar belakang pendidikan, sopir yang berpendidikan lebih cenderung cepat tanggap. Kalau pendidikannya minim kadang perlu menjelaskan beberapa kali baru mereka paham. Ada juga tipe yang pendidikan tinggi menjadi sering komplain, tinggal perusahaan mempertegas untuk sopir seperti itu,” kata Chandra Budiwan, Ketua DPD Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Jateng.

## ORIENTASI UANG

Mekanisme regenerasi sopir juga menjadi ajang untuk mendapatkan karyawan baru bagi perusahaan transportasi. Seperti yang terjadi pada Dunex yang sudah mengangkat sopir mitra menjadi karyawan melalui mekanisme regenerasi sopir. "Kebetulan perusahaan memang butuh posisi tersebut. Kami coba tawarkan mereka untuk menjadi karyawan dan ternyata orangnya mau. Memang di Dunex sendiri ada sopir yang posisinya sebagai mitra dan ada pula sopir yang juga karyawan kami. Perbedaannya, kalau rute pengirimannya sudah bisa ditentukan maka kami pakai sopir mitra. Misalnya untuk angkutan kontainer dengan rute Tanjung Priok-Karawang, sudah *fixed* kilomernya segitu saja. Tetapi kalau rutenya tidak bisa ditentukan, misalnya untuk *milk run* dari pabrik otomotif tempat produksi dan sudah selesai satu kendaraan kemudian dikirim dan rute pengirimannya tidak tentu dalam satu hari dan bisa saja balik lagi ke pabrik otomotif tadi untuk kirim ke konsumennya yang lain, maka kondisi itu mengharuskan kami pakai sopir karyawan. Komposisi terbesar sopir kami kebanyakan mitra sekitar 70 persen," ujar Jimmy Ruslim. Ia pun berbagi kiat untuk mempertahankan sopir yang terbukti memiliki kinerja bagus di perusahaannya. "Intinya, kami perlakukan mereka bukan lagi sebagai mitra tetapi mungkin lebih daripada karyawan. Seperti kami berikan kesempatan untuk berangkat umroh, kami berikan bonus dan jaminan hari tua atau uang pesangon termasuk asuransi hari tua. Lalu kami juga memberikan beasiswa kepada anak-anak sopir kalau berprestasi yang dibuktikan dari nilai rapor," katanya.

Namun bagi Mustadjab, mempertahankan sopir yang punya kinerja bagus bahkan menjadikan sopir loyal kepada perusahaan adalah dengan mempertimbangkan bahwa sopir selalu *money oriented* atau berorientasi pada uang. "Maka dari itu, biasanya kami kasih insentif seperti THR, kemudian kalau sebulan tercapai target *trip*-nya atau di atas target *trip*-nya maka kami kasih insentif langsung, atau kami

kasih tambahan komisi dalam uang borongan. Ada juga program kepemilikan kendaraan bermotor tapi itu sifatnya sangat selektif dan kami tidak umumkan untuk semua sopir, hanya bagi sopir-sopir yang memang loyal dengan kami. Karena yang sudah dikasih fasilitas kepemilikan sepeda motor ini yang sudah ikut dengan kami sekitar 10 tahunan," kata pria yang juga ketua DPD Aprindo DKI Jakarta ini.

*Money oriented* yang dimaksud Mustadjab adalah ketika masuk ke daerah baru misalnya, dan di situ ternyata ada ormas setempat yang minta duit *mel*. Ia menjelaskan bahwa sebetulnya si sopir sudah bisa negosiasi untuk uang *mel*-nya dengan ormas setempat, misal dari Rp 50 ribu bisa ditawarkan jadi Rp 30 ribu umumnya. "Tetapi sopir ini biasanya tidak akan ngomong Rp 30 ribu ke *customer*, paling murah dia bilang Rp 50 ribu dan paling mahal Rp 100 ribu. Nah, dari selisih riil uang *mel* tadi yang mereka kantong sendiri, padahal Rp 30 ribu untuk uang *mel* tadi sudah dianggarkan dalam uang jalan yang besarnya sudah dianggarkan Rp 30 ribu. Uang jalan sopir biasanya buat biaya solar, uang tol, termasuk uang *mel*. Kalau kami tidak penuhi keinginan mereka terkadang mereka suka tidak mau kerja lagi sama kami, hanya karena kami tidak mau nambah uang *mel* yang dalam praktiknya juga untuk keuntungan mereka pribadi. Karena prinsip terkait uang ini menjadi prinsip mereka dalam bekerja," ujar Mustadjab. Padahal, kata Mustadjab, rata-rata pendapatan yang sopir terima itu bisa mencapai Rp 5-6 juta. "Dalam hal finansial terbilang besar, hanya saja mayoritas sopir tidak bisa mengelola manajemen keuangannya dengan baik. Makanya perlu adanya upaya untuk mengelola pundi-pundi sopir ini. Misalnya ada koperasi sopir atau program yang bisa untuk *saving* keuangannya untuk hari tua mereka nanti. Kalau membandingkan dengan karyawan swasta di level staf, lebih membanggakan jadi sopir karena pendapatan sopir di atas UMP DKI saat ini," imbuhnya.

The 16<sup>th</sup>

# IndoBuildTech Jakarta 2018

Indonesia's Biggest Building  
Material & Interior Show

**2 - 6 May 2018**  
Indonesia Convention Exhibition  
(ICE) BSD City, Indonesia

[www.indobuildtech.com](http://www.indobuildtech.com)

**INDO  
BUILD  
TECH**

**INDONESIA  
BUILDING  
TECHNOLOGY  
E X P O**

Sustainable  
Urban  
Development

In Conjunction With :

**Sales Inquiries :**

- Didik, +62 81311050189 ; didik@debindo-ite.com
- Alfin, +62 818192270 ; alfin@debindo-ite.com
- Nia, +62 8159412337 ; nia@debindo-ite.com
- Ike +62 812 1866 3903; ike@debindo-ite.com
- Ridwan, +62 877 7015 5886; ridwan@debindo-ite.com

Find us :

[f indobuildtech expo](#) [t @\\_indobuildtech](#) [i indobuildtech](#) [in indobuildtech-expo](#)

The 3<sup>rd</sup>

# IndoConsTech 2018

The Trade Show and Forum  
For Construction Development

**2 - 6 May 2018**  
Hall 3, Indonesia Convention Exhibition  
(ICE) BSD City, Indonesia

[www.indoconstech.com](http://www.indoconstech.com)

**INDO  
CONS  
TECH**

**INDONESIA  
CONSTRUCTION  
TECHNOLOGY  
E X P O**

Commuting  
Better,  
Connecting  
Faster

ORGANISED BY :



MEDIA PARTNER :

**TRUCKMAGZ**

**Sales Inquiries :**

- Hafiz : +62 811 1044014, hafiz@debindo-ite.com
- Syeren : +62 812 8630 7089, syeren@debindo-ite.com

Find us :

[f indoconstech](#) [t indoconstech](#) [i indoconstech\\_expo](#) [in indoconstech expo](#)



# Perusahaan Angkutan Prioritaskan Gaji Sopir

Teks: Citra, Anton, Sigit



Pada umumnya komponen biaya sopir di masing-masing perusahaan angkutan tidak jauh berbeda. Namun, yang membedakan hanya pada status sopir di perusahaan angkutan tersebut (karyawan atau mitra). Direktur PT Dunia Express Transindo (Dunex) Jimmy Ruslim mengatakan, seorang sopir yang berstatus karyawan di perusahaannya hanya menerima gaji pokok, tunjangan, uang makan. Jumlah ini sama dengan yang didapatkan dengan karyawan pada umumnya.

Sedangkan untuk sopir mitra, komponen biaya sopir meliputi uang jalan yang terdiri dari solar, tol, dan uang untuk membayar pungli di jalan. Menurut Jimmy, jumlah tersebut tidak dipengaruhi (bertambah dan berkurang) karena kinerja sopir, misalnya ketiduran atau terlambat kirim barang ke tujuan. Untuk sopir mitra, kata Jimmy, perusahaan tidak punya kewajiban membayar uang pensiun ketika usia sopir non-produktif. Sementara karyawan, kewajiban membayar uang pensiun sudah diatur dalam undang-undang soal tunjangan dan pensiun.

“Makanya untuk sopir mitra, mereka minta di-cover dengan asuransi hari tua kalau sudah bekerja 10 tahun. Kalau dari sisi harga jual, komponen yang memengaruhi adalah BBM, biaya sopir, depresiasi, ban, dan baru setelah itu ada biaya perawatan. Kalau kendaraannya masih baru, maka depresiasinya juga besar. Kalau sudah delapan tahun maka depresiasinya sudah tidak ada lagi,” kata Jimmy.

Dalam menghitung biaya sopir Direktur PT Putra Rajawali Kencana Jatim Yonathan Himawan Hendarto lebih melihatnya dari sisi lamanya waktu tempuh untuk sampai ke tujuan pengiriman barang. Karena, menurutnya, semua angka adalah hitungan hari, sehingga apabila ada muatan untuk daerah yang cepat dijangkau tapi memiliki waktu bongkar yang lebih lama memiliki tarif yang sama dengan pengiriman barang yang memiliki jarak jauh.

Yonathan juga menghitung biaya sopir berdasarkan tonase muatan dan jarak tempuh. Menurutnya, semakin jauh jarak tempuh kendaraan berbanding lurus dengan tingkat keausan kendaraan karena dibebani muatan, sehingga ia merasa lebih efektif memilih muatan dengan jarak pendek. Selain itu, medan tempuh ke lokasi pengiriman barang juga jadi pertimbangan. Sehingga rute-rute di wilayah perbukitan akan berbeda dengan pengiriman barang di wilayah perkotaan yang datar. Karena, medan yang berat memiliki risiko yang lebih tinggi ketimbang di wilayah yang medannya datar.

Agar biaya tidak terlalu besar, Yonathan menghindari rute jauh tapi



**Syaiful Bahri**

Directur  
PT Saba Tarsindo  
Transportasi Indonesia

tarifnya terlalu kompetitif. Karena, menurutnya bisa jadi dilema kalau jarak sudah jauh tapi tarifnya bersaing. “Depresiasi truk itu pasti semua perusahaan sama. Jika berani masuk dalam pertempuran harga, tanpa mempertimbangkan jarak tempuh lalu muat dengan tonase yang dlebih-lebihkan ujung-ujungnya akan besar di biaya. Hasil bersihnya, rute pendek dan panjang bisa lebih banyak rute pendek. Omset untuk yang jauh boleh lebih tinggi. Karena nominalnya memang angkutan berat. Tarifnya tidak mempertimbangkan rupiah per km, asal bisa dapat uang sekian. Belakng-belakang biaya operasional bisa bengkok. Lebih baik cari pasar yang sesuai,” kata Yonathan.

Terkait menentukan pendapatan sopir, Yonathan mengaku bila tidak membedakan penghasilan sopir berdasarkan klasifikasi produktivitas dan usia. Menurutnnya, antara produktivitas tidak selalu berbanding lurus dengan usia seseorang. Karena, di perusahaannya *reward* sopir justru diperoleh oleh sopir yang berusia 55 tahun ke atas. Ritase sopir dengan usia 55 tahun justru lebih bagus dibandingkan dengan yang usianya jauh di bawah.

“Justru sopir yang berusia 55 tahun ke atas memiliki tingkat kecelakaan dan klaim yang rendah. Semua itu kembali pada kedisiplinan sopir, jika mereka menempuh satu trayek itu terlalu cepat juga tidak bagus. Lambat juga tidak bagus. Karena nantinya jika diburu-buru ban bisa meletus. Barang yang kami angkut juga cukup berat sehingga tidak bijak juga kami berikan bonus untuk ngebut. Jika ngebut justru pengeluaran jadi bengkok,” ujar Yonathan.

Di sisi lain, Direktur PT Saba Transindo Transportasi Indonesia Syaiful Bahri justru memiliki pola pandang yang sedikit berbeda. Dalam menentukan besaran pendapatan sopir, ia tidak memberikan klasifikasi khusus terhadap produktivitas sopir. Selain itu, ia juga tidak memberikan batasan terhadap usia sopir selama sopir tersebut dinyatakan masih sehat dan memungkinkan untuk mengendarai truk. Karena tingkat usia sopir di perusahaannya hanya menentukan tingkat jarak tempuh sopir dalam pengiriman barang.

“Khusus sopir yang berusia hampir 60 tahun mereka akan dialihkan ke jarak yang lebih pendek dibandingkan sopir yang berusia tiga puluh. Usia hampir 60 tahun dipindah ke jarak yang lebih pendek dikarenakan faktor usia yang memengaruhi kesehatan mata dan tingkat kelelahan,” ujar Syaiful.

Terkait produktivitas, Dunex tidak membedakan sopir berdasarkan masa kerja. Karena, Jimmy melihat besaran pendapatan berdasarkan produktivitas dan tingginya ritase. Semakin banyak ritase yang dilakukan otomatis pendapatannya akan lebih besar, sehingga parameternya ada di ritasenya.

## Gaji Sopir vs Tarif Angkutan dan Suku Cadang

Besaran pendapatan sopir sangat bergantung dengan tarif angkutan. Namun, perusahaan angkutan di Indonesia memiliki keluhan yang sama terhadap minimnya tarif angkutan barang. Terlebih lagi, kenaikan harga suku cadang juga turut membebani perusahaan angkutan. Menurut Jimmy, kenaikan harga BBM tidak selalu memberikan keuntungan lebih bagi perusahaan angkutan. Karena, setiap harga BBM naik, perusahaan angkutan akan langsung melakukan rekapitulasi ulang biaya sopir.

Menurut Jimmy, kenaikan biaya sopir hanya dapat terjadi ketika BBM naik. Bila harga BBM sedang stabil, maka pendapatan sopir juga tidak ikut naik. Karena biaya sopir di perusahaan angkutan tidak dapat dikorbankan. "Padahal soal ini sudah pernah kami bahas dengan pemerintah untuk membedakan kenaikan harga BBM ini dengan tarif angkutan. Sebaiknya menggunakan metode yang diterapkan di luar negeri, untuk BBM ada yang namanya *fuel surcharge* (biaya tambahan bahan bakar) dan ada satu komponen biaya lagi yang namanya *freight cost* (biaya pengiriman)," ujarnya.

*Freight cost* akan terus naik menyesuaikan inflasi yang terjadi setiap tahun, sedangkan *fuel surcharge* bergantung dari kenaikan harga minyak dunia. Jimmy menyayangkan keputusan pemerintah untuk tidak membedakan antara keduanya dan harus menunggu harga BBM-nya naik terlebih dahulu baru bisa menaikkan tarif angkutannya. Sedangkan untuk tarif *sparepart*, kata Jimmy, juga terus naik mengikuti harga BBM.

"Kalau harga minyak dunia naik otomatis harga ban juga naik dan kami juga tidak bisa berbuat apa-apa dan *customer* terima aja paling margin kami yang menipis. Karena untuk kondisi ini, kami terpaksa mengorbankan margin keuntungan, tanpa harus mengorbankan biaya untuk sopir. Kalau sopir sampai dikorbankan malah tambah langka lagi sopir nantinya, sekarang saja orang yang mau jadi sopir itu sudah langka. Mereka mungkin lebih memilih jadi buruh bangunan karena pembangunan karena sekarang pembangunan ada di mana-mana," papar Jimmy.

Hal yang sama juga dirasakan Syaiful Bahri, menurutnya kenaikan harga BBM dan *sparepart* sangat membebani perusahaan angkutan. Kenaikan tersebut membuat perusahaan angkutan menjadi dilematis. Karena tidak menaikkan biaya sopir ketika harga BBM naik sama halnya menciptakan kelangkaan sopir.

"Setiap tahun pasti ada kenaikan harga *sparepart*. Belum lagi kalau terjadi inflasi yang otomatis memengaruhi harga barang. Belum lagi masalah dolar pembatasan impor. Hal ini juga membuat harga *sparepart* ikut naik. Sedangkan kalau kami tidak menaikkan biaya sopir juga tambah memperkeruh masalah. Tapi di sisi yang lain, ketika kami sudah susah-susah mempertahankan sopir, tapi sesama sopir sekarang dengan adanya era informasi HP, bisa saling informasi ini-itu, termasuk masalah gaji, dan ini jadi masalah karena mereka bisa saja pergi karena pengaruh sopir di perusahaan lainnya," jelasnya.

Dari semua kompleksitas permasalahan sopir, Jimmy mengaku lebih senang menggunakan sopir mitra. Karena dengan sistem mitra, akan memudahkannya dalam menghitung biayanya dibandingkan menggunakan karyawan. Karena menggunakan karyawan akan mempersulit perusahaan menghitung uang lembur mengingat ada waktu-waktu yang produktif dan ada waktu-waktu yang non-produktif. Menurutnya, sistem karyawan hanya cocok untuk pabrik karena dapat ditentukan waktu produktifnya dalam delapan jam. Sedangkan sopir, di jalan bisa kena macet, harus menunggu barang, dan tidak bisa dibikin satu *shift*.

"Menentukan mana yang lebih untung itu tidak mudah karena menyangkut *market* yang berbeda. Kalau *market*-nya menuntut rute yang tidak bisa ditebak maka mengharuskan pakai sopir karyawan. Tapi kalau ditanya menguntungkan atau tidak, kesulitan sopir menjadi karyawan adalah menghitung uang lemburnya. Kalau kami jadikan mitra biayanya sudah pasti, misalnya dari Tanjung Priok ke Karawang uang jalannya sekian rupiah dan mau sampai jam berapa pun terserah, yang bertambah hanya di uang makannya saja kalau dia harus menginap sampai keesokan harinya, tetapi kalau masih hari yang sama tidak nambah uang makannya," katanya.

# Melangkah Lebih Maju Bersama UD TRUCKS



SAKSIKAN KAMI!

## GAIKINDO INDONESIA INTERNATIONAL COMMERCIAL VEHICLE EXPO

1 - 4 MARCH 2018

HALL B, BOOTH B5, JCC SENAYAN

[www.udtrucks.com/id-id](http://www.udtrucks.com/id-id)

**ASTRA international**  
UD TRUCKS SALES OPERATION



Going the Extra Mile



# Perkuat Loyalitas dengan Peningkatan Kesejahteraan Sopir

Teks : Citra, Anton, Sigit

Sopir adalah ujung tombak perusahaan angkutan. Loyalitas sopir sangat menentukan keberhasilan sebuah perusahaan. Karena itu perusahaan angkutan berusaha merangsang kinerja sopir dengan memberikan program-program kesejahteraan kepada para sopir. Program kesejahteraan ini menjadi strategi perusahaan untuk membuat sopir betah dan nyaman bekerja. Program kesejahteraan juga penting ditempuh perusahaan angkutan ketika terjadi kelangkaan sopir yang sudah terjadi sejak 2011.

Terkait program kesejahteraan yang diberikan untuk sopir, Direktur Utama PT Puninar Logistics Roby Kurniawan menuturkan, pendapatan sopir di Indonesia sudah di atas UMK. Ia menilai, program kesejahteraan di luar gaji juga sudah cukup baik. Meski jumlah *reward* sangat bergantung dari kedisiplinan dan kinerja masing-masing sopir. Menurutnya, program-program kesejahteraan sopir tersebut, berangkat dari aspirasi sopir di perusahaannya. Selain itu, ia juga menyadari bila sopir merupakan ujung tombak dari perusahaan angkutan.

Sukses dan tidaknya sebuah perusahaan angkutan, kata Roby, dipengaruhi oleh strategi perusahaan dalam membuat sopir merasa nyaman dalam bekerja sehingga kinerja mereka bisa terus meningkat. Menurutnya, program kesejahteraan yang ia berikan kepada sopir merupakan penghargaan perusahaan kepada para sopir yang sudah menjalankan tugas dengan baik serta penghargaan untuk loyalitas sopir kepada perusahaan.

“Selain uang jalan dan gaji yang besar, kami memberikan *reward* kepada *driver* terbaik berupa beasiswa kepada anak-anak mereka. Selain kesejahteraan yang sifatnya materi, para sopir itu ingin dapat mengemudi dengan baik dan aman. Mereka juga butuh lingkungan kerja dengan fasilitas yang nyaman. Inilah yang berusaha kami penuhi karena kami ingin membangun hubungan yang baik dengan para sopir. Untuk itulah kami perlu mendatangi keluarga mereka agar para sopir dan keluarganya dapat menjadikan perusahaan keluarga sehingga para sopir bisa nyaman dalam bekerja dan meningkat produktivitasnya,” ujar Roby.

Apresiasi kepada sopir melalui *reward* juga dilakukan oleh PT Dunia Express Transindo Jimmy Ruslim kepada mitra kerja mereka. Jimmy mengaku, beberapa bentuk program kesejahteraan di luar uang jalan normal. Komisi di luar uang jalan tersebut hanya bisa didapatkan oleh sopir-sopir yang memenuhi kriteria dan peraturan yang telah ditentukan oleh perusahaan. Agar sopir mendapat komisi, seorang sopir harus dapat terus hadir selama satu bulan penuh dan tidak ada kecelakaan. Bahkan, apabila seorang sopir dapat 11 kali bonus secara

berturut-turut, sopir Dunex diberikan kesempatan untuk melakukan umroh atau memilih mendapatkan uang tunai.

“Di perusahaan kami, sopir mitra juga mendapatkan uang tunggu. Bonus ini kami berikan agar sopir mitra kami tidak mengambil orderan dari tempat lain. Untuk itu kami menerapkan sistem absensi bagi sopir. Meski sopir tidak mengangkut barang, mereka tetap kami berikan bonus. Tapi, bagi sopir yang tidak masuk selama satu sampai dua minggu tanpa pemberitahuan, mereka akan kami *interview* lagi,” ujarnya.

Terkait kesejahteraan sopir mitra, Direktur PT Saba Transindo Syaiful Bahri juga memiliki cara yang sama dalam memberikan insentif kepada para sopir. Jumlah insentif diberikan kepada para sopir bergantung dari banyaknya ritase sopir dalam satu bulan. Namun, yang membedakan dari yang lain adalah perkara THR. Meski dalam sistem kemitraan tidak mewajibkan perusahaan memberikan THR kepada sopir, ia tetap memberikan THR meski tidak sepenuhnya atau satu kali gaji.

“THR adalah cara kami membuat sopir kami betah berada di perusahaan meski sebenarnya kami tidak punya kewajiban membayar THR kepada mitra. Agar sopir bekerja dengan aman, kami juga mengasuransikan mereka serta memberikan asuransi kesehatan. Sopir di perusahaan kami berharap ada jaminan ketika sudah tua, itu juga kami berikan. Kami membagi dua baik dari penghasilan mereka yang disisihkan dan juga ada yang dari kami,” kata Syaiful.

## PENGALIHAN ASET PERUSAHAAN

Status sopir sebagai mitra perusahaan angkutan, tidak menjadi halangan sopir mendapat kesejahteraan. Hal ini dapat dilihat dari upaya beberapa perusahaan angkutan yang melakukan studi sebelum memberikan program pengalihan aset perusahaan (kendaraan) kepada para sopir. Jimmy menuturkan bila pihaknya masih melakukan studi terkait pengalihan aset perusahaan kepada sopir. Menurutnya, secara finansial program tersebut cukup memungkinkan. Meski menurutnya program tersebut juga memiliki risiko kerugian di kedua pihak, baik perusahaan dan juga sopir.

"Kami harus berhati-hati dalam program ini, karena bukan hanya perusahaannya saja yang nanti bisa dirugikan, bisa jadi si sopirnya itu sendiri juga bisa rugi kalau tidak bisa mengelolanya. Misal terjadi kecelakaan, dia bisa menanggung bebannya yang menyebabkan dia juga akan rugi, makanya kami perlu ekstra hati-hati dalam penerapannya dan memang kami belum jalankan untuk pengalihan aset ini ke sopir karena masih dalam proses pembahasan lebih lanjut," ujarnya.

Menurut Jimmy, halangan dari program pengalihan aset juga datang dari rencana Pemda DKI untuk menerapkan pembatasan umur kendaraan sampai 10 tahun. Rencana pemerintah tersebut, kata Jimmy, justru dapat merugikan sopir apabila ada program pengalihan

aset. Karena, menurut dia, umur fiskal delapan tahun itu artinya depresiasi aset bergerak atau nilai bukunya sudah habis sesuai aturan pemerintah, dan untuk di pembukuan sesuai standar akuntansi harus nol depresiasi aset bergerak.

"Secara riil memang depresiasinya bisa sekitar 12 tahunan untuk mencapai *break event point*. Tetapi kalau Perda DKI bisa diubah dan bisa memberikan ke-longgaran waktu sampai 20 tahun, maka skema pengalihan aset ini bisa diterapkan, ya kita lihat saja nanti perkembangannya bagaimana. Kami juga belum sosialisasi kepada sopir, masih sebatas di internal manajemen. Untuk teknisnya, kami tawarkan kepada sopir mitra dengan cara dicicil dengan memotong penghasilannya setiap bulan, dan selama masa cicilan belum bisa balik nama ke sopir tapi setelah selesai cicilan langsung balik nama ke mereka. Untuk operasionalnya akan kami awasi dan kami kasih orderan," jelasnya.

Jimmy menuturkan, ide pengalihan aset kendaraan yang akan ia terapkan tersebut terinspirasi dari sopir-sopir truk yang ada di Amerika dan Kanada. Menurutnya, sejak tahun 1979, sopir mempunyai truk tapi bisa mengambil order dari mana saja. Namun, apa yang ia harapkan tersebut masih harus terganjal karena regulasi di Indonesia belum memungkinkan. Kemacetan dan budaya pungli di jalan juga membuat apa yang ia harapkan belum dapat terealisasi.

Ide pengalihan aset perusahaan juga sedang dikaji oleh PT Puninar Logistics. Menurut Roby, Puninar juga berencana memberikan bantuan kepada sopir untuk memiliki kendaraan sendiri. Bantuan tersebut, kata Roby, akan diberikan kepada sopir yang memiliki kinerja bagus di perusahaan. Ia berharap, ketika cicilan kendaraan tersebut lunas, sopir pemilik kendaraan tersebut akan menjadi bagian dari Puninar untuk menjalankan order yang diterima perusahaan.

“Kami berpikir Puninar butuh banyak mitra untuk bisa memenuhi order yang kami terima. Puninar tidak dapat selamanya memenuhi permintaan order dengan jalan membeli truk baru dan melempar order tersebut keluar. Untuk itulah kami berikan kesempatan bagi *driver* yang baik agar mereka dapat mensejahterakan diri mereka. Inilah mimpi kami agar perusahaan dan sopir sama-sama sejahtera,” kata Roby.

Roby menambahkan, dari semua program kesejahteraan yang diberikan perusahaan kepada sopir merupakan strategi agar sopir bisa loyal ke perusahaan. Selain itu, ia juga ingin menunjukkan keseriusan perusahaan dalam mensejahterakan sopir. Menurut Roby, apabila program tersebut berjalan dengan baik, akan mempermudah perusahaan dalam mengatur sopir. Kedisiplinan kerja sopir akan meningkat dan kinerja sopir membaik karena sopir merasa punya kewajiban membayar cicilan.

Sedangkan program kesejahteraan sopir yang ada di Saba Transindo bertujuan untuk meningkatkan adanya rasa kekeluargaan dan meningkatkan rasa memiliki sopir. Selain itu, kesejahteraan yang diberikan kepada sopir dilakukan sebagai bentuk terimakasih kepada sopir yang telah menjadi ujung tombak perusahaan. “Bicara tentang pendapatan, sopir sekarang sudah mendapatkan sesuatu yang layak. Gaji sopir itu besar, bahkan lebih besar daripada pegawai biasa atau yang bergaji UMK. Itu bisa dibuktikan dari kehidupan sopir-sopir kami. Mereka terbukti memiliki kendaraan yang bagus-bagus. Bahkan sudah ada yang punya mobil sendiri. Kami sudah berusaha memberikan apa yang sepatutnya kepada para sopir kami,” kata Syaiful.



**Jimmy Ruslim**  
Direktur PT Dunia Express Trasindo



**Roby Kurniawan**  
CEO Puninar



# Menuntut Profesionalitas Sopir

---

Teks : Citra, Sigit, Anton

Tren pelatihan dan sertifikasi sopir mulai marak sejak beberapa tahun sebelum Masyarakat Ekonomi ASEAN resmi dibuka. Pemerintah melalui Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) mulai mengajak berbagai sektor ekonomi untuk membentuk Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) guna meningkatkan daya saing dan profesionalitas tenaga kerja di Indonesia. Di sektor logistik, beberapa asosiasi tidak ketinggalan untuk ambil bagian membentuk LSP di beberapa bidang logistik, termasuk sopir truk.

Pada awalnya, sertifikasi sopir truk untuk meningkatkan daya saing tenaga kerja lokal agar tidak kalah bersaing dengan tenaga kerja asing. Namun, sejak isu *safety* gencar disuarakan di berbagai kesempatan membuat sertifikasi sopir menjadi sebuah keharusan bagi perusahaan angkutan agar menciptakan keselamatan berkendara. Terlebih lagi ketika Kemenhub dan Aprindo meresmikan program truk pelopor keselamatan pada Maret 2017, kebutuhan akan sertifikasi dan pelatihan sopir semakin besar.

---

Meski demikian, sertifikasi dan pelatihan sopir membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Di satu sisi perusahaan angkutan mengerti pentingnya sertifikasi dan pelatihan, tapi di sisi lainnya perusahaan angkutan juga kerap mempertanyakan efektivitas dan seberapa besar dampaknya dalam meningkatkan produktivitas sopir.

Direktur PT Putra Rajawali Kencana Yonathan Himawan Hendarto mengatakan, sertifikasi dan pelatihan sopir sudah menjadi kebutuhan penting bagi pengusaha angkutan. Ia menilai, sertifikasi dan pelatihan sopir akan menjadi lebih masif lagi ketika pemerintah mewajibkan perusahaan angkutan memiliki sopir bersertifikasi. Karena, menurutnya, sertifikasi dan pelatihan sopir adalah jalan untuk menaikkan derajat sopir. Bagi perusahaan angkutan, lanjut Yonathan, sertifikasi bermanfaat untuk mengetahui kualitas sopir di perusahaannya.

“Dengan sertifikasi dan pelatihan, sopir akan tahu apa yang harus dilakukan pada kendaraan sebelum berangkat kerja. Dengan pelatihan bisa dijelaskan bagaimana standar menjadi sopir dan prosedur inspeksi sebelum berangkat kerja. Jika ada lembaga sertifikasi akan menciptakan sopir-sopir yang bagus dan siap bekerja. Sedangkan sekarang stok sopir yang ada di lapangan kebanyakan tidak mengerti tata cara yang benar melakukan inspeksi. Mereka hanya paham dari pengalaman. Jika ada pelatihan maka mereka akan mengerti bagaimana bekerja menjadi sopir sesungguhnya,” kata Yonathan.

Meski demikian, ia berharap agar pemerintah memberikan sosialisasi kepada perusahaan angkutan mengenai kurikulum yang akan diberikan di pelatihan sopir dan memberikan gambaran indikator keberhasilannya. Menurutnya, jika perusahaan angkutan hanya ditarik biaya tanpa ada kejelasan mengenai materi yang diberikan kepada sopir dan setelah lulus tidak memberikan perubahan sikap yang positif ke sopir akan membuat sertifikasi dan pelatihan jadi percuma.

“Jika memang ada lembaga sertifikasi yang bisa seperti itu (memberitahukan kurikulum dan indikator keberhasilan) kepada pengusaha yang mengikutsertakan sopirnya, mungkin juga kami bisa merekrut sopir dari lembaga itu. Jika semua jelas kami tidak keberatan dalam hal biaya. Pengusaha angkutan ini kan memercayakan aset yang nilainya miliaran ke sopir yang mungkin tidak kenal atau tidak jelas kompetensinya. Jika memang lembaga itu bisa memberi kepastian bahwa lulusan sopir bisa kompeten dan profesional dengan garansi dalam bekerja, kami bersedia bayar,” tegasnya.

Hal senada juga disampaikan Jimmy Ruslim, Direktur PT Dunia Express Transindo (Dunex). Menurutnya, untuk menciptakan profesionalitas sopir dalam bekerja, kenek yang jadi calon sopir harus dididik melalui sekolah mengemudi yang ada di perusahaannya. Sebelum sopir diberikan pendidikan selama dua bulan lebih, mereka harus terlebih dulu diseleksi dengan ketat karena kapasitas kelas mengemudi di perusahaannya terbatas untuk 30 orang. Terkait biaya yang harus dikeluarkan untuk sertifikasi sopir, Jimmy mengaku bila perusahaannya pernah mengikutkan sopir di perusahaannya untuk mengikuti sertifikasi B3.

“Membebani atau tidak tergantung dari biayanya, kalau biaya per orangnya tidak cukup signifikan memberatkan buat perusahaan. Untuk biaya sertifikasi B3 yang sudah kami ikuti tadi sekitar Rp 2 juta lebih per orang. Memang cukup tinggi. Kalau memang sertifikasinya ini sudah berlaku secara nasional dan setelah disertifikasi memang benar mempunyai nilai tambah bagi sopir, itu oke saja. Tetapi sejauh ini masih sedikit pihak yang melihat benefit dari sertifikasi sopir ini, dan belum diterima secara kelembagaan bagi *customer* kami karena memang masih baru juga lembaga sertifikasi sopir yang ada di Indonesia. Mungkin masih harus menunggu gaungnya ini besar,” jelasnya.

Jimmy juga melihat bila penerapan seleksi yang ketat pada calon-calon sopir merupakan hal yang sangat mutlak agar sopir yang dihasilkan dapat bekerja secara profesional dan nantinya tidak membawa masalah. “Di tempat kami sopir baru harus tes dulu dengan kendaraan lama dulu. Ini untuk menilai tingkat keseriusan dia kerja. Apakah dengan unit lama dia akan loyal. Jika sopir baru dapat unit baru ini akan menciptakan lingkungan kerja yang tidak baik. Sopir ini akan membanggakan kendaraannya. Itu yang kami hindari. Sopir yang sudah loyal akan dapat perhatian lebih. Unit truk di perusahaan itu harus produktif, jika ada unit *idle* segera cari sopir

yang *idle* juga. Di perusahaan lain satu unit milik satu sopir, itu yang menjadi dilema. Jika sopir ini sakit atau izin, unit itu tidak jalan dan tidak produktif. Dari sudut pandang bisnis hal seperti itu dalam jangka panjang kurang bagus,” jelasnya.

Direktur Utama PT Puninar Logistics Roby Kurniawan melihat sertifikasi dan pelatihan sopir sebagai sesuatu yang diwajibkan. Karena, menurut dia, semua sopir yang akan bekerja di diharuskan melalui sekolah mengemudi di Puninar. Sopir juga harus melalui proses *medical check-up*, *refreshment driving*, dan juga mengikuti pelatihan *defensive driving training*. Penerapan seleksi yang ketat ini dapat sebanding dengan hasil yang ada, karena profesionalitas para sopir ini nantinya akan meningkatkan produktivitas dan yang terpenting konsumen mereka merasa aman barang mereka yang jumlahnya tidak sedikit dibawa oleh sopir yang profesional.

“Kami juga melakukan tes psikologi. Biasanya sopir yang punya sikap yang tidak baik, mereka tidak akan kami terima. Ini cara kami untuk meminimalisasi masalah. Selain itu, semua biaya pelatihan mereka itu semua kami yang menanggung,” ujarnya.



**Yonathan Himawan  
Hendaro**

Directur  
PT Putra Rajawali Kencana

## KELANGKAAN SOPIR

Meski program pelatihan dan sertifikasi mengemudi semakin gencar, permasalahan yang muncul justru terjadi kelangkaan sopir truk. Untuk menangani kelangkaan sopir truk, masing-masing perusahaan angkutan memiliki cara yang berbeda-beda dalam mengatasi masalah ini. Di Puninar, Roby berupaya menjalin kerja sama dengan Balai Latihan Kerja (BLK) untuk mengumpulkan anak-anak SMA dan SMK yang tidak dapat melanjutkan kuliah untuk diberikan beasiswa berupa pelatihan untuk logistik, di mana salah satu jurusannya adalah menjadi pengemudi.

**“Mereka kami latih sampai mereka cukup umur agar bisa mengemudi sendiri, baru mereka akan menjadi sopir Puninar pada masa depan. Karena sekarang mencari sopir itu susah. Sudah beberapa tahun ini kami mengalami kesulitan mendapat sopir. Kami juga menerapkan sistem *driver get driver*. Setiap sopir yang memberikan rekomendasi untuk dapat kami tes dan lulus akan kami berikan *reward*. Kemudian setelah sopir itu bertahan dan lulus, mereka akan mendapat *reward* lagi,”** terangnya.

Jimmy menilai, kelangkaan sopir yang terjadi beberapa tahun terakhir ini disebabkan karena profesi sopir di Indonesia belum menjadi profesi yang membanggakan. Hal inilah yang menurutnya menjadikan *mindset* kenapa sopir itu langka. Ia mencontohkan, bila ada seseorang yang menjadi sopir, kebanyakan mereka mewanti-wanti anaknya agar jangan menjadi sopir. Untuk mengantisipasi kelangkaan sopir menjadi lebih parah, Dunex membuat skema untuk memberikan sopir aset yang berupa kendaraan yang sudah berumur delapan tahun. Hal ini dinilai Jimmy dapat menciptakan rasa bangga pada profesi sopir.

Ia khawatir bila kelangkaan sopir terus berlanjut, maka bisnis logistik akan semakin sulit untuk bisa menambah *sales income*. Penurunan jumlah sopir, kata Jimmy, dapat menyulitkan bisnis logistik, terutama untuk bisa menambah *sales income*.

Karena, menurutnya ketika tarif angkutan tidak bisa naik, maka yang harus dilakukan adalah memperluas pasar yang otomatis juga harus menambah jumlah armada. Tapi, di sisi lain terjadi kelangkaan sopir.

**“Kalau melihat grafiknya setiap tahun menurun terutama untuk usia muda, yang banyak saat rekrutmen malah yang usianya 40-an tahun yang sedikit lagi pensiun. Sehingga kami juga sulit untuk menambah unit baru karena jumlah sopir yang kami rekrut tidak sesuai dengan harapan perusahaan. Secara ideal untuk perbandingan unit dan sopir adalah dua unit truk berbanding tiga sopir, tapi sekarang sudah sulit untuk komposisi itu paling sekarang hanya sebanding dengan jumlah unit saja,”** kata Jimmy.

Di sisi lain Jimmy juga menyadari bila stigma masyarakat terhadap pekerjaan sopir adalah pekerjaan pilihan terakhir. Hal ini membuat pekerjaan ini lebih banyak diisi oleh orang-orang yang tidak mencintai pekerjaan mereka. Sehingga karena perusahaan merasa butuh sopir, mereka merasa berhak untuk kerja seandainya. Menurutnya, yang paling penting diperhatikan dari sopir adalah bukan dari besarnya pengeluaran perusahaan untuk mereka, melainkan keamanan barang dan kepercayaan konsumen yang tentunya lebih mahal.

**“Pendapatan bukan menjadi masalah, karena dari awal saat melamar sudah dijelaskan akan mendapat berapa jika sanggup menerima pekerjaan ini. Jika mereka mau bekerja dengan mempertimbangkan uangnya dulu, ya oke saja. Sebenarnya bukan itu masalahnya, bukan berarti dia mau menerima gaji artinya itu orang yang cocok buat perusahaan, tidak bisa kita nilai seperti itu. Lebih penting lagi adalah latar belakangnya. Paling banyak itu masalahnya. Karena setelah survei ternyata ketahuan, keluarga bermasalah, status tempat tinggal tidak jelas. Padahal kami ingin yang pasti, kami ingin sortir sopir yang bisa menjamin bahwa muatan aman sampai tempat tujuan,”** jelasnya.



# KNKT Soroti | Kegagalan Rem

Teks: Abdul Wachid

Foto: Giovanni Versandi



Korps Lalu Lintas Polisi Republik Indonesia (Korlantas Polri) mencatat sepanjang tahun 2017 terjadi 5.361 kasus kecelakaan yang melibatkan truk dan bus akibat kegagalan rem. Angka kecelakaan tersebut menurun ketimbang tahun 2016 sebanyak 5.392 kasus. Mundur ke tahun 2014, berdasarkan data Direktorat Jenderal Hubungan Darat Kementerian Perhubungan, keterlibatan bus dan truk dalam kecelakaan lalu lintas pada tahun 2014 sebesar tiga persen dan 13 persen, sisanya kendaraan pribadi.

Khusus untuk kecelakaan yang melibatkan truk, faktor pelanggaran berkontribusi dalam terjadinya kecelakaan. Faktor pelanggaran tersebut meliputi unsur administrasi sebanyak 835 pelanggaran, teknis utama 1.440 pelanggaran, dan unsur penunjang 161 pelanggaran. Pelanggaran dari unsur teknis utama mendominasi angka pelanggaran hampir 60 persen dari jumlah yang ada. Salah satunya akibat kegagalan fungsi rem yang disebabkan banyak faktor di antaranya muatan berlebih.

“Kegagalan rem merupakan bagian dari masalah lalu lintas secara umum terbagi beberapa faktor, seperti pelanggaran, kecelakaan, dan kemacetan. Terkait kecelakaan tidak selalu diakibatkan karena satu faktor saja, tetapi banyak faktor pemicu. Terjadinya kecelakaan umumnya diawali dengan pelanggaran baik itu yang dilakukan pemilik kendaraan atau pengemudi,” terang Brigjen Pujiono Dulrahman, Dirgakkum Korlantas Polri.



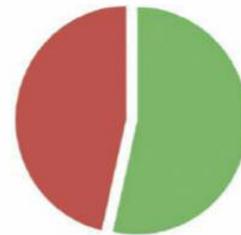
**Brigjen Pujiono  
Dulrahman**  
Dirgakkum Korlantas Polri

## DATA DAN FAKTA

### HASIL INSPEKSI KESELAMATAN ANGKUTAN UMUM (RAMPCHECK)

Angkutan Barang

TOTAL PEMERIKSAAN [ **3.111 KEND** ]



■ LAIK JALAN ■ TIDAK LAIK JALAN

<b>A. TOTAL LAIK JALAN</b>	<b>: 1.671</b>	KEND	(53,71 %)
1. DIJINKAN OPERASIONAL	: 1.510	KEND	(90,37 %)
2. PERINGATAN / PERBAIKI	: 161	KEND	(9,63 %)
<b>B. TOTAL TIDAK LAIK JALAN</b>	<b>: 1.440</b>	KEND	(46,29 %)
1. DITILANG & DILARANG OPERASIONAL	: 835	KEND	(57,99 %)
2. DILARANG OPERASIONAL	: 605	KEND	(42,01 %)

### HASIL INSPEKSI KESELAMATAN ANGKUTAN UMUM (RAMPCHECK)

Angkutan Barang

TOTAL PELANGGARAN [ **2.436 PELANGGARAN** ]



■ UNSUR ADMINISTRASI ■ UNSUR TEKNIS UTAMA ■ UNSUR PENUNJANG

<b>A. UNSUR ADMINISTRASI</b>	<b>: 835</b>	PELANGGARAN	(34,28 %)
<b>B. UNSUR TEKNIS UTAMA</b>	<b>: 1.440</b>	PELANGGARAN	(59,11 %)
<b>C. UNSUR PENUNJANG</b>	<b>: 161</b>	PELANGGARAN	(6,61 %)



**Soerjanto Tjahjono**  
Ketua KNKT

Sumber : Ditjen Perhubungan Darat

Ia mengatakan, sebelumnya Agustus 2017 lalu Korlantas Polri telah melakukan investigasi terhadap kecelakaan yang melibatkan truk. Kronologisnya, pada 29 Agustus 2017 di Kabupaten Semarang terjadi insiden kecelakaan truk berjenis semitrailer menabrak truk di sampingnya, beberapa motor dan warung. Diketahui truk penabrak yang berjalan arah Bawean menuju Ungaran tersebut mengalami kegagalan rem yang memaksa sopir membanting kemudi ke arah kiri jalan. Kecelakaan ini menyebabkan enam orang meninggal dunia dan lima orang mengalami luka-luka.

“Dalam temuan ternyata kecelakaan yang terjadi tidak semata diakibatkan kegagalan rem saja. Terdapat tiga faktor peyumbang kecelakaan lainnya, seperti kondisi pengemudi, jalan dan alam atau cuaca,” jelasnya. Diketahui saat itu sopir tidak mengetahui kondisi kelayakan truk yang dikemudikan. Ditambah saat kejadian berlangsung sopir tidak mampu mengendalikan laju kendaraan yang berjalan di atas batas maksimal kecepatan diizinkan.

Menanggapi permasalahan itu, Soerjanto Tjahjono, Ketua Komite Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT) mengatakan telah sering melaporkan langsung kepada Menteri Perhubungan. Bahwa kecelakaan truk yang diakibatkan kegagalan rem selalu berulang, seolah-olah tidak ada habisnya. “Jika tidak segera ditangani, nanti dianggapnya pemerintah baik dari Kepolisian, Kementerian Perhubungan atau KNKT dianggap tidak bekerja terutama dalam hal pencegahan. Pihak KNKT terus berupaya mencari tahu akar masalah sebenarnya,” katanya.

### ANATOMI DATA LAKA LANTAS IRSMS KEJADIAN LAKA AKIBAT KEGAGALAN FUNGSI REM

NO	URAIAN	2016	2017	TREND		
				ANGKA	%	KET
1	KECELAKAAN AKIBAT KEGAGALAN FUNGSI REM					
	JUMLAH KEJADIAN	5,392	5,361	-31	-0.6 %	↘
	KORBAN MD	1,925	1,671	-254	-13 %	↘
	KORBAN LB	575	462	-113	-11 %	↘
	KORBAN LR	9,388	9,238	-150	-1 %	↘
	KERMAT	12,893,845,000	13,650,335,000	756,490,000	3 %	↘

Sumber : Korlantas Polri

# PENGUNAAN REM YANG SALAH

Untuk memberi gambaran jelas tentang kegagalan rem, pada kasus kecelakaan truk yang terjadi di Semarang Soerjanto membeberkan secara rinci kronologis kejadian dan penyebabnya. Insiden tersebut terjadi pada 29 Agustus 2017, pukul 11.00 WIB truk kontainer bermuatan sepatu berangkat dari Salatiga menuju ke Pelabuhan Tanjung Emas, Semarang. Sekitar pukul 13.40 truk telah berada di Jalan Soekarno-Hatta pada kilometer 32 yang kondisi jalannya menurun cukup ekstrim.

Truk yang berada di jalur cepat tersebut tiba-tiba bergerak ke median jalan sehingga membentur pembalasan jalan. Posisi truk oleng ke kiri dan menabrak truk bermuatan kayu ke median jalan. Kemudian menabrak mobil boks berikut empat warung dan tujuh sepeda motor yang terparkir di tepi jalan. Insiden kecelakaan mengakibatkan lima orang meninggal dunia.

Hasil investigasi KNKT atas peristiwa tersebut ditemukan beberapa faktor penyebab. Dari sistem pengereman kendaraan, diketahui kampas rem pada sumbu satu sebelah kiri tidak ada dan sebelah kanan tidak lengkap. Komponen sistem pengereman pada roda kanan sumbu tiga tidak berfungsi. Beberapa pengukuran antara celah kampas rem dan tromol di bagian kereta tempelan menunjukkan bahwa lebar celah sudah melewati batas maksimum yang diizinkan berdasarkan standar agen pemegang merek.

Kondisi tromol kendaraan pada keempat roda juga tidak ada penutupnya menyebabkan debu dan kotoran menempel di permukaan kampas dan tromol. Permukaan kedua selang utama kereta tempelan yang kondisinya sudah getas, retak-retak, dan berlubang yang menunjukkan bahwa selang sudah mengalami penuaan. Ditambah tidak terpasangnya peralatan keselamatan pada rangkaian truk berupa rem parkir *head tractor* dan *parking brake chamber* pada kereta tempelan.

Berdasarkan hasil investigasi dan analisis dapat disimpulkan bahwa penyebab terjadinya kecelakaan adalah pengawasan manajerial yang kurang terhadap perawatan kendaraan dan ketiadaan cadangan pengamanan sistem pengereman.

“Salah satu kontribusi terjadinya kegagalan rem yang tidak banyak orang tahu adalah komponen selang karet. Semua komponen berbahan dasar karet memiliki masa pakai yang pada waktu tertentu menua dan rapuh. Termasuk pada rem kendaraan yang didalamnya meliputi selang karet pada kasus tertentu menjadi pemicu

kegagalan rem,” ujarnya. Kaitannya dengan ini KNKT telah memberi rekomendasi pada Dirjen Perhubungan Darat untuk setiap kendaraan barang harus mengganti komponen selang karet yang melekat pada rem setidaknya lima tahun sekali.

Di sisi lain, Gemilang Tarigan, Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) lebih menyoroti penggunaan rem. Pengamatannya, di Indonesia saat ini terdapat dua jenis rem yang digunakan; rem tromol dan rem angin. Rem tromol atau yang disebut *drum brake system* ini cara kerjanya menggunakan tromol rem. Sedangkan rem angin dengan sebutan lainnya *air brake system* bekerja menggunakan piringan cakram.

“Di negara-negara maju penggunaan rem tromol sudah lama ditinggalkan karena risiko kecelakaan lebih besar. Apalagi ketika selang minyak rem bocor, karena sudah habis umur teknisnya benturan dengan benda lain. Kemungkinan buruk lainnya terjadi *seal master* rem bocor, kampas rem habis, dan kerusakan komponen di dalam master rem,” tuturnya.



# Muatan Berlebih

## Sumbang Kegagalan Rem

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi



Temuan lain terkait kerap terjadinya kegagalan rem pada truk adalah akibat muatan berlebih. Analisa Ditjen Perhubungan Darat, secara umum pabrikan truk merancang sistem pengereman secara berlapis. Tidak hanya mengandalkan sistem pengereman utama tapi juga tersedia alternatif seperti rem tangan. Selain itu, ada cara lain untuk menurunkan laju kendaraan, yaitu dengan optimalisasi teknik *engine brake*.

“Apabila masih terjadi kegagalan rem kemungkinan terbesar penyebabnya adalah muatan berlebih. Sebab oleh pabrikan sistem pengereman sudah disesuaikan dengan batas maksimal muat kendaraan. Kalau kapasitas muat sebuah truk maksimal 26 ton seharusnya pemilik barang mengangkut muatan senilai itu. Tidak bisa dipaksakan lagi,” Bambang Hermanto, Kepala Seksi Inspeksi dan Penanganan Keselamatan Ditjen Perhubungan Darat.

Atas dasar itu, dengan banyak temuan penyebab kegagalan rem pihak pemerintah mulai melakukan upaya pencegahan. Terlebih telah keluarnya Peraturan Pemerintah No. 37 Tahun 2017 tentang Keselamatan Lalu Lintas dan Angkutan Jalan akan memudahkan Ditjen Perhubungan Darat untuk segera bertindak.

Bambang menjelaskan, aturan tersebut menjadi dasar bagi pemerintah untuk memperketat Sistem Manajemen Keselamatan (SMK) terhadap perusahaan angkutan barang. Meski begitu dalam penerapannya perlu komitmen dan kesadaran perusahaan angkutan tentang pentingnya manajemen keselamatan.

“Misalnya, dalam hal pencegahan perusahaan angkutan harus mengetahui rute-rute yang berpotensi menimbulkan kecelakaan. Jadi setiap ada perubahan pada rute yang dilewati perusahaan perlu mengecek ulang kondisi rute itu,” tuturnya.

Dalam penerapannya nanti pemerintah tidak hanya menjalankan fungsi pengawasan dan penegakan hukum. Tetapi juga melakukan bimbingan dan pembinaan teknis cara penerapan manajemen keselamatan terhadap perusahaan angkutan. Bagi perusahaan yang tidak melaksanakan aturan akan dikenakan sanksi mulai dari peringatan tertulis sampai dengan pencabutan izin usaha.

Upaya lain, Ditjen Perhubungan Darat bekerja sama dengan Komite Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT) dengan menerapkan rekomendasi hasil investigasi. Hal itu dibenarkan Soerjanto Tjahjono, Ketua Komite KNKT. Dalam banyak kasus kecelakaan yang melibatkan truk pihak KNKT telah memberikan hasil investigasi berikut rekomendasi.

Meski demikian, Soerjanto memberi catatan bahwa semua hasil investigasi KNKT sifatnya tidak digunakan untuk menyalahkan pihak mana pun. Tidak digunakan sebagai dasar penuntutan di pengadilan dan tidak pula juga sebagai dasar penuntutan tanggung jawab hukum oleh pihak tertentu.

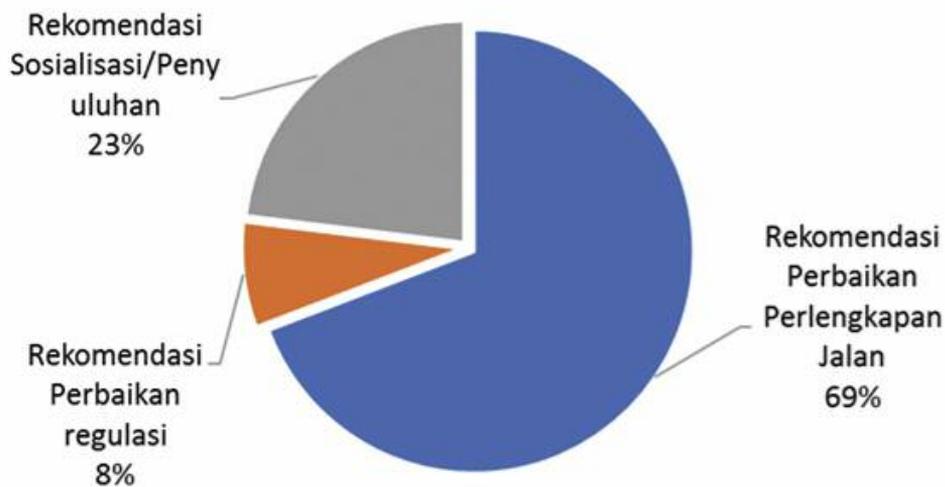
# 10 Rekomendasi KNKT

Dari serangkaian banyak peristiwa kecelakaan yang melibatkan truk maupun bus KNKT memberi rekomendasi kepada pemerintah khususnya Ditjen Perhubungan Darat. Berikut 10 rekomendasi dari KNKT.

- 1 Menetapkan kebijakan pengesahan tipe kendaraan baru khususnya melalui uji tipe fisik sesuai Keputusan Menteri Perhubungan No.9 tahun 2004 tentang Pengujian Tipe Kendaraan Bermotor melalui pemodelan komputer untuk *crashworthiness*.
- 2 Merevisi Undang-undang No.22 tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan terkait jam kerja pengemudi serta pengaturan waktu istirahat yang disesuaikan dengan Undang-undang No.13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan.
- 3 Memerintahkan kepada Dinas Perhubungan Provinsi, Kabupaten dan Kota khususnya yang kontur jalan di daerahnya berupa perbukitan untuk meningkatkan pelaksanaan pemeriksaan kendaraan bermotor di jalan sesuai Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 80 tahun 2012 Tentang Tata Cara Pemeriksaan Kendaraan Bermotor Di Jalan dan Penindakan Pelanggaran Lalu Lintas dan Angkutan Jalan.
- 4 Membuat revisi Keputusan Menteri Perhubungan No.9 tahun 2004 tentang Pengujian Tipe Kendaraan Bermotor terkait sistem pengereman. Termasuk dalam hal masa pakai komponen khususnya selang fleksibel rem serta kewajiban tersedianya sistem pengereman independen pada masing-masing sumbu roda.
- 5 Perlu dilakukan audit sistem manajemen keselamatan ke operator angkutan umum terkait pengemudi, mekanik serta perawatan kendaraan bermotor.
- 6 Melakukan penambahan dan pemeliharaan rambu-rambu peringatan khususnya rambu di sepanjang daerah rawan kecelakaan sesuai Peraturan Menteri Perhubungan No.13 tahun 2014 tentang Rambu Lalu Lintas.
- 7 Mengkaji kembali secara komprehensif Peraturan Menteri Perhubungan No. 133 tahun 2015 tentang Pengujian Kendaraan Bermotor agar dapat dilaksanakan secara praktis dengan sumber daya manusia dan peralatan uji tersedia.
- 8 Mewujudkan amanat Peraturan Pemerintah No. 55 tahun 2012 tentang Kendaraan untuk membuat basis data nasional dengan format yang seragam mengenai kendaraan bermotor wajib uji di seluruh Indonesia yang mudah diakses secara *real time*.
- 9 Melaksanakan pemeliharaan alat pemberi isyarat lalu lintas sesuai dengan Peraturan Menteri Perhubungan No. 49 tahun 2014.
- 10 Menegakkan ketentuan modifikasi kendaraan bermotor yang berpedoman pada persyaratan teknis dan layak jalan sesuai Peraturan Pemerintah No. 55 tahun 2012 tentang Kendaraan.

# DATA DAN FAKTA

## REKOMENDASI KNKT KE DITJEN HUBDAT, 2007 s/d 2017



Sumber: Ditjen Perhubungan Darat

### Perbaiki Sistem Manajemen Keselamatan

Gemilang Tarigan, Ketua Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) lebih menyoroti permasalahan pengemudi. Menurutnya, sistem manajemen keselamatan harus diimbangi dengan kompetensi mengemudi sopir. Hal ini dianggap perlu oleh Aprindo mengingat rekrutmen sopir truk yang terjadi saat ini masih jauh dari harapan.

“Kita tahu menjadi sopir merupakan pilihan profesi terakhir yang dipilih beberapa orang. Karena itu Aprindo bersama ALFI (Asosiasi Logistik dan Forwarder

Indonesia) dan Asdeki (Asosiasi Depo Kontainer Indonesia) membuat program sertifikasi profesi khusus pengemudi truk. Program ini sudah berjalan,” tuturnya.

Terkait penerapan aturan Sistem Manajemen Keselamatan, Bambang kembali menegaskan bahwa regulasi tersebut bersifat wajib. Seperti yang tertuang pada Pasal 27 Peraturan Pemerintah No. 37 Tahun 2017 tentang Keselamatan LLAJ yang berbunyi ‘Perusahaan angkutan umum wajib membuat, melaksa-

nakan, dan menyempurnakan Sistem Manajemen Keselamatan perusahaan angkutan umum dengan berpedoman pada RUNK LLAJ’.

“Bagi perusahaan angkutan yang telah memperoleh izin angkutan sebelum peraturan pemerintah ini ditetapkan tetap wajib mematuhi aturan tersebut. Pemerintah memberi jangka waktu satu tahun kepada perusahaan untuk membuat, melaksanakan, dan menyempurnakan sistem manajemen keselamatan yang dimiliki,” tutupnya.



# VISITOR PROFILE

- Freight Forwarder & Logistics Service
- Retail & Trading
- Manufacturing:
  - Automotive
  - Chemicals
  - Building & Construction
  - Fast Moving Consumer Good
- Food & Beverage and Livestock
- Pharmaceutical
- Textile
- Information and Communication
- Oil & Mining
- Energy production & distribution
- Public administration
- Scientific and technical activities

# EXHIBITOR PROFILE

- Freight Transport and Logistics Services
  - Transport and Multinational Services
  - Tank Transport, Specialized Transport & Rail Freight
  - Maritime Transport & Air Cargo
  - International Freight Forwarding
  - Storage (dangerous goods storage, fragile and high value added product storage, etc.)
  - Pre and Post Manufacturing Logistics Services (Order Picking, Contract Manufacturing and Packing)
  - Supply Chain Management
- Logistics Infrastructures and International Delegations
  - Logistics Platforms
  - Logistics Facility Construction
  - Ports & Airports Services
  - National Development Agencies & Authorities
  - Chamber of Commerce
  - International Pavilions
- Cold Chain
  - HVACR
- Transport & Logistics Technologies and Information Systems
  - Services / Consulting
  - Software programmers / Publishers
  - RFID, Identification
  - Electronic Data Exchange (EDI)
  - Identification / Trace-ability
  - GPS Localization
  - Freight Exchange Marketplace
  - Supply Chain Management

## ● ITSCL 2017 IN FIGURES



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

SEE US AT [f](#) [in](#) [t](#) [@](#) #ITSCL2018

OPENING CEREMONY

Mr. Bl  
Minist  
Repu

Ms. Ca  
Vice Cha  
Tra  
Ch

JILSE



# Potensi Truk Multi-axle Tergantung Regulasi Over-Tonase

Teks & Foto: Antonius Sulisty

Pemerintah Indonesia melalui Kementerian Perhubungan (Kemenhub) dan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) sejatinya telah menetapkan aturan perihal daya angkut serta dimensi kendaraan agar laik jalan, yang tertuang dalam aturan pembatasan overtonase dan overdimensi. Hal ini didasari banyaknya pelanggaran terhadap dimensi kendaraan angkutan barang di Tanah Air yang mengakibatkan pengangkutan barang melebihi JBI (Jumlah Berat yang Diizinkan) atau daya angkut (*overload*). Praktik pelanggaran ini disinyalir menyumbang dampak pada kerusakan jalan, terjadinya kecelakaan akibat muatan berlebih, serta mempersingkat umur pemakaian truk dikarenakan muatan yang melebihi kemampuannya.

Dalam konteks dimensi kendaraan, agen pemegang merek (APM) adalah pihak yang paling berperan dalam mendesain semua unit yang dijual

nya, termasuk karoseri sebagai mitra pembuat bodi (bak, boks, *flat bed*, tangki, *hi-blow*) kendaraan. Guna menjawab tuntutan pemerintah terkait pembatasan overtonase dan overdimensi, truk multi-axle dengan konfigurasi penggerak 8x2 atau 8x4 dapat dijadikan solusinya. Namun sayangnya model ini belum populer di kalangan pelaku bisnis transportasi barang Indonesia. “Sebenarnya kalau bicara potensi pasar multi-axle sejauh ini memang belum terlalu populer di Indonesia, karena semua pengusaha angkutan atau pengusaha logistik sampai hari ini masih menggunakan truk dengan 6x2 atau 10 ban untuk *long chassis* mengingat multi-axle ini aplikasinya banyak untuk *long chassis*. Sedangkan tuntutan dari pemerintah sebenarnya ke depannya sudah membatasi muatan sesuai dengan kapasitas *payload*-nya yang tertera di dalam buku KIR,” kata Hendro Priyo Purnomo, Area Koordinator IBB Astra UD Trucks selaku distributor resmi UD Trucks di Indonesia.



## Robert Lie

Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil

Sementara itu menurut Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil (GMM) Robert Lie, potensi pasar truk multi-axle sangat tergantung pada niat pemerintah untuk merealisasikan kontrol overtonase maupun overdimensi di jalan raya. "Produk ini (multi-axle) tidak akan berjalan dengan baik kalau *law enforcement* tidak berjalan. Sebab kebanyakan pemilik barang maunya cenderung memakai kendaraan yang lebih kecil dengan muatan yang lebih besar untuk menghemat biaya. Jika penegakan hukum terkait pembatasan overtonase sudah berjalan dengan baik maka produk truk multi-axle juga ikut berjalan, karena dari sisi muatannya ada selisih beberapa ton lebih tinggi yang cukup berarti apalagi untuk angkutan jarak jauh. Kalau boleh membandingkan dengan negara-negara maju, pemakaian truk dengan konfigurasi 8x4 dan 10x4 itu sudah jadi pemandangan umum sekali," ujar pentolan APM FAW Trucks ini.

FAW sendiri sejauh ini memang telah memasukkan model truk multi-axle 8x4, baik untuk aplikasi *on-road* maupun semi *off-road*. "Kami memang hanya memasukkan 8x4 dan belum ada rencana memasukkan model 8x2, karena 8x4 yang mempunyai tambahan satu as penggerak menurut kami lebih *powerful* mengingat medan di Indonesia banyak terdapat jalur menanjak seperti di Sumatera. Untuk model 8x2, kami akan melihat kebutuhan pasarnya terlebih dulu. Kalau memang kebutuhannya ada, karena 8x2 tujuan-

nya untuk angkutan kargo-kargo ringan, maka akan kami pelajari terlebih dahulu sejauh mana kebutuhan pasarnya untuk tipe 8x2 dan kalau memang diperlukan akan kami masukkan," kata Robert Lie. Tipe yang seluruhnya masih CBU (*completely built up*) dari Cina ini ditawarkan dengan model HD360DT 8x4 *dump truck*, HD360CG 8x4 *cargo truck* untuk yang semi *off-road*, dan HD310CG 8x4 *tractor head* untuk aplikasi *on-road*. "Harga cukup bersaing dengan brand Eropa karena biasanya kalau sudah 8x4 kebanyakan produk-produk truk Eropa. Untuk harga sasis tipe 8x4 *on-road* sekitar Rp 800 juta *off-the-road*, sedangkan model 8x4 semi *off-road* harga sasis sekitar Rp 900 juta *off-the-road*," sebutnya.

Secara teknis, truk FAW tipe multi-axle untuk aplikasi *on-road* dibekali *single hub reduction* konfigurasi 8x4 bertenaga 310 daya kuda (dk). Sedangkan untuk aplikasi semi *off-road* yang bisa digunakan di jalur tanah atau proyek menggunakan *double hub reduction* dengan kemampuan 360 dk. "Kami memang sejak tahun 2009 sudah memasukkan tipe 8x4 kategori *heavy-duty* untuk aplikasi di industri kayu atau *logging*, pertambangan, dsb. Sekarang yang sedang kami masukkan adalah tipe 8x4 untuk *on-road* terutama untuk kargo, logistik, dan tangki minyak," ucap Robert Lie. Ia melihat potensi pasar truk multi-axle di segmen angkutan barang yang kerap dituding sebagai penyumbang

kerusakan jalan. "Saat ini kami sedang kembangkan di Pulau Sumatera dan kebanyakan untuk transportasi logistik dan tangki CPO. Selain potensi yang sedang kami kembangkan ini, potensi 8x4 untuk tangki juga banyak seperti untuk tangki *bulk cement* atau *hi-blow*, ditambah pula dengan kargo-kargo ringan seperti angkutan air minum kemasan. Sebab kedua jenis angkutan ini, tangki semen dan kargo air minum kemasan, mudah menjadi sorotan karena sering dianggap ikut berkontribusi merusak jalan karena overmuatan apalagi pemiliknya adalah pemain besar," katanya.

Sedangkan UD Trucks sejak awal kemunculannya di Tanah Air pada tahun 2015 lalu telah memboyong truk multi-axle dengan konfigurasi 8x4. "Sebenarnya UD Trucks punya multi-axle 8x2 dan 8x4, tapi karena fokusnya UD Trucks saat ini banyak di *on-road* maka kami genjotnya di 8x2. Kami meluncurkan model multi-axle 8x2 pada pertengahan tahun lalu dengan varian Quester CQE 280 8x2 Rigid dan CQE 280 8x2 Rigid Bogie Lift. Untuk harga sasisnya sekitar Rp 870 jutaan *on-the-road*," kata Hendro. Aplikasi *on-road* dengan multi-axle, kata Hendro, paling sesuai digunakan untuk semua kargo *food and beverage* yang sifatnya dipakai harian, kargo *consumer goods* dengan model karoseri *box* dan *wingbox*, serta ada beberapa yang cocok untuk konstruksi seperti untuk angkutan semen dan besi.

## Payload lebih Besar

Secara teknis, multiaxle dibekali dua as roda pada bagian depan dan dua sumbu lainnya di bagian belakang sebagai penggerak rodanya. Penambahan komponen pada multiaxle adalah *steering axle* yang bertambah satu di depan untuk meningkatkan distribusi beban, selain itu juga untuk menaikkan kapasitas tonase pada masing-masing sumbu di roda depannya. Secara konstruksi model multiaxle lebih mumpuni memuat beban yang lebih besar apalagi untuk mengangkut beban berat pada kontur jalan menurun. “Sebab kalau di jalan menurun berarti titik beratnya bertumpu ke bagian depan, berarti roda depan menanggung beban lebih besar. Kalau hanya ada satu poros roda di depan artinya bebannya akan semakin berat dan untuk pengereman juga akan terjadi over-kapasitas pengereman, tetapi kalau beban itu dipikul dua as akan lebih meringankan kerja ban dan pengereman di bagian depan. Sehingga kemungkinan rem blong atau patah as pada jalur menurun akan semakin kecil dengan pemakaian multiaxle,” kata Robert Lie.

Keunggulan lainnya dari multiaxle selain *payload* yang lebih besar, menurut Hendro, juga bisa menjawab tantangan pemerintah mengenai pembatasan overtonase. “Hari ini kalau misalnya banyak pengusaha sudah mulai satu per satu setuju dengan peraturan pemerintah terkait overtonase, multiaxle ini jawabannya karena bisa menaikkan *payload* sehingga tonase yang diangkut juga bertambah sesuai dengan regulasi dan biaya distribusi juga otomatis menjadi tidak terlalu tinggi karena yang ditakutkan pelaku usaha saat ini adalah kalau pembatasan overtonase ini ditegakkan takut *distribution cost*-nya naik, inflasi lompat, dan orang juga pada ngeri jadinya. Tapi dengan adanya multiaxle ini akan menjawab tantangan pemerintah itu tadi. Jadi potensi pasar multiaxle ini kembali lagi tergantung pada *law enforcement*. Maka dari itu kami sebagai distributor UD Trucks yang sudah punya produk multiaxle ini yang mesti sering sosialisasi ke Aprindo, Organda, Kadin, dan pemerintah melalui Kementerian Perhubungan bahwa kami sudah punya produk multiaxle yang memang bisa menjawab tantangan pemerintah terkait overtonase tadi,” ujar Hendro.

Terkait biaya perawatan, Robert Lie dan Hendro sama-sama menyatakan tidak ada perbedaan signifikan dengan perawatan pada truk 6x2 atau 6x4. “Untuk perawatan hampir sama dengan tipe 6x4 karena di 8x4 hanya ada tambahan satu as pikul di roda depan sebagai *steering control* yang berfungsi secara paralel. Sedangkan untuk operasional tidak ada perlakuan khusus, hanya saja yang perlu diperhatikan adalah ketika berbelok atau bermanuver karena 8x4 punya radius putar agak lebar dibanding 6x4,” kata Robert Lie. Sedangkan Hendro mengatakan, untuk perawatan sebenarnya sama dalam konteks truk *rigid*. “Yang membedakan hanya jumlah bannya saja dan otomatis jumlah komponen rem juga berbeda. Tapi kalau bicara oli mesin, oli transmisi, dan oli gardan itu semua sama. Untuk multiaxle yang membutuhkan *space* untuk bermanuver lebih banyak, nambahnya tidak banyak *kok*, tidak sampai satu meter,” ujar Hendro.

Permintaan pasar truk multiaxle ke depannya lagi sangat tergantung kepada penegakan hukum berlalu lintas di Indonesia, serta kesadaran masyarakat dalam mendukung program pemerintah untuk menekan praktik overtonase untuk menjaga aset negara ini. “Kalau aturannya tidak jelas maka orang akan cenderung melanggar, tetapi kalau peraturan itu dijalankan dan tidak boleh dilanggar maka orang akan berpikir untuk mencari armada yang memiliki daya angkut lebih besar. Secara ekonomis, penambahan volume angkut masih lebih besar persentase kenaikannya dibandingkan dengan selisih harga unit antara tipe 8x4 dengan 6x4, jadi menurut saya masih masuk hitungannya. Untuk truk multiaxle kami hanya bisa menjual kepada mereka yang sadar dan mau berpartisipasi dalam penerapan regulasi pembatasan overtonase. Memang pasarnya multiaxle di Indonesia tidak akan besar, tetapi kalau regulasi pembatasan overtonase berlaku dan *law enforcement*-nya jalan maka pasarnya besar sekali karena akan menggeser pasar 6x4,” kata Robert Lie.



# UD TRUCKS



Hendro Priyo Purnomo, Area Koordinator IBB Astra UD Trucks

Terkait *payload* atau volume muatan maka akan bersinggungan dengan dua pendekatan yang digunakan di Indonesia, yaitu JBI (Jumlah Berat yang Diizinkan) dari Kemenhub dan MST (Muatan Sumbu Terberat) dari Kementerian PUPR. “Pendekatan pertama menurut JBI, kalau kita bicara JBI untuk jalan kelas I maksimumnya bisa sampai 30 ton, sedangkan untuk jalan kelas II maksimum JBI 27 ton untuk konfigurasi 8x2 atau 8x4. Tapi di tempat KIR pada masing-masing Pemda, DKI Jakarta misalnya, aturannya berdasarkan rumus untuk menghitung JBI berdasarkan MST-nya. MST ini merupakan standar Kelas Jalan, untuk kelas I MST-nya 10 ton per axle kalau untuk kelas II maksimum 8 ton, dan nanti ada rumus untuk menghitungnya. Kalau menggunakan rumusan MST ini maka JBI untuk jalan kelas II adalah 25 ton dan jalan kelas I JBI-nya 29 ton. Tapi biasanya JBI itu tidak dijadikan alat ukur untuk muatan karena selama ini bicara DO. Jadi semua pengusaha truk itu punya DO kan, dalam DO itu tercantum jumlah barang maupun berat barang, nah ini akan *dicompare* dengan *payload*. *Payload* itu sendiri dihitung dari JBI-berat kosong kendaraan maka ketemulah *payload*, sehingga *payload* ini yang diukur biasanya. Contohnya, untuk kelas jalan II *payload*-nya bisa ketemu di angka 11,7 ton dan untuk

kelas I *payload*-nya 16,2 ton, ini kalau bicara regulasi resminya ya. Sedangkan kalau untuk 6x2 *payload*-nya untuk kelas jalan II hanya di angka 9 ton. Sehingga ada penambahan *payload* 30 persen dengan multiaxle dibandingkan menggunakan 6x2 atau 6x4. Sedangkan untuk harga investasi multiaxle paling kisarannya lebih tinggi 20-22 persen dibanding 6x2 atau 6x4. Secara bisnis, perhitungan ini cukup menarik karena kenaikan harga investasi unit lebih rendah ketimbang *payload* yang bisa dinikmati ke depannya,” kata Hendro menjabarkan.

Dalam menggenjot penjualan truk multiaxle andalannya, UD Trucks juga menargetkan tahun 2018 untuk terus menyosialisasikan model ini kepada *stakeholder* terkait. “Karena kami sudah *launching* maka pada tahun 2018 ini tahapnya sudah harus jualan sekaligus sosialisasi. Terpenting adalah sosialisasi baik ke pemerintah maupun untuk para pengusaha angkutan barang. Karena truk multiaxle ini sebenarnya muncul karena regulasi terkait pembatasan *overtonase* dan untuk memenuhi kebutuhan beberapa perusahaan. Terkait target yang dicanangkan, *wholesales* untuk multiaxle pada bulan Desember 2017 sebesar 36 unit, artinya jumlah itu sudah kami terima dari pabrik sehingga tahun ini kami harus jual,” ujar Hendro.



# OMNI-CHANNEL

## Perspektif Logistik

---

Strategi bauran pemasaran mengajarkan pentingnya saluran pemasaran (*marketing channel*) produk yang menjangkau ke segmen pelanggan. Saluran pemasaran atau sering disebut dengan *place* ini sama pentingnya dengan keputusan strategik produk (*product*), harga (*price*), dan promosi (*promotion*), yang dikenal dengan *4Ps of marketing*.

Pilihan model saluran pemasaran produk ini banyak macamnya. Perusahaan dapat menggunakan distributor, grosir, dan pengecer dalam menjual dan mendistribusikan produknya. Selain itu, perusahaan dapat juga menjual dan mendistribusikan produknya langsung ke pelanggan, tanpa perantara.

Model saluran pemasaran ini tidak sekadar aliran produk dari perusahaan ke pelanggan. Saluran pemasaran telah berkembang menjadi *touch point* pelanggan dengan perusahaan. Karenanya, perusahaan perlu menetapkan bagaimana pelanggan mengakses produk dan layanan serta berinteraksi dengan perusahaan.

Akses ini memungkinkan pelanggan dapat mengetahui informasi produk, melakukan tinjauan (*preview*) sebelum memutuskan pembelian, pemesanan, pembayaran, pemilihan pengantaran kapan dan di mana produk ingin diterima, penilaian, rekomendasi, sampai kepada kemungkinan mengembalikan (*return*) produk bila produk tidak sesuai dengan fitur yang diinginkan. Perilaku pembelian pelanggan menjadikan sebuah perjalanan pelanggan (*customer journey*), sejak memperoleh informasi, penerimaan, dan kemungkinan pengembalian produk.

Dalam beberapa tahun terakhir, perilaku pembelian konsumen berubah secara drastis seiring dengan berkembangnya penggunaan internet dan *smartphone* di seluruh dunia.

Lonjakan transaksi dan nilai perdagangan melalui internet dan semakin banyak konsumen menggunakan saluran yang berbeda untuk mengevaluasi produk, memesan, membayar, menerima, dan mengembalikan produk atas pembelian mereka telah mendorong perusahaan untuk mengembangkan saluran pemasaran dengan menggunakan pendekatan *Omni-channel*.

*Omni-channel* menjadi model saluran pemasaran di era internet. Sebelumnya, saluran pemasaran hanya terbatas pada satu saluran (*single channel*). Pada *single channel*, umumnya pelanggan berinteraksi dengan perusahaan melalui salah satu saluran pemasaran seperti pembelian di toko fisik, pemesanan produk melalui tenaga penjualan atau pembelian secara telepon dan *online*. Perusahaan hanya membuka akses satu saluran. Peritel tradisional dan modern awalnya banyak menerapkan satu saluran pemasaran.

Perkembangan teknologi internet memungkinkan mereka membuka beberapa saluran pemasaran (*multichannel*). Pemesanan dan pembelian produk tidak hanya dilakukan di toko fisik atau *online*, namun perusahaan melayani pembelian dari toko fisik, *online*, telepon, dan lain-lain. Saluran ini dikenal dengan O2O, *online offline*. Gramedia dan Matahari merupakan contoh perusahaan yang telah menerapkan *multichannel*.

Konvergensi teknologi internet dan *smartphone* memungkinkan perusahaan mengintegrasikan semua saluran pemasaran dalam model *Omni-channel*.

Produsen dan pengecer di semua industri perlu menyesuaikan diri dengan perkembangan *Omni-channel* ini. Dari tren yang sedang berkembang, *Omni-channel* akan menjadi persyaratan utama di masa depan, menghadirkan tantangan dan peluang signifikan bagi semua bisnis, utamanya bisnis sektor ritel.

Logistik adalah *enabler* kunci untuk *Omni-channel*, dan keberhasilan pendekatan *omni-channel* bergantung pada bagaimana bisnis beradaptasi dengan perjalanan pelanggan yang berkembang. Perusahaan harus beralih dari struktur dan jaringan berbasis saluran pemasaran, dan berusaha mempersonalisasi keterlibatan pelanggan dalam saluran pemasaran sesuai *customer journey*-nya.

## Pengertian *Omni-Channel*

Model bisnis ritel telah berubah total. Konsumen yang terhubung secara digital saat ini lebih diberdayakan dan mendapat informasi yang sangat melimpah. Istilah "*Omni*" berarti "*semua: dalam segala hal, tempat, dan lain-lain, dengan "tanpa batas"*". Dalam konteks pemasaran, *Omni* bermakna akses konsumen ke produk dan layanan perusahaan setiap saat, setiap tempat, dan setiap media atau perangkat (*anytime, anywhere, dan any devices*).

Pembelanja *Omni-channel* modern selalu terhubung melalui internet atau ponsel di genggaman tangannya. Pembelanja ini mengetahui dengan baik dan informasi melimpah tentang pilihan mereka, menemukan penawaran terbaik, dan mengharapkan untuk menerima produk dari setiap pembelian pada waktu dan tempat sesuai pilihan mereka.

Perjalanan pembelanja modern ini melintasi berbagai saluran pemasaran termasuk media toko fisik, *online*, seluler, dan sosial. Implikasinya, perilaku pembelanja ini membawa beberapa faktor baru yang memengaruhi keputusan penjualan dan konsumen. Ini mengakibatkan pergeseran dari serangkaian tindakan dalam satu saluran ke rangkaian tindakan di beberapa saluran.

Ilustrasi berikut akan menggambarkan bagaimana pendekatan *Omni-channel* ini menjadi tren baru dalam perilaku konsumen, dan faktor keberhasilan kunci apa yang perlu diperhatikan perusahaan.

- Anda melihat iklan produk jeans saat dalam perjalanan dari rumah ke tempat kerja. Bagi perusahaan, penggunaan media sosial adalah saluran komunikasi kunci untuk mengenalkan produk ke segmen pasar tertentu.
- Di rumah, Anda menjelajah celana jeans yang Anda sukai dan membelinya secara *online*. Fungsi pencarian yang terus disempurnakan sangat penting bagi konsumen.
- Anda mencari-cari toko terdekat dan pastikan di situlah Anda akan mengambil jinsnya. Visibilitas *inventory* di seluruh saluran adalah *enabler* kunci.

- Segera setelah Anda tiba, petugas toko pengecer mengenali Anda dan memberikan celana jins untuk Anda. Layanan *in-store* yang dipersonalisasi adalah harapan utama konsumen.
- Anda melihat kemeja yang Anda sukai, pindai kode QR-nya, dan Anda memutuskan untuk mencarinya produk sesuai dengan pilihan dan ukuran yang Anda inginkan. Pelanggan yang mengambil produk di dalam toko sering melakukan pembelian tambahan.
- Toko tidak memiliki ukuran kemeja Anda, jadi pengecer menawarkan untuk mengantarkannya ke loker paket Anda. Pilihan pengiriman produk yang fleksibel sangat penting. Perusahaan pengantaran seperti Kantor Pos memerankan penting dalam layanan pengantaran produk.
- Di kemudian hari, Anda menerima e-mail atau notifikasi melalui SMS yang menyatakan bahwa pengiriman telah dilakukan. Pengiriman cepat merupakan harapan utama.
- Mengagumkan! Anda tidak sabar untuk memberitahu semua teman Anda. Pelanggan yang bahagia akan membuat publisitas yang hebat dengan menyebarkan pengalaman yang mengesankan mereka ke koleganya dalam berbagai media sosial.

Umumnya, perjalanan konsumen hari ini bergerak melintasi berbagai saluran, mulai dan berakhir pada berbagai titik berdasarkan preferensi individu. Pendekatan *multi-channel* tradisional tidak dapat mencapai ketersediaan informasi, kecepatan pengiriman, dan pengalaman pribadi yang diharapkan oleh pembeli modern.

Bila saat ini kita masih menjumpai sebagian besar bisnis menggunakan pendekatan *multi-channel* tradisional, yang berusaha mengoptimalkan pengalaman konsumen di setiap saluran. Akibatnya, saluran beroperasi secara independen dan sering bersaing satu sama lain. Selain itu, ada variasi yang cukup besar di berbagai saluran dalam pengalaman pelanggan, informasi produk, harga, dan tingkat layanan. Permasalahan seperti ini disolusikan dengan *Omni-channel*.

*Omni-channel* mengintegrasikan saluran penjualan yang sebelumnya terpisah untuk bertemu ke dalam satu saluran. Aliran produk dan perjalanan konsumen dalam *omni-channel* dirancang untuk menghadirkan bukan hanya produk tetapi juga pengalaman belanja pelanggan yang sangat dipersonifikasikan. Oleh karena itu, *Omni-channel* melakukan segala sesuatu mulai dari pemasaran hingga sistem pemesanan, pembayaran, pemenuhan, pengantaran, dan pengembalian produk.

## Peran Logistik

Pendekatan *Omni-channel* bertujuan untuk memungkinkan pengalaman pelanggan personalisasi dalam melakukan pembelian produk: kapan saja, dimana saja, dan perangkat apa saja.

Perusahaan yang menerapkan pendekatan *Omni-channel* hari ini umumnya berfokus pada personalisasi pengalaman berbelanja di toko dan ke depan akan terus menjadi saluran pemasaran yang dominan secara global.

Area fokus kedua untuk pengadopsi *Omni-channel* hari ini adalah mempersonalisasi keterlibatan pelanggan di luar toko melalui interaksi media online, seluler, dan sosial.

Pendekatan *Omni-channel* lebih kompleks daripada pendekatan *multi-channel* tradisional karena pengalaman pelanggan di setiap saluran harus identik, dan beralih dari satu saluran ke saluran lainnya harus lancar, tanpa hambatan (*seamless*). Jika pengecer mengetahui preferensi pelanggan di dalam toko, informasi ini harus dibagi dengan saluran *online* (dan sebaliknya).

Konsekuensinya, hal ini harus dilakukan pada waktu yang tepat, idealnya secara *real time*, karena informasi ini dapat memengaruhi keputusan pembelian. Demikian pula, peritel harus menangkap setiap interaksi pelanggan di setiap saluran dan memanfaatkan wawasan perilaku pembelian ini untuk membangun strategi *Omni-channel* yang optimal.

*Logistics* dan *supply chain* merupakan tulang punggung setiap strategi *Omni-channel*. Mereka adalah *enabler* kunci untuk memberikan layanan pribadi dan pemenuhan secara konsisten, hemat biaya, dan fleksibel. Strategi *logistics* dan *supply chain* yang efektif memungkinkan pengecer untuk mencapai visibilitas dan pengoptimalan *inventory* dalam lintas saluran. Strategi ini penting bagi keberhasilan penerapan *Omni-channel* dan memenuhi harapan pelanggan untuk menghasilkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

Rantai pasokan tradisional saat ini mengalami tekanan dan tantangan yang cukup besar karena permintaan akan layanan 'kapan saja, dimana saja, dari perangkat manapun' dan penggunaan teknologi baru memperluas jangkauan dan keluasaan pilihan konsumen. Diperlukan *Omni-channel logistics* yang efektif sebagai persyaratan utama model bisnis di masa depan.

Tren teknologi yang sudah ada yang memengaruhi *logistics* dan *supply chain* meliputi analisis *big data*, *Internet of Things* (IoT), dan otomasi. Para pemimpin perusahaan harus memikirkan kembali strategi logistik dan jaringan yang ada, dan menerapkan peran yang jauh lebih aktif dalam mengelola dan memberikan janji konsumen.

## Strategi *logistics & supply chain* untuk *Omni-channel* ini setidaknya mencakup:

### 1. *Omni-channel fulfillment*

Penggunaan strategi *Omni-channel* mensyaratkan jaringan *fulfillment* yang mampu memenuhi pesanan pelanggan secara cepat dan *cost-effective* dengan visibilitas *inventory* yang baik agar mudah dilakukan penyimpanan dan *picking* untuk mengoptimalkan semua saluran distribusi.

Gudang *fulfillment* ini harus dirancang agar dapat mengelola produk-produk dalam ukuran kecil dan banyak ragamnya (SKUs). Dalam *Omni-channel*, gudang *fulfillment* ini juga berfungsi "showroom" yang dapat dilihat oleh konsumen dalam aktivitas *customer journey*-nya.

### 2. *Omni-channel last-mile delivery*

Layanan *last-mile delivery* untuk *Omni-channel* dirancang agar dapat melakukan pengantaran secara cepat dan fleksibel sesuai pilihan waktu dan lokasi penerimaan produk yang diinginkan konsumen.

Penggunaan berbagai moda *delivery* perlu dikembangkan, mulai dari mobil, sepeda motor, sepeda, pengantar pejalan kaki, dan *drone*. Model *delivery* dengan *resource sharing* dapat digunakan untuk menekan biaya pengantaran dan memenuhi fleksibilitas waktu dan lokasi pengantaran.

Selain itu, lokasi penerimaan produk perlu diperluas, tidak hanya rumah dan kantor, melainkan PO Box atau *parcel locker* di setiap kantor pos, hotel, apartment, dan lain-lain. Layanan nilai tambah seperti pemasangan dan penjelasan penggunaan produk perlu dikembangkan untuk memaksimalkan pengalaman mengesankan konsumen dalam berbelanja.

---

Kemajuan dan konvergensi internet dengan *smartphone* memungkinkan konsumen dapat berinteraksi dengan semua saluran pemasaran perusahaan. Pada saat yang sama konsumen juga dapat menyebarkan informasi secara horizontal dalam media sosial. Ini membuat model bisnis berubah.

Para pemimpin perusahaan perlu mengadopsi dan mengembangkan saluran pemasaran model *Omni-channel* yang memungkinkan pelanggan dapat mengakses perusahaan dari berbagai saluran pemasaran.

Logistik berperan penting dalam keberhasilan model *Omni-channel*, dengan menghadirkan layanan *fulfillment* dan *last-mile delivery* yang fleksibel dan andal.

---



# TRUKITA

## Menjawab Fenomena Disrupsi

---

Satu lagi perusahaan teknologi rintisan mencoba peruntungan di bisnis logistik dengan membuat *platform* yang menyediakan jasa *trucking* dan kargo secara *online*. Adalah Trukita, salah satu dari 11 perusahaan *startup* terpilih oleh Plug and Play Indonesia, sebuah akselarator *startup* yang berkantor pusat di Amerika Serikat, yang memiliki tujuan menjaring perusahaan rintisan di dalam negeri untuk bisa dibina sekaligus didanai.

Meski baru memulai bisnis beberapa bulan belakangan, Trukita telah mampu menjaring 12 perusahaan *trucking* dan 25 pelaku usaha kecil menengah (UKM). Dalam rencana bisnisnya ke depan, Trukita menargetkan bisa menjaring tiga ribu perusahaan *trucking* dan 50.000 UKM. Bagaimana cara Trukita mewujudkan rencana bisnisnya serta tantangan apa saja untuk menghadapi stigma buruk yang disematkan kepada pelaku *startup*? Berikut wawancara TruckMagz dengan Ady Putra Bangun, *Chief Executive Officer* Trukita.



---

## Bagaimana ide awal dan proses kreatif kemunculan Trukita?

Ide awalnya muncul karena saya dan partner berangkat dari keluarga pengusaha *trucking* di daerah. Benar-benar baru terpikir ketika kita diminta bantuan oleh perusahaan logistik untuk membuat profile *website*. Dimana ternyata mereka tidak mengetahui bahwa *website* bukan sekadar halaman profil perusahaan tetapi butuh optimasi lebih lanjut. Sebab perlu ada tim yang menangani khusus baik *call center* atau semacamnya. Dan benar, setelah *website* bisa digunakan, perusahaan tersebut kualahan menghadapi responnya. Kejadian semacam ini faktanya terjadi di banyak perusahaan termasuk perusahaan logistik. Dari pengalaman tersebutlah kita anggap itu sebagai peluang untuk mendirikan Trukita.

---

## Perkembangan bisnis yang dialami sejauh ini seperti apa?

Kita baru mulai operasional delapan bulan terakhir dan pemasaran sudah jalan empat bulan terakhir. Sampai saat ini ada 25 UKM dan 12 perusahaan ekspedisi yang telah bergabung. Fokus lingkup operasionalnya masih sebatas Jakarta, Bandung dan sekitarnya. Meskipun beberapa mitra bisa melayani Jawa Tengah, Jawa Timur dan sebagian di Medan. Dari semua mitra yang ada, jumlah armada yang siap beroperasi lebih dari 200 unit dengan berbagai jenis kendaraan. Beberapa mitra yang bergabung beralasan mereka ingin mengoptimalkan utilisasi kendaraannya. Agar tidak banyak kendaraan yang menganggur dan bisa mendapatkan muatan balik.

## Model bisnis, infrastruktur dan lainnya apakah sudah matang?

Sekarang posisi Trukita sedang berupaya memperbesar jaringan mitra penyedia jasa logistik. Berapa pun volume barang dari UKM yang bisa diangkut kita akan tawarkan ke mitra yang bersedia. Hitungan tarif jasanya per pengiriman bukan kontrak jangka panjang. Prinsipnya, kita memberi kemudahan UKM yang ingin mengirim muatan bervolume kecil, sebatas 50 kilogram sampai 150 kilogram namun harganya murah. Karena informasi dari pelaku UKM, mereka menggunakan ekspedisi yang umumnya orang pakai dengan hitungan tarif per kilogram dan jatuhnya lebih mahal. Trukita secara penuh hanya menyediakan teknologi saja sementara aset seperti armada kendaraan dari pihak mitra. Dalam menentukan mitra penyedia jasa logistik kita tergolong selektif. Ada proses verifikasi faktual untuk memastikan keberadaan perusahaan tersebut dan menjamin kualitas layanannya. Jadi di dalam *platform* nanti ada semacam *digital footprint* masing-masing mitra yang bisa dilihat dan dinilai oleh pengguna jasa.

---

## Mengapa menyasar UKM sebagai segmen pasar?

Target pasarnya *business to business*, dan untuk setahun ke depan kita memfokuskan pada UKM. Pertimbangannya, kita tahu pelaku UKM saat ini sudah banyak dari kalangan muda yang sudah pasti mewakili generasi *melek* teknologi. Dalam menjalankan bisnisnya tentu mereka telah menggunakan teknologi tertentu walaupun terbatas. Trukita ingin membantu dari sisi logistiknya terutama pengiriman yang selama ini jadi kendala.

Meskipun begitu, tantangannya kemudian mereka akan lebih kritis soal tarif. Tetapi itu bukan soal bagi kami karena UKM saat ini memang perlu 'dipersenjatai' secara teknologi. Sebab tanpa adanya teknologi, produk-produk UKM akan kalah bersaing dengan produk dari industri besar. Aksesibilitas harga dan layanan yang bisa didapat

The screenshot displays the Trukita dashboard with the following sections:

- Dashboard:** Search bar, navigation menu (Dashboard, Formulir Permintaan, Riwayat Permintaan, Proses Pengiriman, Pengiriman Selesai, Invoice, Profil Pengaturan).
- TRUKITA - DASHBOARD:**
  - Berita Terakhir:**

Transporter	Pengiriman	Pesan	Kota Asal	Kota Tujuan	Waktu	Action
Lintas Sumatra Jaya	No Pengiriman: 123.456.789.xxx Jenis Barang: Meja Kayu - Barang Industri dan Usaha - Kebutuhan Kantor dan Usaha	Barang bisa digabung dengan muatan lain atau tidak? soalnya saya memuatkan basah, tetapi masih terbangkus rapih.	Kota Binjai - Sumatra Utara	Kota Palembang - Sumatra Selatan	12/06/2016 16.30 WIB	Balas
  - Penawaran Terakhir:**

No. Pemesanan	Jenis Barang	Harga	Transporter	Rating	Action
TR1466654981	Meja Kayu - Barang Industri dan Usaha	Rp. 600.000	Lintas Sumatra Jaya	★★★★☆	Tolak Terima
TR1466654981	Meja Kayu Jati - Barang Industri dan Usaha	Rp. 600.000	Bangun Jaya Perindo	★★★★☆	Tolak Terima
  - Status Pengiriman Terbaru:**

Barang	Informasi	Transporter	Status
	No Pengiriman: 123.456.789.xxx Jenis Barang: Meja Kayu - Barang Industri dan Usaha - Kebutuhan Kantor dan Usaha Kota Asal: Palembang Kota Tujuan: Jakarta	Lintas Sumatra Jaya	Dalam pengiriman
  - Invoice yang belum dibayarkan:**

No Invoice	Informasi	Nilai Invoice	Action
123.456.xxx	PT. Ady Jarang Bangun Industri Agro - Beras	Rp. 14.000.000	Bayar
123.456.xxx	PT. Ady Jarang Bangun Industri Agro - Beras	Rp. 14.000.000	Bayar

pelaku UKM secara mudah tentu akan memicu mereka untuk melakukan transaksi yang lebih besar lagi. Dengan begitu geliat industri UKM akan berkembang pesat.

ketertarikan pada bisnis logistik. Plug and Play juga memberi pendanaan awal yang kita gunakan untuk mengembangkan teknologi dan membangun pasar.

## Bagaimana cara Trukita memastikan mutu layanannya?

Waktu proses penjangkauan mitra jasa logistik Trukita melakukan verifikasi secara ketat. Mulai dari aset yang dimiliki baik itu kantor atau kendaraan, jaringan distribusi dan spesialisasi layanan yang ditangani. Selebihnya untuk menyakinkan konsumen Trukita memiliki asuransi muatan dan tim khusus guna memastikan layanan berjalan sesuai standar layanan.

## Apa saja tantangan yang telah Trukita hadapi?

Tantangan yang terlihat adalah bagaimana mengedukasi konsumen menggunakan produk. Sebab sebagian pelaku UKM yang tergabung belum melek teknologi sepenuhnya. Untuk mengatasinya kita melakukan pendampingan sampai mereka bisa dan terbiasa.

## Dengan Plug and Play Indonesia bentuk kerja sama yang disepakati seperti apa?

Plug and Play merupakan salah satu investor Trukita yang nantinya membantu mencari investor dalam negeri terutama yang memiliki jaringan bisnis luas. Selain itu, kriteria investor yang dihendaki perusahaan tersebut harus bergerak di bidang *business to business* dan memiliki

## Cara Trukita mengatasi stigma bahwa tidak banyak perusahaan rintisan mampu bertahan pada tiga tahun pertama?

Plug and Play saya kira sangat berpengalaman di Amerika Serikat karena telah banyak membawa perusahaan rintisan menjadi besar. Itulah kenapa kita percaya dan yakin dengan Plug and Play. Sebab kita juga diperkenalkan dengan veteran-veteran industri yang telah berpengalaman lebih dari 20 tahun. Harapan kita tentu Trukita tidak akan pendek usianya. Kita juga sangat yakin Trukita akan bisa

menjawab tantangan yang ada karena memiliki tim kompeten di bidangnya. Perlu diketahui, para pendiri Trukita merupakan empat orang kawan lulusan Institut Teknologi Bandung dan beberapa orang telah berpengalaman bekerja di industri telekomunikasi dan teknologi informasi. Saya sendiri lama di Perancis, kuliah bisnis dan kerja di sana. Salah satu pendiri juga lulusan Harvard University.

---

### Apakah hadirnya Trukita bisa disebut sebagai fenomena disrupsi pada bisnis *trucking*, di mana pergerakan dunia industri berubah sangat cepat sehingga menciptakan pola tatanan baru?

Tren penggunaan teknologi pada banyak industri termasuk logistik mengubah perilaku konsumen yang kini menginginkan pelayanan serba cepat. Selain itu, konsumen menginginkan kepastian harga, *lead time* dan model layanan yang ditawarkan. Trukita hadir untuk menjawab tantangan itu dengan membantu perusahaan *trucking* untuk mengotomatiskan sistem perhitungan tarif jasa yang selama ini dikelola. Nantinya konsumen memiliki akses langsung melalui *platform* Trukita terhadap tarif jasa yang ditetapkan masing-masing *trucking*. Gampangnya, seperti *platform* penyedia tiket pesawat yang sekarang banyak digunakan, di mana konsumen bisa memilih maskapai sesuai dengan kebutuhan. *Platform* ini membantu pemain *trucking* yang secara strategi *marketing online* belum optimal atau malah belum dilirik.



### Pengamatan Anda tentang tren penggunaan teknologi informasi di industri logistik khususnya *trucking*?

Adopsi teknologi informasi di bisnis logistik tergolong lambat. Tetapi semenjak munculnya perusahaan rintisan teknologi yang meramba jasa transportasi perlahan pemain logistik mulai melirik. Apalagi gencarnya e-commerce yang masih terkendala infrastruktur logistik mau tidak mau membuat pemain logistik harus mampu mengimbangnya. Kita tahu banyak pemain e-commerce yang akhirnya membuat divisi khusus logistik bahkan mendirikan perusahaan logistik sendiri. Kondisi seperti ini karena banyak pemain logistik yang secara infrastruktur teknologi belum mampu berintegrasi dengan e-commerce. Saat ini tren penggunaan teknologi di dunia logistik sudah bertransformasi, dari awalnya digunakan untuk kebutuhan internal. Sekarang penggunaannya sudah mulai bergeser untuk memperluas dan optimalisasi pasar logistik yang lebih besar. Alasan mengapa penggunaan teknologi masih lambat mungkin inventasinya masih dianggap mahal. Hanya perusahaan besar-besar saja yang dapat menerapkan. Padahal sebenarnya seiring tren penggunaan teknologi yang sudah masif, secara investasi sudah mulai terjangkau. Terlebih untuk satu teknologi yang memungkinkan untuk digunakan secara massal oleh banyak perusahaan.

---

### Strategi dan rencana bisnis Trukita pada masa mendatang?

Pada tahun 2018 kita akan memperluas jaringan transporter dan UKM. Tahun ini merupakan tahun yang pendek bagi kami untuk mengembangkan *marketplace*, apalagi pada bisnis logistik. Pulau Jawa, Sumatera dan Bali akan menjadi fokus kita untuk memperluas jaringan. Pada tahun-tahun berikutnya dilanjut daerah lain seperti Kalimantan, dan Sulawesi. Target kita kalau semua jaringan logistik terpenuhi bisa menjangkau sekitar tiga ribu perusahaan *trucking* dan 50.000 UKM. Kemudian pengembangan teknologi akan terus dilakukan menyesuaikan dengan kebutuhan yang ada agar *platform* semakin mudah digunakan.





## Truk Aerial Platform Dinas Kebersihan & Pertamanan Surabaya

Kota Surabaya benar-benar diperhatikan dalam kebersihan kotanya oleh walikotanya Tri Rismaharini. Sampai merawat pohon yang ada di kota Surabaya pun tak luput dari perhatiannya, DKP Dinas Kebersihan dan Pertamanan kota Surabaya dengan menggunakan truk Aerial Platform ini sedang memangkas pohon yang sudah tinggi dan sudah menjulur ke tengah jalan. Agar waktu hujan angin tangkainya tidak tumbang kejalan yang bisa berakibat fatal bagi pengguna jalan. Sebagian pohon juga dirawat biar tumbuh indah di perkotaan Surabaya.



boja

SUN SOFA  
08118  
38594  
8888 081

tiket  
murah

perjalanan  
wisata





# Wholesales by Brand

Diolah oleh: Antonius Sulisty

## Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton (Januari-Desember 2017)

Merek	Tipe	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agust	Sept	Okt	Nov	Des	Total
FAW	Mini Mixer DB130 MT	-	-	1	-	4	-	2	-	-	-	-	1	8
	Dutro 110 SD STD	153	97	135	110	38	19	80	98	54	97	66	159	1.106
	Dutro 110SD-LT	26	158	91	101	65	47	61	47	15	5	3	15	634
	Dutro 110 LD STD	46	93	176	42	29	24	28	27	33	21	11	188	718
	Dutro 110 HD STD	13	25	28	25	21	9	47	25	21	27	40	32	313
	Dutro 130 MD STD	3	8	16	2	1	4	2	12	4	3	-	-	55
	Dutro 130 MD-L	54	108	95	103	95	77	88	165	88	58	10	-	941
	Dutro 130 HD STD 6.4	613	562	657	570	534	383	629	761	366	847	911	864	7.697
HINO	Dutro 110 SD STD	153	97	135	110	38	19	80	98	54	97	66	159	1.106
	Dutro 110SD-LT	26	158	91	101	65	47	61	47	15	5	3	15	634
	Dutro 110 LD STD	46	93	176	42	29	24	28	27	33	21	11	188	718
	Dutro 110 HD STD	13	25	28	25	21	9	47	25	21	27	40	32	313
	Dutro 130 MD STD	3	8	16	2	1	4	2	12	4	3	-	-	55
	Dutro 130 MD-L	54	108	95	103	95	77	88	165	88	58	10	-	941
	Dutro 130 HD STD 6.4	613	562	657	570	534	383	629	761	366	847	911	864	7.697
	New 110 SDR	-	-	-	-	-	-	-	-	6	2	3	21	32
	New 110 SDL	-	-	-	-	-	-	-	7	68	142	73	90	380
	New 110 LD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	6	8
	New 110 LDL	-	-	-	-	-	-	-	10	8	8	27	13	66
	New 130 MD	-	-	-	-	-	-	-	3	-	1	7	3	14
	New 130 MDL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30	69	71	170
	New 130 HD Cargo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
	New 130 HDL Cargo	-	-	-	-	-	-	-	-	24	32	74	100	55
<b>Total Hino 300 series / Dutro</b>														<b>12.420</b>
ISUZU	NKR 55 C/C	34	40	50	100	59	52	14	-	-	-	-	-	349
	NQR71 EC	14	39	25	56	52	4	94	59	18	54	52	22	489
	NKR71 STD 5.8	21	36	40	-	-	-	4	-	9	5	12	-	127
	NMR71T SD	13	20	17	11	129	36	58	48	64	143	34	31	604
	NMR71T HD 5.8	65	101	122	176	114	119	145	205	257	286	218	442	2.250
	NLR55 T	-	-	-	-	-	-	4	101	100	167	140	153	665
	NLR55 B	-	-	-	-	-	-	3	7	2	20	67	37	136
	NLR55 BLX	-	-	-	-	-	-	13	57	61	126	78	158	493
	NLR71 T	-	-	-	-	-	-	-	5	8	6	26	17	62
	NLR71 TL	-	-	-	-	-	-	1	21	3	12	8	4	49
	NLR71 BL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
	NHR 55 C/C	41	35	27	5	31	37	47	68	30	24	18	4	367
	NHR 55 C/O	58	52	83	20	48	74	92	210	62	34	24	28	785
	NKR 55 C/O	16	12	15	4	10	-	5	6	15	11	1	8	103
	NKR 55 LWB	110	212	241	167	144	123	151	85	88	58	88	91	1.558
	NMR71T SDL	41	18	128	27	56	72	59	107	109	130	163	144	1.054
	NMR71T HD 6.1	204	240	253	180	174	86	318	154	381	398	236	471	3.095
	FRR90	14	28	8	12	24	5	13	19	11	6	24	27	191
<b>Total Isuzu N series / Elf</b>														<b>12.378</b>
MITSUBISHI FUSO	FE 71 - 4W	514	604	440	757	560	366	576	560	575	586	423	577	6.538
	FE 73 - 6W	54	68	108	71	121	-	62	178	206	69	61	73	1.071
	FE 73 HD - 6W	32	19	41	15	12	1	33	25	30	19	13	83	323
	FE 74 HDV - 6W	1.064	1.235	1.641	623	1.683	1.044	1.229	1.120	1.210	1.566	2.284	900	15.599
	FE 74 S - 6W	118	349	346	147	221	124	135	394	352	368	324	258	3.136
	FE 75 SUPER HD - 6W	537	527	256	1.290	581	415	572	615	551	710	800	370	7.224
	FE 84 - 6W	193	261	74	268	211	143	144	147	120	215	145	144	2.065
<b>Total FE series / Colt Diesel</b>														<b>35.956</b>
TATA MOTORS	Ultra 1012/45	1	1	2	6	-	-	2	-	3	1	-	2	18
	Ultra 1012/33	1	-	6	1	2	-	-	-	1	4	1	4	20
	LPT 913	20	5	6	9	7	-	1	16	19	20	23	-	126
<b>Total Tata Motors</b>														<b>164</b>

TOYOTA	New Dyna ST	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	5	-	15
	New Dyna ST With PS	15	15	15	10	10	15	10	15	15	25	25	15	185
	Dyna FT With PS	-	-	-	5	5	-	-	-	5	-	5	-	20
	Dyna ET With PS	10	10	10	10	30	15	5	5	-	5	10	5	115
	Dyna XT With PS	5	-	-	5	5	5	5	-	5	-	-	-	30
	Dyna HT Hi Gear	-	-	-	-	-	-	-	30	100	100	110	50	390
	Dyna HT HI GEAR WITH PS	25	130	141	214	90	79	81	-	-	-	-	-	760
	Dyna HT STD GEAR WITH PS	20	10	15	15	10	15	10	5	5	10	10	5	130
	Dyna HT 130 EXTREME HI GEAR	-	-	-	-	-	-	-	5	5	10	5	5	30
	Dyna HT 130 PS EXPEDITION	-	-	-	-	-	-	-	5	5	10	5	-	25
	Dyna XT 130 PS LONG HI GEAR	-	-	-	-	-	-	-	5	5	5	-	-	15
	Dyna XT 130 PS LONG HI GEAR	-	-	-	-	-	-	-	14	25	5	-	-	44
	Dyna FT 110 PS LONG	-	-	-	-	-	-	-	5	5	-	5	-	15
	Dyna FT 110 PS LONG EXPEDITION	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	5
	Dyna FT 110 PS LONG EXPEDITION HI GEAR	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	5
	Dyna FT 110 PS OFF ROAD HI GEAR	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	-	-	10
	<b>Total Toyota Dyna</b>													<b>1.794</b>
<b>Total Wholesales Light-Duty Truck (Januari-Desember 2017)</b>													<b>62.720</b>	

### Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton (Januari-Desember 2017)

Merek	Tipe	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agust	Sept	Okt	Nov	Des	Total
HINO	FC 190 J	1	2	1	2	2	3	3	-	3	3	4	4	28
	FG 235 JJ	16	50	50	56	46	18	37	52	80	46	19	35	505
	FG 245 JJ	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1
	FG 235 JK	1	9	8	8	13	10	17	9	10	33	22	17	157
	FG 245 JK	1	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	3
	FG 235 JL	15	18	16	25	28	21	36	14	31	74	32	29	339
	FG 245 JL	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
	FG 235 JP	48	94	86	67	114	61	85	120	103	96	126	75	1.075
	FG 240 JP	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	3
	FG 245 JP	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
	FG 260 JM	-	4	-	6	-	5	5	-	4	5	11	2	42
	FG 265 JM	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1
	FG 245 JS	-	-	-	-	-	-	5	-	-	1	-	-	6
	FG 235 JS	29	58	14	15	42	23	21	78	54	21	85	88	528
	<b>Total Hino 500 series / Ranger</b>													<b>2.694</b>
ISUZU	FVR34P	20	22	24	17	22	32	23	40	7	41	42	23	313
	FVR34L	4	-	-	-	6	-	-	9	5	3	14	-	41
	FVR34S	7	13	6	4	14	3	9	12	37	6	12	20	143
	FTR90P	7	-	1	6	3	4	3	-	4	-	4	7	39
	FTR90S	7	14	15	6	19	13	16	12	2	4	13	3	124
	FTR90L	-	3	1	6	-	1	1	-	1	1	1	1	16
	FVM34 Q	-	6	12	5	6	1	8	2	2	6	6	6	60
	GVR34H	9	28	20	27	34	41	38	25	31	24	24	24	325
	<b>Total Isuzu Giga series</b>													<b>1.061</b>
MITSUBISHI FUSO	FM 517 HS (4X2)	48	71	70	72	73	26	63	86	49	77	45	47	727
	FM 517 HL (4X2)	23	28	59	36	74	8	24	45	45	45	41	52	480
	FN 517 ML2 (6X2)	48	39	33	41	42	31	44	62	57	102	78	59	636
	FI 1217 (4X2) M/T	2	-	-	-	1	1	1	4	-	-	1	-	10
<b>Total Fuso</b>													<b>1.853</b>	
SCANIA UD TRUCKS	P310LB-4X2	-	2	-	1	3	-	1	-	-	-	-	-	7
	CKE25042R	10	35	45	-	10	10	35	24	42	6	7	10	234
<b>Total Wholesales Medium-Duty Truck (Januari-Desember 2017)</b>													<b>5.849</b>	

**Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton (Januari-Desember 2017)**

Merek	Tipe	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agust	Sept	Okt	Nov	Des	Total	
FAW	Tractor Head DB300TH	1	-	-	-	1	-	-	-	2	-	4	1	9	
	Tractor Head FD336TH	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	2	5	
	Tractor Head FD420TH	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	1	-	3	
	Chassis FD336CG	-	2	2	-	1	-	-	1	-	-	-	3	9	
	Chassis HD360CG	-	1	-	-	1	-	4	9	1	8	7	3	34	
	Chassis Cargo FD280CG	-	-	1	-	2	-	-	-	7	-	-	2	12	
	Chassis FD336DT/CC	-	-	-	-	-	-	7	-	-	-	3	-	10	
	Chassis HD360DT/CC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	
	Chassis Cargo FD280CT	-	3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	
	Chassis Cargo HD220 CG	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	2	
	Dump Truck FD336DT	8	-	-	5	1	13	-	-	20	2	3	15	67	
	Dump Truck HD360DT	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	3	
	Dump Truck FD 280DT	-	3	1	-	-	-	-	-	-	-	3	2	9	
	Mixer FD336MT	4	-	-	-	3	2	-	-	1	-	-	-	10	
	Mixer FD 280 MT	-	-	-	6	-	2	-	1	2	1	3	4	19	
	Self Loader FD336SL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	
	Tractor Head FD38-CNG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	
	<b>Total FAW</b>														<b>201</b>

HINO	SG 260 TH	48	50	54	36	97	38	56	61	45	101	86	112	784	
	SG 285 TH	-	8	-	3	30	12	6	7	6	13	29	2	116	
	FL 235 JN	31	14	10	49	45	17	8	33	28	41	13	19	308	
	FL 245 JN	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	
	FL 235 JW	74	129	88	207	82	38	83	100	157	90	207	104	1.359	
	FL 260 JT	9	38	36	26	25	15	35	10	38	29	25	41	327	
	FL 265 JT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	
	FL 265 JW	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1	
	FM 235 JD	-	-	-	6	-	-	-	-	-	1	-	4	11	
	FL 260 JW	60	48	65	60	59	51	73	52	90	106	146	55	865	
	FM 245 JD	-	5	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	
	FL 245 JW	2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	3	
	FM 260 JW	50	35	51	54	80	30	56	77	98	90	96	57	774	
	FM 260 JD	423	371	447	533	545	244	583	627	557	634	438	454	5.856	
	FM 285 JW	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	11	7	24	
	FM 285 JD	-	-	3	-	2	5	7	12	10	11	1	4	55	
	FM 260 JM	8	39	27	63	43	37	10	88	110	49	115	72	661	
	FM 285 JM	-	-	-	-	2	-	-	1	-	-	3	-	6	
	FM 350 PL	-	-	6	12	-	-	5	-	2	8	15	-	48	
	FM 350 PD	-	-	11	3	6	6	-	7	3	-	-	2	38	
	FM 265 TH	7	11	1	7	1	-	1	1	17	2	12	-	60	
	FM 285 TH	6	2	3	8	12	7	11	5	11	5	28	18	116	
	FG 235 TH	32	58	94	64	26	36	67	89	69	85	87	80	787	
	ZY - HR	12	7	6	16	10	11	8	6	11	10	11	12	120	
	GY 350 PU	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	6	1	9	
	ZS4141	5	14	13	4	5	7	19	8	13	26	14	6	134	
	SS1E	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	
	SV1E	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3	
	FM 350 TH	7	5	13	8	9	11	14	9	15	15	7	12	125	
	<b>Total Hino</b>														<b>12.603</b>

ISUZU	FVZ34 P	57	24	165	88	43	14	78	70	70	168	120	72	969
	FVZ34 T LWB	21	19	27	8	25	9	50	56	86	37	72	46	456
	FVM34 W	48	29	32	25	46	3	55	44	72	45	53	33	485
	GVZ34K	2	-	23	7	8	6	7	11	23	37	5	47	176
<b>Total Isuzu</b>														<b>2.086</b>

<b>MAN TRUCK</b>	CLA 18.280 BBS-WW	-	-	-	1	2	-	-	5	5	4	-	13	30
	CLA 26.280 BB-WW	5	-	-	1	-	-	-	-	-	-	10	2	18
	CLA 31.280 BB-WW	-	7	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20
	TGS 33.360 BBS-WW	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2
	TGS 40.440 BBS-WW	-	3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
<b>Total MAN Truck</b>														<b>75</b>

<b>MERCEDES - BENZ</b>	Axor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Actros	-	5	13	4	-	-	-	-	-	-	-	-	22
<b>Total Mercedes-Benz</b>														<b>22</b>

<b>MITSUBISHI FUSO</b>	FN 527 ML (6X4)	82	61	49	120	144	93	99	144	168	190	194	192	1.536
	FN 527 MS (6X4)	25	21	91	61	72	27	64	72	84	72	84	72	745
	FJ 2523 (6X2) M/T	-	-	1	4	6	-	1	-	-	-	-	-	12
	FJ 2528 (6X4) M/T	2	2	5	-	4	-	5	-	-	10	-	-	28
	FZY1W 280T (4x2) M/T	20	10	6	10	9	5	5	-	8	1	4	-	78
	FV 51 JH 380 PS (6X4)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FZ 4928 T 6X4 M/T TRACTOR HEAD	-	3	5	1	-	-	-	-	-	-	15	-	24
<b>Total Fuso</b>														<b>2.423</b>

<b>SCANIA</b>	P360CB-4X4	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1
	P410CB-4X4	-	-	-	1	1	1	-	-	-	-	-	-	3
	P360LA-6X4	1	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
	P360CA-6X4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12	-	12
	P360LA-6X4	-	-	-	-	1	-	-	1	1	-	-	1	4
	P360CB-6X4	32	31	34	29	75	40	44	39	33	48	33	3	441
	P460LA-6X4	2	-	-	-	-	6	-	4	4	-	-	-	16
	P310LA-6X4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	1	3
	P460CA-6X6	-	2	-	-	2	1	-	-	2	2	-	8	17
	P460CB-4X4	-	2	-	1	3	-	2	1	-	-	-	-	9
	R580LA-6X4	3	7	-	19	5	8	5	-	-	-	-	-	47
	P360CB-6X6	3	4	28	2	18	7	3	7	2	24	1	14	113
	P410CA-6X6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1
	P410CB-8X4	3	22	10	13	27	14	7	18	13	11	6	20	164
	P380CB-6X4	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1
	<b>Total Scania</b>													

<b>TATA MOTORS</b>	Prima 4023.S NON-AC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Prima 4028.S NON-AC	1	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	7
	Prima 4928.S NON-AC	-	-	-	-	-	-	2	5	1	-	-	-	8
	Prima LX 2528K	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	6	9
<b>Total Tata Motors</b>														<b>24</b>

<b>UD TRUCKS</b>	GKE28042T	1	40	33	46	40	29	36	75	63	52	47	41	503
	CDE25062R	27	38	30	31	35	38	50	39	45	39	53	29	454
	CDE28062R	24	11	16	33	31	10	5	21	42	43	16	42	294
	GDE 28062T	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	-	5	20
	CWE28064R	62	5	54	75	98	57	49	43	43	57	52	55	650
	CWE37064R	-	11	55	47	-	36	24	14	17	5	22	8	239
	GWE28064T	8	18	25	5	2	37	11	7	10	-	20	38	181
	GWE33064T	13	6	5	3	-	2	9	6	5	-	-	5	54
	GWE37064T	-	5	1	3	7	7	9	-	2	5	32	7	78
	CWB6LLDN2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	CWE37064R	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
	CQE28082R	-	-	-	-	-	-	-	6	18	7	-	5	36
	CGE37084R	-	1	-	-	14	-	-	-	5	-	-	-	20
	<b>Total Tata Motors</b>													

**Total Wholesales Heavy-Duty Truck (Januari-Desember 2017) 20.801**

# Mercedes-Benz Tatap 2018, Mercedes-Benz Ubah Strategi Bisnis

Teks: Abdul Wachid / Foto: DCVI



Mercedes-Benz Indonesia mengubah strategi bisnis dan operasional untuk memulai tahun 2018 dengan membuat perusahaan baru PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia (DCVI). Upaya ini dilakukan sebagai strategi agar lebih fokus dalam bisnis kendaraan niaga di Indonesia. Sekaligus mempercepat proses pengambilan keputusan dan meningkatkan fleksibilitas dalam memenuhi permintaan pelanggan yang dipimpin oleh Markus Villinger sebagai Presiden Direktur dan CEO PT DCVI.



Dalam penjelasannya di depan awak media, Markus mengatakan pada tahun ini pelayanan konsumen akan semakin diperkuat dengan berbagai program seperti *customer fleet training*, *flying doctor*, *Axor mobile workshop service*, dan *genuine Mercedes-Benz parts*. "Strategi ini merupakan pembuktian lebih lanjut dari komitmen kami dan sebuah langkah berkelanjutan bagi konsumen di Indonesia," tuturnya saat ditemui pada acara *Media Gathering Mercedes-Benz* di Hotel Borobudur Jakarta (12/1).

Ia pun optimistis bisa menatap tahun 2018 agar bisa meraih kesuksesan yang lebih tinggi lewat produk-produk unggulannya. Terlebih beberapa tahun terakhir pembangunan infrastruktur pemerintah begitu pesat turut memengaruhi penjualan truk pada segmen konstruksi. Meski sebenarnya segmen lain seperti pertambangan yang sebelumnya lesu pelan-pelan mulai tumbuh pada tahun lalu.

Sebagai pembuktian, Mercedes-Benz mengklaim produk-produknya seperti Actros dan Axor pada tahun 2017 mencapai titik penjualan terbaik. Apalagi khusus lini produk Axor kini telah diproduksi secara lokal di pabrik Wanaherang, Bogor. Di pabrik berkapasitas produksi 5.000 unit per tahun tersebut Mercedes-Benz Indonesia pada tahun lalu memproduksi Axor sebanyak 500 unit.

Sedangkan pada tahun ini Mercedes-Benz Indonesia menargetkan bisa memproduksi 1.000 unit-1.500 unit. Tipe kendaraan pertama yang diproduksi di pabrik seluas 42 hektare itu ialah Mercedes-Benz Axor 2528 C. Tipe ini dikhususkan untuk pasar Indonesia dengan komponen lokal hingga 30 persen. Beberapa komponen lokalnya seperti ban dan aki.



# Mini Konser Sosial Mitsubishi Fuso Gandeng Iwan Fals di Kota Pahlawan

Teks dan Foto : Sigit Andriyono



PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) sebagai distributor resmi dari Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation (MFTBC), melanjutkan *roadshow* konser bertajuk Kontribusi Untuk Negeri, Perjalanan Sejuta Harapan singgah di Surabaya bersama varian Colt Diesel Terpanjang di Dunia-FE 74 Long yang berlokasi di Dealer PT Di-ansarana Berlian Motors, Osowilangun pada 6 Januari.

Surabaya sebagai penopang perekonomian Jatim dirasa sangat vital dalam kampanye sosial #FusoKontribusi selanjutnya. Selain itu, komunitas pecinta truk Mitsubishi Fuso di wilayah Jawa Timur, contohnya Canter Mania Indonesia Community (CMIC) yang saat ini beranggota 1.700 orang secara nasional.

“Selain memiliki peran strategis dari skala nasional, kami berharap masyarakat di Jawa Timur khususnya Surabaya dapat memberikan kontribusi dan dukungannya terhadap kampanye sosial #FusoKontribusi dan #TerimaKasihSopirTruk,” kata Duljatmono, Direktur Marketing PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors.

Bersama *Brand Ambassador* Mitsubishi Fuso, Iwan Fals, konser *roadshow* yang dikemas dalam misi sosial memberikan apresiasi kepada para sopir truk. “Mitsubishi mengajak segenap masyarakat berpartisipasi dengan mengirimkan *hashtag* Fuso Kontribusi #FusoKontribusi dan #Terimakasihsupirtruk di media sosial sebanyak mungkin. Semoga peran serta masyarakat bisa mendukung anak



sopir truk untuk bisa melanjutkan sekolah ke jenjang yang lebih tinggi,” terang Sriyono Pujokesumo, *Head of Advertising Department Sales & Marketing Division* PT KTB.

Sriyono melanjutkan ini merupakan program kepedulian dari KTB berupa beasiswa kepada anak-anak sopir truk Mitsubishi Fuso dari 10 kota dan 11 lokasi acara dalam rangkaian tur konser. Di setiap postingan akun di media sosial Fuso, di mana setiap *hashtag* yang terkumpul berarti masyarakat telah menyumbang Rp 10.000 rupiah untuk keberlangsungan pendidikan anak-anak sopir truk.

Mini konser Iwan Fals bertandang ke Kota Pahlawan sebagai kota ke-6 dari rangkaian 10 kota yang dikunjungi dalam kampanye sosial tersebut. 10 kota tersebut antara lain, Bali, Semarang, Lampung, Surabaya, Cirebon, Serang, Pelambang, Pekanbaru, Padang, dan Medan. *Roadshow* dimulai sejak 22 November 2017 dan berakhir pada 3 Februari 2018. Mitsubishi berharap masyarakat turut mendukung program apresiasi ini, yang artinya akan memperkecil jumlah anak-anak sopir truk yang putus sekolah karena biaya pendidikan.



# Epooool Pertemukan Pemilik Truk & Pemilik Barang

Teks: Abdul Wachid



Beberapa pengusaha angkutan barang seringkali mengeluh sedang sepi muatan atau tidak adanya kepastian order jasa. Kondisi ini membuat perusahaan tidak produktif akibat pengeluaran operasional yang tinggi namun permintaan jasa yang rendah. Sekalipun ada order biaya angkut masih tinggi karena tidak ada kepastian muatan balik. Belum lagi proses pembayaran yang lama dari pengguna jasa bisa berdampak pada moda kerja pengusaha semakin menipis.

Menjawab permasalahan tersebut PT Sinergi Informatika Semen Indonesia (SISI) anak perusahaan PT Semen Indonesia memperkenalkan Epooool. Sebuah *platform emarketplace*, tempat bertemunya informasi antara penyedia jasa angkutan truk dengan pihak membutuhkan jasa angkutan, dan melakukan transaksi secara elektronik. *Platform* yang telah diperkenalkan pada awal tahun 2017 ini membantu ketersediaan muatan sehingga dapat meningkatkan permintaan jasa angkutan termasuk muatan balik.

“Pola bisnis semacam ini dapat membantu perusahaan manufaktur yang sebelumnya kesulitan memperoleh armada. Sementara pengusaha *trucking* diuntungkan karena truk yang dimiliki terutilisasi dengan baik, bahkan pendapatan bisa meningkat dua kali lipat,” terang Adel Rahadi, *Chief Executive Officer* PT Sinergi Informatika Semen Indonesia

Para pemilik truk dan sopir nantinya akan terus mendapatkan informasi keberadaan pemilik barang yang membutuhkan sarana angkut. Hal ini akan membuat pemilik kendaraan mendapatkan muatan balik secara terus-menerus. Sebaliknya pemilik barang yang juga mengakses Epooool dapat mengetahui ketersediaan armada yang dibutuhkan baik itu jumlah dan lokasi.



**Adel Rahadi**

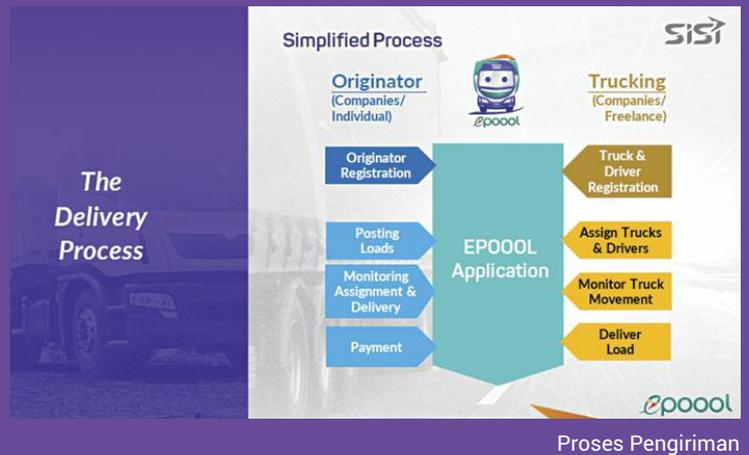
Chief Executive Officer PT  
Sinergi Informatika Semen  
Indonesia

Adel mengatakan kemunculan Epool tak lepas dari informasi yang diterimanya tentang catatan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) bahwa utilisasi truk barang di Indonesia rata-rata 40%, sisanya menganggur. “Jika utilisasi truk semakin membaik yang berimbas pada pendapatan, saya kira pengusaha truk perlahan akan bersedia menurunkan ongkos angkutnya. Sehingga ekosistem logistik akan berjalan dengan baik, bisa dikatakan membantu menurunkan biaya logistik dari sektor transportasi,” tambahnya.

Melalui platform ini pemilik truk juga dapat memantau keberadaan sopir dan kendaraannya. Keuntungan lainnya, Epool akan menerapkan *supply chain finance* pada salah satu fiturnya agar pembayaran dari pemilik barang kepada pemilik dapat dilakukan lebih cepat. Diketahui pengguna jasa angkutan terutama dari perusahaan besar proses pembayarannya berjangka, setidaknya tiga sampai enam bulan baru dibayar.

Berarti kurun waktu itu mereka membiayai sendiri mulai dari bahan bakar, uang jalan sopir dan lain-lainnya. Ini tentu membebankan bagi pengusaha *trucking* yang tidak banyak modal kerjanya. Guna merealisasikan hal itu SISI akan melakukan bekerja sama dengan bank dan asuransi.

Saat ini Epool telah digunakan Semen Padang untuk penggunaan angkutan semen dan batubara. Tercatat telah ada tiga ribu unit truk rutin menggunakan platform tersebut. Rencananya akan diaplikasikan ke perusahaan grup Semen Indonesia lainnya seperti di Gresik dan Semen Tonasa. Sementara untuk penggunaan secara masal berikut peluncuran resminya ditargetkan pada tahun ini.





## Indeks Harga Truk Bekas

MERKE & TIPE	SPEKIFIKASI	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	110 SD Engkel bak M/T	2009	Rp 133 juta-139 juta
Hino 300	110 SD Dobel boks M/T	2009	Rp 140 juta-145 juta
Hino 300	110 SD Dobel boks long chassis M/T	2011	Rp 166 juta-170 juta
Hino 300	110 SD Engkel boks M/T	2015	Rp 170 juta-175 juta
Hino 500	4x2 M/T	2004	Rp 215 juta-220 juta
Hino 500	6x2 M/T	2008	Rp 320 juta-325 juta
Hino 500	FG235TI bak 4x2 M/T	2009	Rp 335 juta-340 juta
Hino 500	FL235TI M/T	2009	Rp 380 juta-385 juta
Hino 500	FM320TI losbak 6x4 M/T	2012	Rp 390 juta-400 juta
Hino 500	FG235JP M/T	2012	Rp 327 juta-335 juta
Hino 500	FL235JW boks 6x2 M/T	2012	Rp 435 juta-440 juta
Hino 500	FL235JW wingbox 6x2 M/T	2012	Rp 535 juta-550 juta
Hino 500	FL235JW bak 6x2 M/T	2012	Rp 497 juta-500 juta
Hino 500	FM260TI M/T	2013	Rp 440 juta-450 juta
Hino 500	FG235JP long M/T	2014	Rp 485 juta-495 juta
Hino 500	FL235TI M/T	2014	Rp 470 juta-480 juta
Hino 500	FM260JM mixer 6x4 M/T	2014	Rp 745 juta-750 juta
Hino 500	FM220TI dump truck 6x4 M/T	2014	Rp 490 juta-495 juta
Hino 500	FL235JW tangki 6x4 M/T	2014	Rp 535 juta-550 juta
Hino 500	FC190TI M/T	2015	Rp 350 juta-360 juta
Hino 500	FM285JD dump truck 6x4 M/T	2016	Rp 840 juta-850 juta
Isuzu Elf	125PS HDL M/T	2011	Rp 140 juta-145 juta
Isuzu Elf	125PS bak M/T	2012	Rp 150 juta-161 juta
Isuzu Elf	NKR 55 dobel M/T	2012	Rp 155 juta-165 juta
Isuzu Elf	NKR71 Std M/T	2013	Rp 170 juta-175 juta
Isuzu Elf	NKR71 HD M/T	2013	Rp 180 juta-190 juta
Isuzu Elf	100PS engkel box M/T	2014	Rp 170 juta-175 juta
Isuzu Elf	125PS HDL M/T	2015	Rp 190 juta-200 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS tangki 6x4 M/T	2012	Rp 330 juta-355 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS M/T	2014	Rp 300 juta-315 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS bak 3-way 4x2 M/T	2016	Rp 440 juta-450 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2007	Rp 137 juta-145 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) bak	2008	Rp 135 juta-137 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2009	Rp 140 juta-145 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2009	Rp 148 juta-150 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2010	Rp 158 juta-160 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2011	Rp 163 juta-166 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2011	Rp 165 juta-170 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) flat deck	2012	Rp 172 juta-176 juta



Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2012	Rp 176 juta-185 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2012	Rp 160 juta-165 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) bak	2012	Rp 155 juta-160 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2012	Rp 150 juta-155 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2012	Rp 165 juta-180 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) bak	2012	Rp 170 juta-175 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2012	RP 170 juta-175 juta
Mitsubishi Colt Diesel	125 HD (dobel) bak pelat B	2013	Rp 198 juta-203 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks pelat B	2014	Rp 205 juta-210 juta
Mitsubishi Fuso	190PS HD 4x2 M/T	2005	Rp 225 juta-230 juta
Mitsubishi Fuso	220PS tronton 6x2 M/T	2009	Rp 350 juta-360 juta
Mitsubishi Fuso	220PS tronton 6x2 M/T	2011	Rp 378 juta-385 juta
Mitsubishi Fuso	220PS dump truck 6x4 M/T	2013	Rp 460 juta-537 juta
Mitsubishi Fuso	220PS long chassis 6x4 M/T	2013	Rp 340 juta-350 juta
Mitsubishi Fuso	220PS 4x2 Manual	2015	Rp 490 juta-500 juta
Nissan Diesel	RF10 tractor head 6x4 M/T	2008	Rp 147 juta-150 juta
Scania	P420 rigid 8x4 A/T	2011	Rp 515 juta-525 juta
Toyota Dyna	110 ST(engkel) bak	2010	Rp 118 juta-122 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) bak	2012	Rp 150 juta-154 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) boks	2012	Rp 155 juta-158 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) bak	2013	Rp 162 juta-166 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) boks	2013	Rp 170 juta-175 juta
Volvo	FH12 tractor head 6x4 A/T	2004	Rp 160 juta-175 juta
Volvo	FMX 440 rigid 8x4 A/T	2012	Rp 535 juta-550 juta

**CATATAN :** Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul hingga 15 Januari 2018. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang truk bekas dan pemilik unit. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

**FORM BERLANGGANAN**

**MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:**

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

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

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

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

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

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

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

Tunai  Transfer

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

NOTE : MOHON BUKTI TRANSFER DILAMPIRKAN BESERTA FORMULIR YANG TELAH DI ISI KE EMAIL BERIKUT INI :  
 info@truckmagz.com atau rohman.arveo@gmail.com

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



BIAYA	1 TAHUN (12 EDISI)	6 BULAN ( 6 EDISI)
luran berlangganan	Rp 400.000	Rp 250.000

Harga Belum Termasuk Ongkos Kirim  
 Ongkos Kirim Berdasarkan Lokasi Menggunakan Jasa JNE

## PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo  
 Telp 031-85581699 , 085 63666607 (Rohman)

# INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES

**12 - 14 September 2018**

Jakarta International Expo, Indonesia

Host:



Event Partner:

**TRUCKMAGZ**

Organiser:



**ACT  
NOW!**

**Howu Zebua**  
Assistant Sales Manager  
P: +62 21 2556 5033  
E: [Howu.Zebua@reedpanorama.com](mailto:Howu.Zebua@reedpanorama.com)

**Ratna Hidayati**  
Event Partner  
P: +62 878 6033 6363  
E: [ratna.hidayati@truckmagz.com](mailto:ratna.hidayati@truckmagz.com)

For Sponsorship and  
Marketing assistances, please contact:

**Adityo Nugroho**  
Marketing Executive  
P: +62 21 2556 5032  
E: [Adityo.Nugroho@reedpanorama.com](mailto:Adityo.Nugroho@reedpanorama.com)



# Tren Bus Double Decker di Layanan Bus AKAP

Teks & Foto : Harry Wizkid

Bisnis transportasi bus malam antarkota antarprovinsi (AKAP) di Indonesia sejak sekitar tiga tahun terakhir menunjukkan fenomena menakjubkan. Sejumlah pengusaha bus membuat lompatan dengan mengoperasikan bus tingkat yang biasa disebut bus *double decker* atau Super Double Decker (SDD) demi memanjakan penumpangnya, sekaligus untuk menjaga agar bisnis transportasi bus malam AKAP tetap bisa memberikan layanan yang kompetitif terhadap moda transportasi lain seperti pesawat terbang dan kereta api.

Beberapa perusahaan otobus (PO) di Pulau Jawa dan Sumatera kini telah mengoperasikan bus *double decker* untuk sejumlah trayeknya, salah satunya seperti PO Sempati Star di Pulau Sumatera. Perusahaan ini boleh dikatakan perintis di wilayah Sumatera yang mengoperasikan bus SDD saat ini. Armada bus SDD milik PO Sempati menggunakan sasis Mercedes-Benz OC 500 RF 2542. PO lainnya di Sumatera yang mengoperasikan bus *double decker* adalah Paradep Trans di Sumatera Utara dengan armada Jetliner dengan basis Mercedes-Benz OC 500 RF 2542.



Bus double decker PO Sinar Jaya

Sedangkan di Pulau Jawa terdapat lebih banyak lagi PO yang sudah dan bersiap-siap mengoperasikan armada bus *double decker* ini. Misalnya, PO Putera Mulya yang merintis layanan bus malam AKAP dengan dua armada bus SDD Scania K410 IB 6x2 untuk trayek Jakarta-Semarang-Solo-Wonogiri. PO ini kemudian menambah lagi armada SDD-nya dalam rangka ekspansi, dengan pembuatan bodi busnya dipercayakan kepada karoseri ternama Adi Putro di Malang, Jawa Timur.

Armada *double decker* PO Putera Mulya melayani dua trayek masing-masing jurusan Jakarta-Wonogiri dan jurusan Bogor-Klaten-Delelanggu. Armada *double decker* Putera Mulya jurusan Wonogiri menawarkan kursi kelas First Executive Class di lantai atas sebanyak 38 tempat duduk dengan tarif tiket Rp 225 ribu per orang. Penumpang di kelas ini mendapatkan fasilitas berupa kursi *reclining seat* lengkap dengan bantal dan selimut, kabin ber-AC, toilet, audio-visual *on demand* di setiap kursi penumpang, USB *charger*, *smoking area*, serta layanan makan prasmanan dan *snacks*. Untuk penumpang di dek bawah mendapatkan kelas Elegant Class. Kelas ini hanya dikonfigurasi enam tempat duduk dengan tarif tiket Rp 325 ribu per penumpang. Setiap penumpang di kelas ini berhak mendapatkan fasilitas kabin bus ber-AC, *electric reclining seat* dengan bantal dan selimut, audio-visual *on demand* di setiap kursi, USB *charger*, layanan makan prasmanan dan *snacks*, *smoking area* dan toilet.



**Ralf Kraemer**, Managing Director Commercial Vehicle Mercedes-Benz Indonesia dan **Dwi Rianta Soerbakti**, Managing Director Lorena Transport Tbk bersama bus Mercedes-Benz 2542 double decker terbaru

Trayek Jakarta-Wonogiri yang dilalui armada bus *double decker* PO Putera Mulya mengambil rute dari terminal bus terpadu Pulo Gebang di Jakarta Timur menuju ruas tol Cikampek, berlanjut ke ruas tol Cipali, lalu Semarang, kemudian Solo dan berlanjut ke Wonogiri, kemudian masuk ke Terminal Giri Adipura dan mengakhiri perjalanan di Krisak, Wonogiri, Jawa Tengah.

Armada bus *double decker* PO Putera Mulya dari Bogor jurusan Delanggu via Yogya dan Klaten menyediakan kelas First Executive Class dan Elegant Class. Kelas First Executive Class adalah kelas di dek atas dengan kapasitas 38 tempat duduk dengan tarif tiket Rp 225 ribu per penumpang. Kelas ini dilengkapi dengan fasilitas toilet, kabin ber-AC, *reclining seat*, bantal, selimut, audio-visual *on demand* dan USB *charger* di setiap kursi penumpang, *smoking area* serta layanan makan prasmanan saat di perjalanan. Kelas berikutnya di dek bawah adalah Elegant Class dengan tarif tiket Rp 325 ribu per penumpang dan hanya menyediakan enam tempat duduk per perjalanan. Fasilitasnya, kabin bus ber-AC dengan *electric reclining seat*, bantal, selimut, audio-visual *on demand* dan USB *charger* di setiap kursi, *smoking area* serta toilet. Tak ketinggalan, layanan makan prasmanan saat di perjalanan. Mengambil titik pemberangkatan dari

Tajur, Bogor, bus mengambil rute Terminal Pulo Gebang Jakarta menuju Bekasi lalu Semarang kemudian Kartosuro, Klaten dan mengakhiri perjalanan di Prambanan.

PO lainnya di Pulau Jawa yang mengoperasikan bus SDD adalah PO Agra Mas. PO bermarkas di Karawang ini mengoperasikan empat unit armada bus SDD. Awalnya, PO ini mengoperasikan dua unit bus SDD bermesin Mercedes-Benz OC 500 RF 2542 di trayek Bogor-Jakarta Pulo Gebang-Semarang-Solo-Wonogiri. Kemudian, karena sambutan masyarakat yang begitu antusias terhadap layanan bus SDD ini, sekitar akhir Desember 2017 lalu PO Agra Mas menambah dua unit bus SDD, masih dengan karoseri Adi Putro, Malang. Bedanya, dua bus SDD baru ini menggunakan sasis Scania K410IB 6x2, tipe sasis yang sama seperti yang dioperasikan oleh PO Putera Mulya.

## Persaingan Sengit

Persaingan layanan bus malam tingkat di Pulau Jawa semakin sengit ketika belakangan PO Harapan Jaya, Tulungagung, Jawa Timur, juga sudah mengoperasikan dua unit bus SDD berplatform Scania K410 B 6x2 dari Karoseri Adi Putro. PO Harapan Jaya merupakan pelanggan lama United Tractors Tbk, distributor tunggal sasis bus Scania di Indonesia. Dua armada bus SDD PO Harapan Jaya berkelir kombinasi putih, oranye dan kuning ini dioperasikan untuk trayek Maospati (Magetan)-Jakarta dengan tiga pilihan kelas di setiap pemberangkatannya. Yakni, kelas Eksekutif dengan tarif Rp 285 ribu per orang, kelas SL dengan tarif Rp 385 per penumpang, dan kelas Sleeper yang memberi layanan fasilitas tempat tidur di kabin bus bertarif Rp 500 ribu per penumpang ini. Menurut informasi, PO Harapan Jaya juga masih memesan satu unit bus *double decker* lagi yang menurut rencana akan dioperasikan di trayek Jakarta-Solo-Kediri-Tulungagung dengan platform Scania K410 IB 6x2.

PO Lorena dan PO Karina, dua PO bus berbasis di Bogor milik grup usaha PT Eka Sari Lorena Tbk, boleh dibilang merupakan perusahaan otobus yang saat ini memiliki armada bus SDD terbanyak di Indonesia. Total ada 12 armada bus SDD yang dimiliki perusahaan ini untuk melayani berbagai trayek gemuknya di Pulau Jawa, seperti Bogor-Jakarta Pulogebang-Semarang-Surabaya-Bangkalan-Sumenep PP, dan trayek Bogor-Jakarta Pulogebang-Semarang-Surabaya-Malang PP. Bus-bus SDD ini dibeli dari diler resmi Mercedes-Benz, PT Citrakarya Pranata, Bandung.

Selama ini PO Lorena dan PO Karina memang dikenal sebagai pelanggan loyal Mercedes-Benz. Tidak heran jika seluruh armada bus SDD, sebagaimana armada-armada bus malam PO Lorena dan PO Karina lainnya, menggunakan sasis Mercedes-Benz yang sudah dilengkapi fitur-fitur keselamatan terkini seperti ABS, ESP dan ASR. Untuk armada SDD, digunakan sasis Mercedes-Benz OC 500 RF 2542. Begitu banyaknya armada bus malam AKAP tipe SDD yang dimiliki PO Lorena dan PO Karina saat ini, menjadikan kedua PO ini sebagai pembeli sasis Mercedes-Benz OC 500 RF 2542 tipe *double decker* terbanyak di Indonesia saat ini.

Mercedes-Benz, melalui distributor tunggalnya di Indonesia, PT Mercedes-Benz Distribution Indonesia, pun menggelar acara prosesi seremoni khusus *hand over* (serah terima) bus Mercedes-Benz OC 500 RF 2542 dari Mer-

cedes-Benz kepada PO Lorena dan PO Karina di ajang pameran kendaraan komersial Mercedes-Benz bertajuk Mercedes-Benz Commercial Vehicle Expo 2017 yang berlangsung pada Mei 2017 lalu di ICE, BSD City, Tangerang. Setelah itu prosesi serupa juga digelar Mercedes-Benz di *workshop center* mereka di Jl. RE Martadinata, Ciputat, Tangerang Selatan.

Menurut keterangan resmi manajemen PT Eka Sari Lorena Tbk, bus-bus tersebut dilengkapi TV di setiap bangku penumpang yang siap menayangkan puluhan film dan musik, jenis bangku yang terbuat dari kulit dan dilengkapi sandaran kaki (*leg rest*), AC, toilet, *water dispenser* dan ruangan merokok. Armada ini pun menjadi terobosan PO ini untuk meningkatkan daya saing perseroan dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada para pelanggan.

Pemain berikutnya di layanan bus *double decker* adalah PO Sinar Jaya yang mengoperasikan dua unit bus SDD, dengan karoseri Adi Putro menggunakan platform Mercedes-Benz OC 500 RF 2542. Armada ini dioperasikan di trayek jarak dekat, Terminal Pulo Gebang Jakarta-Pekalongan (PP).

Perusahaan otobus yang paling baru mengikuti jejak operator bus malam lainnya mengoperasikan armada SDD adalah PO Garuda Mas. Perusahaan otobus ini dikenal memiliki pelanggan yang kuat dan loyal di trayek Jabodetabek tujuan kota-kota di bagian utara Jawa Tengah seperti Purwodadi, Blora dan Cepu. PO Garuda Mas membeli dua unit bus SDD untuk memperkuat layanan transportasi bus malamnya, dan lagi-lagi memercayakan penggarapan bodi bus untuk armada SDD-nya ini kepada Karoseri Adi Putro, Malang. Sementara sasis yang digunakan adalah Mercedes-Benz OC 500 RF 2542. Dua armada bus *double decker* PO Garuda Mas ini siap dioperasikan di jurusan Jakarta-Purwodadi-Blora sekitar bulan Februari 2018.

Ada pula operator non-bus malam yang menyediakan layanan bus *double decker* ke penumpangnya dengan kelas Patas. Yakni PO Efisiensi, Purwokerto. Perusahaan otobus ini memiliki satu unit armada bus *double decker* Mercedes-Benz OC 500 RF 2542 untuk melayani trayek Purwokerto-Yogyakarta.

## Berpotensi Tinggi

Kementerian Perhubungan (Kemenhub) sejak awal sudah memberi lampu hijau bagi kehadiran layanan bus malam *double decker* ini. Terbukti dengan izin operasional bus jenis ini yang terus bertambah dari waktu ke waktu, seiring dengan bertambahnya pemain di bisnis ini. Kemenhub sudah menyusun sebuah rencana aksi untuk meningkatkan layanan bus *double decker* ini ke masyarakat, setelah sebelumnya meresmikan pengoperasian pertama layanan bus *double decker* di Terminal Purwokerto, Juli 2017.

Seperti dituturkan Dirjen Perhubungan Darat Kemenhub, Budi Setiyadi baru-baru ini. Pihaknya berencana akan meningkatkan pelayanan bus *double decker* ini, misalnya dengan merekomendasikan kepada operator bus *double decker* agar menempatkan pramugari ala layanan pada maskapai penerbangan *full services* dan di kereta api kelas eksekutif.

“Saya lagi mendorong kalau bisa di PO bus (*double decker*) itu ada pramugarinyalah, sama dengan di kereta api gitu. Kemarin ada wacana demikian untuk bus yang bagus itu akan ada semacam pelayannyalah di dalam. Saya ingin ubah kesan masyarakat terhadap bus,” kata Budi Setiyadi di kawasan SCBD, Jakarta, Kamis (7/Des/2017) lalu.

Layanan oleh pramugari atau biasa disebut asisten driver ini layak dipertimbangkan demi memaksimalkan lagi layanan bus malam *double decker*. Pramugari ini siap sedia melayani penumpang yang membutuhkan bantuan seperti selimut dan kebutuhan lainnya di kabin termasuk makanan. PO yang saat ini sudah menempatkan pramugari di jajaran armadanya adalah PO Rosalia Indah, Karanganyar. Meski belum memiliki armada *double decker* di layanan bus malam AKAP-nya, PO Rosalia Indah sudah mempekerjakan pramugari di kelas Executive Plus pada armada bermesin Scania.



Kabin dek bawah bus Jetliner SDD PO Paradep Trans

Menurut Kurnia Lesani Adnan, petinggi di PT Putera Mulya Sejahtera, perusahaan yang mengoperasikan armada bus *double decker* PO Putera Mulya mengatakan optimismenya ke depan dengan layanan bus malam menggunakan armada bus *double decker* yang akan makin digemari masyarakat. “Harusnya dengan infrastruktur yang membaik dan lebih terkoneksi, bus jenis ini akan lebih digemari,” ujarnya, Selasa (23/Jan). Pria yang akrab disapa Sani yang juga ketua Ikatan Pengusaha Otobus Muda Indonesia (IPOMI) ini mengaku cukup puas, karena respons konsumen terhadap layanan bus SDD Putera Mulya cukup tinggi. “Rata-rata okupansi harian kursi penumpang mencapai 70 persen,” katanya.

Pada acara peluncuran 12 unit armada SDD PO Lorena dan Karina di Mercedes-Benz Ciputat, Dwi Rianta Soerbakti, *Managing Director* Lorena Transport Tbk. mengatakan, Lorena dan Karina merupakan pelopor angkutan transportasi darat sejak lama. “Kami siap menyongsong era baru serta terus berkomitmen mengembangkan industri transportasi di Indonesia dengan selalu menawarkan armada bus terbaru bagi pelanggan kami dengan mengedepankan aspek keamanan dan kenyamanan bagi para penumpang. Dengan menggunakan bus terbaru dari Mercedes-Benz ini, kami sangat yakin mampu bersaing dengan perusahaan otobis lainnya dalam meningkatkan kualitas pelayanan kami kepada para pelanggan,” ujarnya.

Sementara itu menurut Ketua Umum Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo) Sommy Lumadjeng, pasar bus premium seperti bus SDD dan *super high deck double glass* sebenarnya tidak hanya di Pulau Jawa dan Sumatera, tetapi juga wilayah lain di Indonesia. Terbukti, minat pengusaha mengoperasikan bus SDD cukup tinggi seperti respon yang mereka tunjukkan saat menyambangi pameran kendaraan komersial bus dan truk, IIBT beberapa waktu lalu. Namun, ada kendala serius pada kapal penyeberangannya lantaran tidak bisa sembarang kapal dapat menyeberangkan bus SDD ke kota tujuan lintas pulau, mengingat bus tipe ini memiliki tinggi hingga 4,2 meter. "Mereka menyatakan ingin pesan bus tingkat. Tapi kendalanya, busnya tidak bisa dikirim ke sana karena kapal tak bisa mengangkat. Kalau bus dikirim dengan cara *knock down* juga tidak bisa. Saat ini kapal penyeberangan di Indonesia tingginya hanya 4 meter, sementara bus *double decker* 4,2 meter," kata Sommy.

Bus model *double decker* maupun tipe *high deck* sama-sama berpotensi tinggi ke depannya. "Kebetulan di salah satu karoseri anggota asosiasi kami, saat memperkenalkan bus *double glass* di IIBT tahun 2017 lalu, peminat dari kalangan pengusaha ternyata banyak, sebagian dari luar Pulau Jawa. Ini membuktikan banyak orang dari luar Pulau Jawa yang punya *duit* banyak. Kalau investasi, belanja bus baru suka dalam jumlah banyak," ujar Sommy.

## Testimoni Penumpang

Fajar Shalman Alfariz adalah salah satu penglaju Jakarta ke kota-kota di Pulau Jawa yang kerap menggunakan jasa bus malam. Karena itu, berbagai layanan armada bus malam berikut beragam nama operator (perusahaan otobus) pernah dicobanya. Ketika dia mendapat kabar ada perusahaan otobus yang mengoperasikan bus *double decker* untuk transportasi antarkota antarprovinsi (AKAP), Fajar pun langsung mencobanya. Armada bus *double decker* yang dia coba adalah PO Putera Mulya jurusan Jakarta-Wonogiri, dan sebaliknya, Wonogiri-Jakarta, sekitar bulan Desember 2017 lalu. Dua kelas dia coba langsung, yakni kelas First Executive Class di dek (lantai) atas dan kelas Elegant Class di dek bawah. Apa kesan pertamanya naik bus ini? "Kesannya mewah dan nyaman sekali, nggak berasa kalau bus berlari kencang," katanya, Selasa (23/Jan).

Menurutnya, ada perbedaan sensasi naik bus *double decker* ini jika dibandingkan naik bus eksekutif biasa. "Kalau kita naik bus *double decker* dan memilih duduk di dek atas di kursi paling depan, selama perjalanan serasa menyaksikan layar lebar seperti layar bioskop. Bedanya itu yang terasa secara langsung," kata Fajar. Tetapi jika duduk di kursi belakang depan tangga, menurutnya, enak buat istirahat dan mendapatkan akses mobilitas karena posisi toilet juga dekat.

Dia kemudian membandingkan pengalamannya naik bus malam dengan armada *single deck* tapi berlantai kabin tinggi atau biasa disebut bus *super high deck* (SHD). Menurutnya, naik bus jenis SHD terutama yang berkonfigurasi 6x2 masih terasa nyaman dan tidak terasa limbung, alias perbedaannya tipis dari segi kenyamanan. Tetapi jika naik bus SHD dengan sasis biasa, rasa pusing dan limbung sangat terasa. Fajar mengatakan, poin penting naik bus malam AKAP *double decker* bagi penyuka kecepatan adalah, sensasi nyamannya terasa sangat maksimal. "Saat bus dalam kecepatan tinggi, naik bus SDD itu tidak terasa kalau sudah duduk di dalam. Larinya kencang. Tetapi tergantung tipikal *driver*-nya juga," ucapnya.

"Terus terang, saya lebih suka pengemudi bus SDD yang gaya mengemudinya stabil, *nggak* terlalu cepat, juga *nggak* terlalu lambat, tapi bus bisa sampai duluan di kota tujuan," ujarnya mendeskripsikan. Fajar yang penggila bus malam dan kolektor aneka tiket bus ini mengaku ketagihan menumpang armada bus SDD lagi. Incarannya nanti adalah armada SDD PO Lorena/Karina atau PO Agra Mas. "Biar kita bisa tahu dan bisa mengamati pelayanan masing-masing perusahaan bus. Beda bus beda pengalaman, beda bus beda cerita juga," katanya.

Teks & Foto : Harry Wizkid

## Bus Pariwisata Juga Tawarkan Armada Double Decker



Bisnis Tren penyedia jasa transportasi mengoperasikan bus *double decker* tidak hanya terlihat di bus malam saja, tapi juga di bisnis penyewaaan bus pariwisata. Beberapa perusahaan otobus menyediakan unit bus *double decker* untuk disewa masyarakat. Satu diantaranya adalah PO Pandawa 87. Perusahaan otobus (PO) yang berpusat di Kota Pasuruan, Jawa Timur, ini baru saja meresmikan pengoperasian satu unit bus *double decker* Mercedes-Benz OC 500 RF 2542.

Bus bercat coklat dengan gambar tokoh pewayangan ini dipesan dari Karoseri Adi Putro. Ini bukan merupakan bus pertama yang dimiliki PO Pandawa 87 dengan sasis Mercedes-Benz OC 500 RF 2542. Sebelumnya, PO ini sudah mengoperasikan bus mewah Mercedes-Benz OC 500 RF 2542 6x2 namun dengan tipe *single decker* tiga axle dengan panjang bodi 13,5 meter. Mercedes-Benz OC 500 RF 2542 ditenagai mesin diesel tipe OM457LA enam silinder segaris dikombinasikan dengan transmisi 12 percepatan maju otomatis, dengan teknologi injeksi langsung *turbocharge* dan *intercooler*. Manajemen mesin bus ini sepenuhnya dikontrol secara elektronik.

Mesin OM457LA Euro 3 di Mercedes-Benz OC 500 RF 2542 merupakan tipe mesin bus *double decker* paling bertenaga, karena mampu menyemburkan tenaga maksimum hingga 422 tenaga kuda yang didapat pada putaran mesin 1900 rpm, dan torsi puncak 1.900 Nm di putaran rendah dengan konsumsi bahan bakar yang efisien. Selain kedua bus mewah tersebut, PO Pandawa 87 juga mengoperasikan bus premium lainnya berbasis Scania K410 IB 6x2 tiga axle *single decker* dengan panjang kabin 13,5 meter..

## INDUSTRI KAROSERI

Bisnis transportasi bus malam dengan layanan premium memang saatnya digelar di Indonesia. Dukungan infrastruktur jalan raya yang membaik termasuk bertambahnya ruas tol baru, membuat semakin banyak perusahaan otobus bermodal kuat berani membeli dan mengoperasikan armada bus *double decker* demi memanjakan konsumennya. Secara otomatis, industri karoseri pun ikut menggeliat. Sejumlah industri karoseri tercatat memiliki kemampuan *engineering* untuk memproduksi bodi bus *double decker* yang dibangun di atas sasis tipe tertentu dengan peruntukan menjadi bus model bertingkat ini.

Beberapa diantaranya adalah Karoseri Adi Putro di Malang yang memproduksi bus *double decker* untuk sejumlah PO operator bus malam di Pulau Jawa dan Sumatera, lalu Karoseri New Armada Magelang dan Karoseri Nusantara Gemilang di Kudus, Jawa Tengah, yang merakit bus *double decker* pesanan Transjakarta dan perusahaan swasta dalam rangka program CSR di DKI Jakarta. Berdasarkan pantauan kami, selama dua kali penyelenggaraan pameran otomotif Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) di ICE BSD City, tahun 2016 dan 2017, Karoseri Adi Putro menampilkan bus *double decker* rancangannya. Pada GIIAS 2017, Karoseri Adi Putro menampilkan bus *double decker* untuk pariwisata dengan model atap terbuka untuk penumpang di dek atas.

Industri karoseri lain yang sukses memproduksi bus *double decker* adalah Karoseri Rahayu Santosa di Nanggewer, Bogor. Salah satu pelanggannya yang sudah memesan pembuatan bus SDD adalah PT Pelita Paradep selaku operator PO Paradep Trans. Model bus SDD yang diproduksi adalah Jetliner Double Deck yang memang khusus diperuntukkan buat sasis bus dengan *gross vehicle weight* (GVW) 24 ton. Model ini bisa dipasang pada sasis SDD seperti Mercedes-Benz OC 500RF



Bus pariwisata *double decker* PO Pandawa 87



Bus Jetliner SDD PO Paradep Trans Produksi Karoseri Rahayu Santosa

2542 atau sasis Scania K410. Sementara bus SDD pesanan PO Paradep Trans yang sudah *deliver* menggunakan sasis dari Mercedes-Benz OC 500RF 2542. Bus ini memiliki panjang total 13,5 meter berkapasitas angkut penumpang 59 orang. Kabinnnya dirancang mewah dengan 3 unit TV LCD. Begitu juga interior kabinnnya yang bernuansa abu-abu. Nuansa fushia hadir di bagian dasbor, jok dan karpetnya. Bus ini dilengkapi penahan ranting untuk meminimalisir kaca atas terkena ranting-ranting pohon saat bus berjalan. PO Paradep Trans mengoperasikan bus ini di trayek Medan-Pematang Siantar dan Bandara Kualanamu-Siantar.

Industri-industri karoseri tersebut mampu merakit bus *double decker* dan tentu saja tetap mengacu pada supervisi yang diberikan oleh pihak prinsipal atau pabrikan, dalam hal ini dilakukan

oleh distributor tunggal atau agen pemegang merek bus tersebut. Mercedes-Benz misalnya, memberlakukan ketentuan ketat untuk pembuatan bodi atas berbagai tipe chassis busnya yang dipasarkan di Indonesia untuk menjaga aspek keselamatan dan kenyamanan.

Ketua Umum Askarindo Sommy Lumadjeng berpendapat, maraknya industri karoseri bus Tanah Air memproduksi bus *double decker* menunjukkan adanya evolusi di industri ini. "Bus mengalami evolusi. Ini menunjukkan bahwa bus bisa tampil modis juga. Bus saat ini ada dua model yang lagi ngetren, yakni bus single decker dengan kaca depan tipe double glass, dan bus double decker. Ini dua model yang berbeda. Bus double glass sebenarnya bus biasa tapi dibuat high deck. Lantainya dibuat tinggi. Kabin menjadi lebih luas, ruang bagasi lebih besar dan bisa membawa koper banyak. Bus juga

bisa mengangkut sepeda motor," kata Sommy Lumadjeng, Rabu (24/Jan).

*Bus double decker di Indonesia, meski kini mulai menjadi tren angkutan antarkota antarprovinsi, Sommy menilai ruang geraknya masih terbatas.* "Di luar negeri bus ini biasa dipakai untuk perjalanan jarak jauh, tapi di Indonesia rute jarak jauh naik bus *double decker* masih sangat terbatas," ujarnya. Menurut Sommy, kondisi ini karena pada rute tertentu ketinggian bus yang mencapai 4,2 meter itu tidak bisa diakomodir oleh halang rintang di jalan raya, misalnya batang-batang pohon. "Kami pernah berbicara dengan Dinas Pertamanan, bus bisa hancur kena pohon. Padahal regulasi di Indonesia, tinggi maksimal bus ditetapkan 4,2 meter dan itu masih bisa diakomodir oleh bus *double decker*," kata Sommy.



# TROUBLESHOOTING TRUK LIFTGATE

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi



Kendaraan *liftgate* cukup familiar di Indonesia dengan berbagai keperluan. Umumnya dipasang pada truk boks dan truk pengangkut sepeda motor. Fungsi *liftgate* mampu meringankan tugas operator pada saat bongkar muat. Muatan dalam jumlah besar cocok dengan kinerja *liftgate* yang efisien. Rasdi Nurudin, Asisten Kepala Mekanik Bengkel Sayap Timur mengatakan, “Fungsi *liftgate* yang cukup meringankan tugas operator jangan sampai menjadi masalah ketika ada malfungsi karena minimnya perawatan. Dengan perawatan rutin, fungsi kendaraan akan kembali kepada pemilik kendaraan dalam bentuk produktivitas,” katanya.

Ada kalanya semua peralatan akan mengalami masalah dan memerlukan penanganan yang tepat agar bisa berfungsi kembali. Aplikasi *liftgate* pada *light truck* sudah memanfaatkan PTO dari kendaraan, sedangkan untuk mobil pick up masih memerlukan aki tambahan untuk kinerja optimal. Berikut beberapa kasus umum yang sering muncul pada penggunaan *liftgate*.

## PLATFORM TIDAK NAIK TETAPI MOTOR NYALA

- 1 Periksa masukan arus DC 12,6 volt ke solenoida motor dengan menggunakan voltmeter antara terminal dan *ground*. Jika tidak ada arus listrik ke solenoida motor, pastikan *powerpack* pada posisi *switch* ON dan sekering sudah benar terpasang.
- 2 Periksa apakah kendaraan menggunakan aki tambahan. Jika iya, periksa kabel aki tambahan dan kabel alternator pengisian aki dari sambungan yang kotor dan baut yang longgar. Segera ganti jika kabel rusak dan kencangkan baut koneksi yang longgar.
- 3 Periksa apakah air aki kendaraan dan aki tambahan terisi penuh. Jika diperlukan, isi penuh air aki. Ganti aki yang tidak bisa di-charge. Jangan memaksakan mengoperasikan *liftgate* jika sistem pengisian aki kendaraan perlu perbaikan.
- 4 Gunakan kabel 10 inci sebagai *jumper* untuk menghubungkan terminal solenoida motor dan terminal. Periksa *output* DC 12,6 volt dari solenoida motor dengan menggunakan voltmeter. Jika arus voltase rendah atau menunjukkan angka 0 volt pada terminal, ganti solenoida motor. Periksa juga sambungan yang kotor dan koneksi yang longgar. Gunakan skema multimeter untuk memeriksa kontrol saklar dan kabel koneksi internal.

## PLATFORM TIDAK BISA MENGANGKAT BEBAN SESUAI KAPASITAS ANGKATNYA

- 1 Pemeriksaan ini berkaitan dengan fungsi terakhir *liftgate* sebelum masalah muncul
  - Saat *liftgate* tidak bisa naik maksimal: Turunkan *platform* ke tanah. Lepaskan koneksi *hose* di bagian bawah dari setiap selang. Tempatkan wadah besar di bagian bawah untuk menampung oli. Atur kontrol ke posisi up untuk menaikkan *platform*. Periksa tetesan oli. Jika ada tetesan oli yang tidak stabil berarti ada kebocoran pada *seal* piston.
  - Saat daya *liftgate* hilang ketika posisi menurunkan: Naikkan *platform* ke ketinggian bak truk. Lepaskan kedua kontrol *down* pada konektor *powerpack* dan ujung sambungan dari bagian-bagian selang. Tempatkan wadah untuk menampung oli yang keluar dari selang. Atur kontrol ke posisi up untuk menaikkan *platform*. Periksa apakah ada oli mengalir dari selang yang dilepas tadi. Jika tetesan oli lancar dari selang, segera ganti *seal* pada *valve* yang terhubung kontrol tersebut.
- 2 Periksa kabel alternator aki dari kerusakan atau baut yang longgar. Jika ada aki tambahan untuk *powerpack*, periksa kabel-kabelnya dari kerusakan. Periksa kekencangan baut pada sambungan kabel.
- 3 Periksa bagian lengan atau tuas-tuas *liftgate* yang bengkok sehingga mengganggu operasionalnya.
- 4 Pastikan tekanan oli pada *valve* kontrol sudah benar. Jika pengaturan tekanan tidak dapat diperbaiki atau pompa oli nyala dengan temperatur yang tinggi dan sangat berisik, ganti pompa tersebut.
- 5 Lepaskan unit *powerpack* dari tabung *reservoir*. Periksa apakah filter pompa tersumbat. Bersihkan filter yang kotor atau tersumbat. Jika sudah aus ganti dengan filter baru lalu pasang kembali ke *powerpack*.

## PLATFORM LIFTGATE NAIK SETENGAH DAN BERHENTI

- 1 Periksa level oli hidrolik di *reservoir*. Jika *liftgate* pada posisi turun: Turunkan *platform* ke tanah. Bersihkan kotoran dan oli dari *reservoir* pompa oli. Isi kembali oli ke *reservoir* hingga level yang dianjurkan.  
Jika kontrol *liftgate* posisi turun: Naikkan *platform* ke ketinggian bak truk. Periksa level oli pada *reservoir*, jika berkurang tambahkan level yang dianjurkan.
- 2 Periksa aki tambahan. Jika daya aki tidak penuh, isi daya aki terlebih dahulu. Periksa jalur kabel *charger* aki dari alternator. Kencangkan baut yang longgar, bersihkan sambungan yang kotor dan ganti kabel yang rusak.
- 3 Periksa aki kendaraan dan aki tambahan. Apakah daya dari kedua aki sudah sesuai kemampuannya. Jika tidak, isi penuh daya aki. Jika tidak bisa mencapai daya sesuai kapasitas aki, ganti aki. Periksa juga jalur kabel pengisian aki dari alternator. Jangan operasikan *liftgate* tanpa aki dengan daya sesuai kapasitasnya.
- 4 Periksa solenoid motor dan sambungan terminal ke *powerpack*. Pastikan sambungan bersih dan kencang. Jika masih bermasalah, gunakan kabel  *jumper* antar-terminal motor untuk memancing arus. Jika cara ini tidak bisa memperbaiki masalah, ganti dengan solenoida baru.
- 5 Periksa bagian perangkat pendukung gerakan *liftgate* dari bengkok, retak dan aus. Masalah perangkat bisa mengganggu operasional *liftgate*.
- 6 Lepaskan pompa oli dan motor yang dirakit bersama dengan tabung *reservoir*. Periksa filter dari sumbatan atau kotoran yang terperangkap. Jika tidak mungkin dibersihkan, ganti dengan filter baru.
- 7 Lepaskan katup tekanan tinggi. Periksa apakah kompresi katup sudah sesuai. Jika tidak, coba bongkar perangkat *valve* dengan obeng kecil. Kemudian periksa setiap bagian *valve*. Jika sudah selesai pasang kembali semua perangkat, jika ada bagian yang aus segera ganti.

## PLATFORM BISA NAIK TETAPI GERAKAN TURUN TIDAK NORMAL

- 1 Kendorkan konektor selang bertekanan tinggi pada sisi *output* yang berfungsi membagi aliran. Periksa aliran oli dengan menukar poisis selang. Jika berhasil, berarti ada masalah pada selang. Kembalikan pada posisi semula. Ganti selang yang bermasalah.
- 2 Periksa setiap perangkat hidrolik bagian *lifting*.  
Jika masalah terjadi saat *liftgate* posisi turun: Turunkan *platform* ke tanah. Lepaskan koneksi selang aliran balik pada bagian bawah. Tempatkan wadah besar untuk menampung oli yang keluar. Periksa aliran oli yang menetes, jika tidak lancar berarti ada masalah pada seal. Segera ganti *seal*.  
  
Masalah muncul ketika kontrol posisi turun: Naikkan *platform* ke posisi sejajar dengan bak truk. Lepas sambungan koneksi oli untuk kontrol turun. Tempatkan wadah untuk menampung oli dari kedua selang. Jika ada tetesan tidak lancar dari salah satu selang, periksa *seal* yang terhubung di pangkal selang tersebut. Ganti *seal* yang sudah aus.
- 3 Turunkan *platform* ke tanah dan periksa *valve* kompresi. Periksa tekanan kompresi dari setiap *valve*. Jika ada masalah, bersihkan *valve* dari kotoran yang terjebak. Pasang kembali *valve* atau ganti baru jika masalah *valve* tidak teratasi.
- 4 Periksa perangkat operasional *liftgate* untuk bagian pergerakan turun. Karena mungkin saja ada mekanisme yang terganggu karena peralatan yang bengkok atau retak.

## PLATFORM TIDAK BISA MENUTUP SEMPURNA

- 1 Periksa tingkat oli hidrolik di tangki *reservoir*. Isi oli hidrolik pada gerakan naik dan turun *liftgate*. Setiap gerakan periksa level oli, jika berkurang tambahkan.
- 2 Periksa solenoida pompa *power-pack*, Pada sambungan terminal dan motor periksa kekencangan dan kebersihan koneksi. Jika masih bermasalah, gunakan kabel *jumper* antar-terminal untuk fungsi menutup. Jika masalah tidak teratasi, ganti solenoida dengan yang baru.
- 3 Pastikan tekanan *valve* apakah sudah benar. Pastikan aliran untuk fungsi membuka dan menutup sudah benar. Jika masih muncul gejala dengan indikasi pompa panas dan berisik, masalah sebenarnya pada pompa oli. Ganti dengan pompa baru.

### JIKA MASALAH MASIH BERLANJUT:

- 4 Periksa katup dengan mengeluarkan koil. Longgarkan *valve* dan tekan *plunger* dengan obeng kecil. Jika *plunger* tidak bergerak bebas, bersihkan kotoran yang terjebak. Jika *plunger* masih tidak bergerak bebas, ganti *valve*.
- 5 Periksa apakah oli hidrolik mengalir sempurna lewat *plug output*. Ini bisa diperiksa dengan inspeksi visual.



## PLATFORM TIDAK BISA NAIK TAPI MOTOR NYALA DALAM KEADAAN KONTROL BEBAS

Dalam keadaan membawa beban, *platform* bisa turun dengan langsam dengan memanfaatkan gravitasi. Tetapi pada masalah ini, *platform* tidak bisa turun dengan langsam.

- 1 Periksa level oli hidrolik di tangki *reservoir*. Periksa apakah oli berkurang di dalam *reservoir*. Jika berkurang tambahkan oli dengan membuat gerakan *platform* yang berbeda-beda.
- 2 Periksa apakah ada bagian mekanisme *liftgate* yang bengkok atau retak. Masalah mekanisme bisa mengganggu operasional *liftgate*.
- 3 Periksa *valve* tekanan tinggi dari kontaminasi kotoran dan kelonggaran. Turunkan *platform* ke tanah. Bersihkan dan kencangkan *valve* yang longgar.

## PLATFORM TURUN TERLALU PELAN

- 1 Periksa apakah koil *valve* mendapatkan arus listrik. Periksa dengan menghubungkan voltmeter ke terminal yang terhubung ke koil tersebut. Pasang pada posisi kontrol turun. Periksa angka yang muncul di voltmeter antara 11 – 12.6 volt. Jika angka tidak menunjukkan di kisaran angka itu, periksa saklar kontrol dan kabel menuju *valve*. Ganti kabel atau kontrol yang bermasalah. Jika sudah kabel sudah diganti periksa kembali angka voltmeternya.
- 2 Periksa *valve output* dengan melepaskan rakitan koil. Dorong *plunger* dengan obeng kecil. Jika *plunger* tidak bergerak bebas, bersihkan kotoran yang menyumbat. Jika *plunger* sudah bersih dan masalah masih terjadi, berarti masalah ada pada *valve*. Ganti dengan *valve output* baru.
- 3 Periksa pada bagian mekanisme *platform* turun apakah ada mekanisme yang bengkok, bagian yang terganjal, atau patah pada *liftgate*. Masalah ini bisa mengganggu operasional *liftgate*.



# CARA TRANSPORTASI AMAN DENGAN MOBIL GENDONG

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Giovanni Versandi

Jasa mobil derek sangat penting bagi sektor transportasi. Kehadirannya mampu mengatasi masalah yang lebih besar seperti kecelakaan susulan atau kemacetan lalu lintas. Sebagai bentuk karoseri kendaraan serbaguna, mobil gendong secara umum bisa mengangkut apa saja yang memiliki roda dan mesin, mulai dari kendaraan roda dua hingga alat berat.

Triambudi Lesmana, *Head of Customer Service Department* PT Rayi Raya Derek menjelaskan bahwa mobil derek *light truck* atau biasa disebut mobil gendong adalah kendaraan serbaguna untuk wilayah perkotaan. "Kota besar yang kompleks memerlukan dukungan alat transportasi yang praktis dan aman bagi pemilik kendaraan pribadi. Mobil gendong hadir dengan fungsi yang luas untuk melayani masyarakat, konsumen kendaraan ini mulai dari diler kendaraan *built-up* hingga instansi pemerintahan," jelas Budi.

Budi menjelaskan bagaimana bekerja praktis dan aman membawa kendaraan dari lokasi penjemputan hingga alamat tujuan. Secara teknis, sedikit sekali perbedaan membawa kendaraan korban kecelakaan dan mobil baru menggunakan mobil derek, karena seluruh body mobil naik ke dek. Sehingga transportasi mobil ke tempat tujuan sangat aman dan efisien.



## MENAIKKAN KENDARAAN

---

- 1 Saat mobil gendong mendekati lokasi, hendaknya sopir mulai memperlambat untuk mendekat. Jika ada petugas yang memandu sebaiknya mengikuti arahan yang diberikan. Setelah mendekat ke kendaraan yang akan diangkat, misalnya korban kecelakaan, periksa dengan seksama kerusakan kendaraan terlebih dahulu. Karena ini akan berpengaruh pada alat pengaman kendaraan saat diangkat.
- 2 Posisikan mobil gendong sehingga kendaraan yang akan diangkat sejajar, dari kiri ke kanan, dengan *bed* mobil gendong. Pastikan untuk memberikan ruang yang cukup di bagian belakang agar ketika *bed* turun, bisa mendapat ruang yang luas. "Jangan menaikkan atau menurunkan kendaraan saat berada di medan yang tidak rata antara kiri dan kanan," jelas Budi.
- 3 Pasang rem parkir dan turunkan kaki penyangganya. Bisa mulai menurunkan *bed* jika semua kaki penyangga sudah mengamankan posisi kendaraan.
- 4 Atur ban depan dan belakang mobil yang akan diangkat sejajar dengan *bed*.
- 5 Hindarkan area itu dari orang yang tidak berkepentingan.
- 6 Atur rem parkir ke kendaraan.
- 7 Naikkan *bed* ke belakang sehingga seluruhnya *bed* dalam posisi *dump*, pada jarak paling miring dengan tanah.
- 8 Perlahan miringkan *bed* hingga menyentuh tanah. Jika ada kunci *bed* yang mengganjal pada proses ini, segera hentikan dan lepaskan kunci tersebut.
- 9 Operator melanjutkan menurunkan *bed* hingga rata ke permukaan tanah.
- 10 Siapkan tali strap untuk mengamankan roda. Jangan menghubungkan tali ke bagian yang rapuh seperti *tie rod* dan perangkat rem.
- 11 Lepaskan kabel *winch* dengan tangan. Pasang hook dengan tali strap. Pastikan *hook* menghadap ke atas ketika dikaitkan.
- 12 Kencangkan kabel *winch* sampai kencang, tapi tidak terlalu kencang. Periksa semua simpul dan pertautan kabel pada *winch*.
- 13 Geser transmisi mobil ke netral dan lepaskan rem tangan. Jika perlu, gerakkan stir untuk membantu memusatkan kendaraan ke *bed*.
- 14 Naikkan mobil ke *bed*. Sementara *winch roll* menarik mobil, amati prosesnya khusus pada kabel, sambungan *hook* dan tali strap dan posisi kendaraan saat menuju *bed*.
- 15 Berhati-hati terhadap *ground clearance* bagian belakang mobil. Karena pada saat dinaikkan mungkin saja ada pergeseran bumper belakang ketika proses dinaikkan.
- 16 Setelah mobil naik di *bed* dengan sempurna, tempatkan pengganjal roda di depan dan belakang setiap roda.
- 17 Pindahkan *bed* ke atas, bila sebagian besar beban yang didistribusikan berada di roda depan, pastikan pengganjal roda di depan dan belakang roda tidak goyang atau bergeser.
- 18 Pindahkan *bed* sembari mengamati dengan saksama proses naiknya. Pastikan *bed* benar-benar sempurna menyatu dengan body mobil gendong.
- 19 Amankan roda belakang mobil dengan menggunakan dua perangkat pengaman terpisah, satu tali di setiap sisinya.
- 20 Naikkan kaki penyangga mobil gendong.

**21** Lepaskan pengaman tambahan mobil setelah naik di body mobil gendong. Jika menggunakan rantai, sebaiknya mengganti dengan tali strap yang lebih terjamin keamanannya.

**22** Minimal gunakan dua perangkat pengaman untuk mobil dengan bobot kurang dari lima ton. Sangat disarankan agar menggunakan empat perangkat pengaman untuk semua kendaraan, yaitu dua di depan dan dua di belakang.

**23** Mobil jenis *multipurpose vehicle* (MPV) dan *van* harus dipastikan tidak banyak bergerak selama dalam perjalanan. Untuk itu perlu menggunakan minimal dua tali strap lagi yang diikatkan ke bagian atas kendaraan untuk menguatkan titik beban bed mobil gendong.

**24** Pengaman jenis jaring dari bahan sintetis tidak diperlukan untuk melindungi bagian samping karena akan bergesekan dengan karet ban.

**25** Jika pemilik mobil menyediakan *cover* mobil, ini saat tepat untuk memasang *cover*.

**26** Periksa sekali lagi sekeliling mobil apakah semua pengaman sudah kencang.



## SELAMA TRANSPORTASI

Setelah pemeriksaan, operator bisa langsung berangkat. Operator perlu memperhatikan kecepatan kendaraan dan sebaiknya tidak memilih jalur cepat meskipun melewati jalan tol. Lampu rotary bisa sambil dinyalakan selama perjalanan.

## MENURUNKAN KENDARAAN

---

- 1 Saat mendekati alamat tujuan perlambat kecepatan, dan ikuti arahan operator lain yang berada di luar. Berikan ruang yang cukup di area belakang agar *bed* bisa turun. Setidaknya dua kali panjang mobil gendong.
- 2 Pasang rem parkir dan turunkan kaki penyangga.
- 3 Periksa pengganjal ban depan dan belakang. Pastikan tidak bergeser dari posisi awal.
- 4 Hindarkan area bongkar muat dari orang yang tidak berkepentingan.
- 5 Pastikan kabel *winch* masih kencang. Lepaskan kedua perangkat pengaman mobil bagian depan.
- 6 Geser *bed* ke belakang hingga memberikan ruang cukup untuk gerakan *dump*.
- 7 Miringkan *bed* secara perlahan, sambil terus diturunkan.
- 8 Setelah *bed* menyentuh tanah, pasang transmisi mobil di netral dan lepaskan rem parkir.
- 9 Dengan hati-hati, kendorkan *winch roll* untuk melepas tautan *hook* dan melepas tali strap yang melilit kendaraan.
- 10 Sebelum semua tautan dan lilitan tali dikendorkan jangan terlebih dahulu melepaskan *hook winch*.
- 11 Setelah semua lilitan longgar, periksa pengganjal roda belakang, jangan ambil terlebih dahulu pengganjal roda sebelum semua tali strap dilepas.
- 12 Lepaskan kedua perangkat pengaman bagian belakang.
- 13 Sekali lagi pastikan *bed* sudah berada di posisi rata dengan tanah. Ambil pengganjal roda belakang.
- 14 Angkat *winch* dengan hati-hati. Ulur *winch roll* hingga kabelnya kendor. Sekali lagi periksa bahwa semua pengaman sudah terlepas dari mobil.
- 15 Setelah itu, mundurkan mobil hingga seluruh rodanya turun dari *bed*.
- 16 Tarik *winch roll* hingga kabel menggulung sempurna.
- 17 Naikkan kaki penyangga mobil dan matikan lampu rotary.
- 18 Naikkan *bed* ke body kendaraan.
- 19 Setelah posisi *bed* horisontal, pasang kunci *bed*.
- 20 Rapikan tali strap dan pengganjal roda atau simpan di kotak penyimpanan.
- 21 Bersihkan permukaan *bed* dari tetesan oli atau serpihan body kendaraan jika baru saja digunakan untuk mengangkut mobil korban kecelakaan.
- 22 Pastikan semua perangkat pengaman mobil gendong seperti *winch*, rantai, pengganjal roda dan tali strap sudah tersimpan dan aman.
- 23 Mobil gendong siap kembali bekerja.



TRUK SPESIAL



# *Articulated Aerial Platform Favorit & Stabil*

Teks : Sigit Androyono / Foto : Giovanni Versandi



*Articulated Aerial Platform* merupakan salah satu jenis kendaraan yang menggunakan mekanisme *platform* angkat tegak lurus yang bisa diatur ketinggian kerjanya. Pergerakan setiap hidrolisnya diperhitungkan dengan cermat sehingga basket operator tetap tegak lurus dari tanah. *Aerial Platform Truck* (APT) jenis cocok sekali untuk area kerja yang sempit, tetapi memerlukan jangkauan kerja yang tinggi.

"Inilah perbedaan mendasar *articulated* dan *telescopic*. Posisi vertikal pergerakannya mampu menempatkan beban *aerial platform* pada pusat beban kendaraan, sehingga lebih stabil dalam posisi kerja yang lama," terang Fajar Irohman *Supervisor Engineering* PT Antika Raya.



Posisi melipat saat parkir



Basket dengan kapasitas yang dianjurkan

## Kontrol Hidrolis

Kontrol *articulated* sama dengan *telescopic* bisa dilakukan di dua tempat. Pada bagian bawah dan kontrol kedua pada basket. Operator di atas bisa mengendalikan pergerakan APT dari basket ketika bekerja, sehingga tidak perlu bantuan operator lain dari bawah.

## Storage Box

Kotak penyimpanan ditempatkan di kedua sisi belakang kabin pengemudi, aki pendukung di kotak sebelah kiri. Kotak tersebut bisa dimanfaatkan oleh pemilik kendaraan untuk menyimpan peralatan pendukung kerja. "Meskipun kendaraan ini menggunakan mesin diesel. Tetapi tidak mempunyai PTO sehingga tetap memerlukan aki tambahan," ucap Fajar.

## Extra Leaf Spring

Dua plat *leaf* ditambahkan pada per bagian belakang. Tambahan per ini untuk menjaga kestabilan kendaraan. Perangkat *articulated* yang dipasang di atas bak kendaraan memiliki bobot yang cukup berat sehingga memerlukan tambahan kekuatan untuk bisa mendukung pekerjaan APT.

### Landing Jack

Kontrol *landing jack* menggunakan menggunakan tuas dan *ball valve high pressure*. Kontrol kaki penyangga menjadi lebih efisien dan aman. Kaki dipasang agak miring agar jangkaun tahanan beban lebih lebar. "Jika ada kebocoran oli tidak bisa turun karena *valve* diamankan dengan kran *pressure*," terang Fajar.

### Power Pack

Tenaga semua pergerakan perangkat hidrolis dari *power-pack*. *Powerpack* terdiri dari tangki, oli hidrolis, motor, dan *valve*.

### Platform Basket

Basket adalah tempat di mana operator APT bekerja pada ketinggian. Basket terbuat dari bahan fiber sehingga aman untuk operator yang mungkin bekerja dengan jaringan kabel listrik.

Ketika bekerja menggunakan APT sebaiknya tetap menyalakan mesin. Karena *powerpack* bekerja memerlukan dukungan aki kendaraan. Agar aki kendaraan harus terus terisi, daya memerlukan mesin hidup.



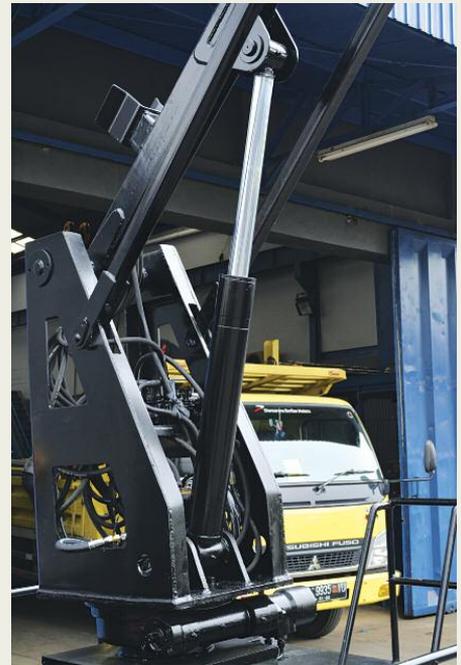
Perhatikan area sambungan dari kebocoran oli



Tuas kontrol bawah



Timing link tidak boleh diatur ulang





Articulated Aerial Platform & Telescopic Aerial Platform



## Maintenance

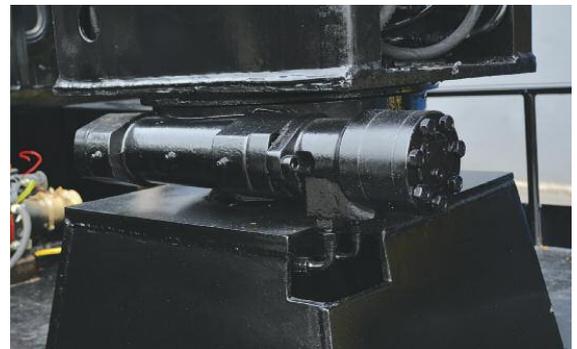
“Untuk area yang bergerak atau bergesekan jangan sampai kering. Pemeriksaan harus dilakukan secara teratur. Jangan sampai setelah setelah terdengar bunyi gesekan lalu di-*maintenance*. Jika ada bunyi berarti ada yang aus di situ. Pada bagian *bushing* kami pasang bagian yang melindungi ketika bergesekan, yaitu tembaga. Lapisan tembaga *bronze* inilah yang meredam bunyi dan gesekan *metal to metal*. Antara tembaga ini ada *nipple grease*-nya, menjaga agar tidak kering. Jadi periksa kebocoran oli secara rutin. Kebocoran bisa dikenali jika ada tetesan oli, segera cek area mana yang bocor. Jangan biarkan ada indikasi kebocoran berlarut-larut. Karena jika kendaraan terus digunakan dalam keadaan bocor maka semakin lama oli akan habis. Selain itu, perhatikan pada *tension timing link*, harus diperhatikan benar, jangan diubah atau sampai bengkok,” kata Fajar.

Kebocoran pada bagian sambungan *nipple* bocor tidak akan melebar atau meluas. Tetapi jika kebocoran pada selang yang sobek, pada saat terkena tekanan oli yang besar kebocoran akan meluas.

“Biasanya pada bagian berbahan *rubber* ini kuat, yang sering bocor adalah pertemuan pada sambungan *nipple*. Ini yang sering tidak pas, mur, dan baut. Bocor bisa dari kerapatan yang miring. *Rubber* terpapar hujan tidak akan ada masalah tetapi kabel yang berhubungan dengan elektrik akan ada masalah. Biasanya pemilik APT sudah mempersiapkan garasi yang mampu melindungi kendaraan dari hujan dan panas,” ucap Fajar.



Landing Jack dibuat miring agar tahanan beban lebih lebar



Penyangga perangkat AP yang mampu berputar 360 derajat



Storage Box untuk aki tambahan



# CANTER MANIA | TEKS : CITRA

## INDONESIA COMMUNITY

### Maksimalkan Performa Kendaraan dengan Modifikasi Truk

Perkembangan industri otomotif di Indonesia turut mendorong tumbuhnya komunitas pecinta mobil di Indonesia. Kalau pada awalnya komunitas pecinta mobil didominasi oleh kendaraan penumpang, kini komunitas pecinta mobil merambah sampai ke mobil jenis truk atau angkutan barang, seperti halnya Canter Mania Indonesia Community (CMIC).

Berawal dari sekadar hobi beberapa perusahaan karoseri di Jawa untuk memodifikasi truk Mitsubishi Fuso Canter, para pecinta truk Canter ini menyatukan diri dan membentuk CMIC. Selain karoseri, anggota CMIC juga terdiri dari banyak kalangan seperti perusahaan angkutan, fotografer, sopir, mekanik, dan pecinta truk. Sampai hari ini, komunitas yang berdiri sejak 20 November 2013 ini sudah memiliki lebih dari 17.000 anggota di seluruh Indonesia.

“Selain keinginan berjejaring, salah satu hal yang membuat kami tertarik dengan truk Canter ini adalah pada body truk ini yang dapat dimodifikasi sesuai dengan keinginan. Karena mudah untuk dimodifikasi ini memacu kreativitas kami untuk dalam memodifikasi truk sebaik mungkin,” ujar Zainur Rohman Sekretaris Umum Canter Mania Indonesia Community.



Meski dalam aktivitasnya CMIC banyak melakukan kegiatan modifikasi truk, Zainur mengaku bila modifikasi tersebut tidak dilakukan asal-asalan tanpa memperhatikan unsur keselamatan. Para pecinta truk Canter ini memodifikasi truknya untuk mendukung kelancaran bisnis mengangkut barang sehari-hari. Menurutnya, modifikasi yang dilakukan anggotanya justru semakin meningkatkan performa kendaraan. Selain itu, truk Canter yang dimodifikasi ini terkadang juga diberikan tulisan dan gambar-gambar yang jenuka sehingga kerap menarik perhatian orang untuk melihat.

Jenis-jenis modifikasi pada truk Canter juga disesuaikan dengan iklim bisnis yang ada di tiap daerah. Zainur mencontohkan, di wilayah Banyuwangi, modifikasi yang dilakukan fokus untuk menaikkan kecepatan kendaraan. Karena, truk Canter di wilayah tersebut digunakan untuk mengangkut muatan cabai yang butuh kecepatan untuk sampai ke tujuan. Sedangkan di wilayah Banyumas, truk Canter dimodifikasi dengan gaya elegan karena truk di wilayah ini kebanyakan mengangkut sayur yang tidak membutuhkan kecepatan sebagaimana muatan cabai.

“Setiap daerah memiliki ciri khas masing-masing dan bergantung pada muatan yang dibawa. Kalau untuk mengangkut muatan cabai, kami mendesainnya agar truk dapat ramping agar dapat melaju kencang di jalan. Bila kendaraan tersebut tidak terlalu diburu waktu atau jarak pendek barulah kami dapat memodifikasi dengan gaya elegan. Kami merasa bangga apabila modifikasi kami dapat mendukung kinerja sehari-hari, terlebih lagi ketika modifikasi kami mendapat apresiasi dari orang yang melihat karena truk kami terlihat berbeda dari yang lainnya,” kata Zainur.

Kerasnya usaha dan keseriusan anggota CMIC dalam memodifikasi kendaraan, tidak jarang truk modifikasi mereka dilibatkan di dalam acara-acara yang diselenggarakan oleh PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku Agen Tunggal Pemegang Merk (ATPM) Mitsubishi Fuso, seperti halnya konser Iwan Fals pada acara Fuso Kontribusi dan perayaan satu juta unit Colt Diesel di TMII dan acara lainnya. Bahkan truk modifikasi tersebut juga ikut dipajang di *booth* Fuso dalam ajang Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2016 untuk menarik minat pengunjung pameran. Pelibatan anggota CMIC tersebut merupakan bentuk apresiasi karena mencintai produk Mitsubishi Fuso.



**Zainur Rohman**, Sekretaris Umum Canter Mania Indonesia Community (CMIC)

Zainur Rohman mengatakan, CMIC bukan satu-satunya organisasi atau komunitas pecinta truk di Indonesia. Namun, dari sekian banyak organisasi tersebut, CMIC adalah salah satu organisasi yang paling eksis sampai hari ini. Hal ini dapat dilihat dari konsistensi CMIC untuk terus menjalankan kegiatan bersama, baik di tingkat pusat dan juga di wilayah.

“Kegiatan rutin kami adalah kopdar bulanan di tiap-tiap daerah untuk mengadakan pertemuan dan berbagi pengalaman di jalan, serta membicarakan hobi kami dan mengupayakan agar apa yang kami sukai ini dapat diwujudkan untuk menjadi hal-hal yang positif, seperti halnya program bakti sosial dan memberikan bantuan kepada anak yatim dan orang kurang mampu. Sedangkan kegiatan di tingkat pusat adalah membantu ketika terjadi bencana di berbagai daerah. Waktu ada bencana banjir di Pacitan, kami juga berpartisipasi untuk membantu,” ujarnya.

Selain memberikan bantuan keluar, CMIC juga mengupayakan juga mengupayakan agar sesama anggota dapat saling membantu apabila terjadi masalah. Ketika ada salah satu anggota atau saudara yang sakit, selalu diupayakan untuk dibantu. Kegiatan sosial yang diselenggarakan CMIC adalah upaya mengurangi kejenuhan dalam menjalani hobi atau aktivitas di organisasi. Sedangkan kegiatan sosial yang sifatnya ke dalam adalah upaya mempererat tali silaturahmi dan mempererat hubungan emosional anggota.

## Turut Aktif dalam Kegiatan Sosial

Menurut Zainur, sebuah organisasi harus bisa memberikan nilai lebih bagi anggota yang ada di dalamnya. Dari 17.000 anggota CMIC yang tersebar di 30 kota memberikan terbukti mampu memberi manfaat bagi anggotanya. Bagi para sopir, ketika ada masalah di jalan mereka dapat meminta bantuan kepada anggota lainnya. Masalah kendaraan mogok atau masalah lainnya hampir dapat terselesaikan tanpa biaya dan dapat diselesaikan dengan cepat ketimbang diatasi sendiri.

Ketika mogok, sopir akan ditanya apa masalahnya dan akan dicarikan solusinya. Termasuk dalam hal pemindahan muatan agar barang tidak sampai telat sampai ke tujuan. Apabila terjadi kecelakaan, sopir akan dibantu ke rumah sakit dan juga dimintakan sumbangan dari anggota lainnya. Sedangkan bagi para pemilik kendaraan, mereka akan mendapat informasi terkait muatan apabila ada kelebihan muatan yang tidak dapat ditangani sendiri.

“Saat ini anggota pecinta Canter ini sudah mulai merambah di wilayah Lampung, Sumatera dan rencananya pada Januari 2018 dilakukan peresmian. Wilayah Lampung terkenal banyak halangan, apabila ada kendaraan dari Jawa melintas di wilayah Lampung, para sopir itu akan diundang untuk mampir dan setelahnya mendapat kawalan dengan mobil biasa untuk meneruskan perjalanan sampai wilayah yang tidak rawan. Bergabungnya pecinta Canter dari Lampung memberikan keuntungan tersendiri bagi para sopir karena wilayah ini terkenal rawan begal,” imbuhnya.

Terkait legalisasi komunitas, Zainur mengaku belum ada rencana ke arah sana. Karena anggota CMIC masih nyaman dengan status sebagai komunitas. Selain itu, sampai sejauh ini belum ada masalah yang berarti dalam pengelolaan anggota. Karena, menurutnya, banyaknya anggota yang ada saat ini dapat diatasi dengan adanya pimpinan komunitas di masing-masing kota.

“Komunitas ini tumbuh dengan cukup pesat. Sekarang sudah banyak pecinta truk Canter yang ingin menjadi anggota. Kami hanya berupaya untuk mengupayakan agar di tiap ulang tahun CMIC dapat menyelenggarakan pameran modifikasi truk Canter. Kami berharap agar apa yang kami cita-citakan dapat dibantu oleh semua pihak, terutama Mitsubishi Fuso selaku agen,” tuturnya.



# GAIKINDO INDONESIA INTERNATIONAL COMMERCIAL VEHICLE EXPO

The Best Business Opportunity Through  
Indonesia's Comprehensive Commercial Vehicle Exhibition

**1-4** March  
2018

JAKARTA  
CONVENTION  
CENTER



A PLATFORM TO SOURCE NEW PRODUCTS FROM TRUCK,  
BUS, COACH, DOUBLE CABIN, PICK UP, CARROSERRIE,  
INNOVATIVE PRODUCTS AND OTHER SUPPORTING INDUSTRIES

[www.commercialautoexpo.com](http://www.commercialautoexpo.com)

For stand and sponsorship inquiries at GIICOMVEC,  
please contact us:

**SEVEN EVENTS**

Tel. +62 21 2918 2970

**Anita**

E. [anita@seven-event.com](mailto:anita@seven-event.com)

Host:



Organizer:



Media Partner:

**TRUCKMAGZ**

 <p><b>PT. Global Expo Management</b> GEM INDONESIA GRAHA GEM, CityPark Business District (CBD) Mutia Palm, Blok A No. 05-07 Jl. Kamal Raya Outer Ring Road - 11730 Jakarta Barat - Indonesia T : 021 5435 8118 / F : 021 5435 8119</p>	 <p><b>PT ASTRA INTERNATIONAL TBK.</b> Jl. DanauSunter Selatan Blok 0/5 Sunter II, Jakarta Telp.021 - 650 8008</p>	 <p><b>CKB LOGISTICS</b> PT.CiptaKridaBahari Jl. Raya CakungCilincing PAL II Blok A1, Kelurahan- Sukapura, KecamatanCilincing, Jakarta Utara, Telp. 021-2945 4545</p>	 <p><b>FAW</b> PT Gaya Makmur Mobil Jl. LingkarLuar No.9, RT.14, Rw. Buaya, Cengkareng, Kota Jakarta Barat, 11740 021-58300788</p>
 <p><b>Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia</b> The Association of Indonesia Automotive Industries</p> <p><b>GAIKINDO</b> Jl. TeukuCikDitiro 1, RT.8/RW.2, Gondangdia, Menteng, Jakarta, 10350 021-3157178</p>	 <p><b>PUNINAR LOGISTICS</b> Jl. Raya CakungCilincing Km.1,5 021 - 460 2278</p>	 <p><b>SUPPLY CHAIN INDONESIA</b> Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun, Bandung 40194 T : (022) 7205375 E : sekretariat@supplychainindonesia.com</p>	 <p><b>KNKT</b> Jl. Medan MerdekaTimur.Jakarta Pusat,10110 (021) 3517606</p>
 <p><b>KORLANTASPOLRI</b> Jl. MT HaryonoKav. 37-38, Jakarta Selatan, 12770 (021) 7989702</p>	 <p><b>DUNEX</b> Jl. AgungKarya 7 No.1, TanjungPriok, Jakarta (021) 6511137</p>	 <p><b>KEMENTERIAN PERHUBUNGAN REPUBLIK INDONESIA</b> Jalan Medan Merdeka Barat No. 8, Jakarta Pusat 10110 / Website : www.dephub.go.id</p>	 <p><b>PT MERCU GRAMARON</b> Jl. Klampis Anom T2 Surabaya, Jawa Timur Phone : 62.31.593-2600 62.31.593-2700 (HUNTING) / Fax : 62.31.594-6370 Email : mgsby@gramaron.com</p>
 <p><b>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA</b> Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>	 <p><b>RAJAWALI INTI</b> Jl. Brantas Km 1 Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259</p>	 <p><b>PT SINERGI INFORMATIKA SEMEN INDONESIA</b> Grahakrama Lt. 6 suite A - B Jl. H. R. Rasuna Said No.1-2 Kuningan Timur, Jakarta Selatan Telp. (021) 5213711</p>	 <p><b>MASTER KAROSERI</b> Jl. Pakal 1 Surabaya Barat, 60196 Telp. 031 7413008 / Fax. 031 7413008 Email. info@masterkaroseri.com</p>
 <p><b>PT ASTRA INTERNATIONAL - ISUZU</b> Jl. Mayjen HR. Muh. No.360, PutatGede, SukoMa- nunggal, Kota SBY, JawaTimur Telepon:(031) 7341000</p>	 <p><b>Mercedes-Benz</b> <b>PT HARTONO RAYA MOTOR</b> Jl. Demak 166 - 170, Surabaya 60172 Phone (031) 532 1481, Fax (031) 531 5566 (031) 532 1385, Email: hrmsby@indo.net.id</p>	 <p><b>PANORAMA BUILDING 5TH FLOOR</b> Jl. Tomang Raya No. 63. Jakarta Barat 11440. Indonesia T : +62 21 2556 5033 / F : +62 21 2556 5040 E : riyana.haritama@reedpanorama.com W : www.reedpanorama.com</p>	 <p><b>PT. ANTIKA RAYA</b> JL DEMAK NO 153, SURABAYA 60117 TELP. (031) 5322662 FAX. (031) 5312088</p>
 <p><b>APTRINDO</b> Jln. Yos Sudarso No.1 perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B.3 Tanjung Priok - Jakarta 14320 Email : dppaptrindo@gmail.com Telpon : +6221.439 00464 FAX : +6221.439 00465</p>	 <p><b>PT ASTRA INTERNATIONAL - UD TRUCKS SALES OPERATION</b> Jl. Danau Sunter Selatan Block 0/5, Sunter II, Jakarta Utara 14350 Email : Marketing@udtrucks.astra.co.id Telpon : 021-6508008 / Fax : 021-6508005</p>	 <p><b>PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA</b> Jln. Letjend Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-8531668</p>	 <p><b>PT VOLVO INDONESIA</b> SentralSenayan III 12th Floor Jl. Asia Afrika No.8, Gelora Bung KarnoSenayan, Jakarta Pusat Telp. 021-29354200</p>

## Be Part of INDONESIA's Largest International Trade Show for **Bus, Truck & Component**

Sub Event:



The Indonesia International  
Transport, Logistics, Equipment and  
Services Exhibition 2018



ENDORSED BY:



Association of Indonesian  
Carosserie Industries  
(ASKARINDO)



Indonesian Trucking  
Association  
(APTRINDO)

# 22-24 March 2018

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia

Held in Conjunction :



The 10<sup>th</sup> Indonesia International  
Trade Show for Automotive  
Industry 2018



The 7<sup>th</sup> Indonesia International  
Tyre, Rubber and Wheel Industry  
Exhibition 2018



The 8<sup>th</sup> Indonesia International  
Construction, Infrastructure and  
Mining Exhibition 2018



The Indonesia International Lubricants,  
Grease, Maintenance & Technology  
Exhibition 2018

Organized by:



**GEM INDONESIA**  
Subsidiary of GEMISEN GROUP



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



+62 21 54358119



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



[www.gem-indonesia.net](http://www.gem-indonesia.net)



Specifications in this press may differ from the actual product for Indonesian market.

# Come and experience The New **AXOR** in GIICOMVEC 2018.

Check out Mercedes-Benz Commercial Vehicles line-up  
in Gaikindo Indonesia International Commercial Vehicle Expo (GIICOMVEC)  
at Jakarta Convention Center, Senayan, March 1-4, 2018.

 Mercedes Benz Commercial Vehicles Indonesia

**Mercedes-Benz**  
Trucks you can trust.

