

BUSINESS PRODUCTS MARKET

# TRUCKMAGZ

JULY  
2018

**TARIF MURAH  
MASIH JUARA**

IDR 50.000



Edisi 49 / IV / 2018

**SIM TAK JAMIN  
KOMPETENSI**



MENGELOLA PIUTANG

TIPS MEMBERSIHKAN FILTER UDARA

RIVALITAS TRUK BARU

MEMAHAMI DEFENSIVE DRIVING



# PILIHAN PROFESIONAL UNTUK SEMUA BISNIS



Colt Diesel Mixer Kit\*



FE 71 L Bus Chassis Non-Cabin



MITSUBISHI FUSO authorized distributor



PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motors  
www.ktbfuso.co.id

Mitsubishi Fuso Indonesia

Integrated with:



\*Syarat & Ketentuan Berlaku





## Menyoroti Peta Persaingan Logistik

Pasar logistik Indonesia masih menjadi sektor bisnis primadona karena Indonesia secara garis besar memiliki *market size* logistik nasional yang cenderung mengalami peningkatan cukup tinggi di kawasan ASEAN. Berdasarkan *compound annual growth rate* (CAGR) atau laju pertumbuhan majemuk tahunannya, pertumbuhan CAGR pada periode 2013-2017 sebesar 11,7 persen di mana volatilitas atau ukuran seberapa besar *mood* pasar untuk *freight forwarding* mencapai 11,8 persen, serta layanan kurir sebesar 21,7 persen. Untu pasar domestik terkait *express dan small parcel*, pada tahun 2018 diperkirakan akan tumbuh lebih dari dua kali lipat senilai USD 8 miliar, dibandingkan *market size* pada tahun 2013 yang hanya sebesar USD 3,5 miliar. Sehingga sektor industri logistik Indonesia sangat berpotensi bergerak ke arah positif pada tahun 2018.

Hambatan dari sisi *freight forwarding*, isu terbesarnya masih seputar perang tarif. Sementara para pemain yang hanya melayani *ocean-freight* dan tidak mempunyai aset sendiri umumnya tumbang, lantaran praktik banting harga di lini ini sudah tidak wajar lagi. Belum lagi di segmen kurir dan layanan *express/last mile delivery*, yang hingga saat ini masih dihadang aturan terkait inspeksi barang (*regulated agent*) untuk angkutan kargo pesawat terbang, dan berimbas pada naiknya ongkos pen-

giriman melalui jalur udara yang cukup signifikan. Padahal jika *regulated agent* ini tidak dikomersialkan, tidak akan berdampak signifikan seperti praktik yang terjadi selama ini. Sedangkan infrastruktur pendukung logistik yang notabene dikuasai oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN) juga belum begitu dirasakan manfaatnya, meski pembangunannya sudah gencar dilakukan pemerintah sampai hari ini.

Para pelaku bisnis logistik terutama kalangan swasta nasional berharap, supaya aturan dan kebijakan yang justru membebani usaha di sektor ini ditinjau kembali, dan memanfaatkan peran BUMN di bidang logistik untuk saling bersinergi menggerakkan perekonomian negara. Pemerintah diharapkan dapat menciptakan keadilan iklim usaha yang sehat. Jangan sampai semua lini kegiatan dan infrastruktur logistik dimonopoli perusahaan milik negara, supaya kesempatan terbuka seluas-luasnya bagi para pelaku swasta dan koperasi atau UMKM. Diharapkan, wacana perampingan dari Kementerian BUMN segera terwujud, supaya BUMN di sektor logistik dapat berkonsolidasi. Sehingga kompetensi logistik Indonesia semakin bersaing baik di domestik maupun Internasional, karena pasar logistik ini terlalu besar kuenya. Untuk mengatasi hal itu, diperlukan komitmen bersama oleh seluruh pemangku kepentingan terkait, dalam upaya menurunkan biaya logistik nasional.

## 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 Sulisty

**Fotografer**  
Giovanni Versandi

**Iklan**  
Maria Imaculata Jessica M.

**Kontributor Ahli**  
Zaroni  
Bambang Widjanarko

**Accounting**  
Evi Kumala Putri

**Sirkulasi**  
M. Abdurrohman

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

 TruckMagz  
 @TruckMagz  
 +62 821 3912 1239  
031 85 58 16 99  
www.truckmagz.com



Cover

## TARIF MURAH MASIH JUARA / 49

Ilustrasi: TruckMagz

## DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #49

### Laporan Utama

- 06 PERSAINGAN MASIH SEBATAS PERANG TARIF
- 12 INTEGRASI MODA ANGKUTAN MASIH LANGKA
- 14 FORWARDER TANPA ASET BAKAL TUMBANG
- 18 FUNGSI GUDANG TIDAK SEKADAR TEMPAT PENYIMPANAN
- 24 PASAR DIHADANG ATURAN INSPEKSI BARANG
- 28 BUMN LOGISTIK PERLU KONSOLIDASI TANPA MEMONOPOLI

### Liputan khusus

- 32 SIM TAK MENJAMIN KOMPETENSI MENGENAL
- 36 MINAT SERTIFIKASI PENGENAL MASIH RENDAH

### Market Review

- 40 RIVALITAS TRUK BARU DI SEGMENT LIGHT, MEDIUM, DAN HEAVY-DUTY

### Rantai Pasok

- 44 MENGELOLA PIUTANG

### Profil Bisnis

- 48 TAN ANDRI

### Leader interview

- 54 BAMBANG PRIHARTONO

### Data Gaikindo

- 58 UPDATE ( JAN-APRIL 2018 )

### ATPM Update

- 62 DCVI PERKENALKAN AXOR 2523 R

### Info Produk

- 64 SHELL RIMULA R4 X

### Bursa Truk

- 66 INDEKS HARGA TRUK BEKAS

### Komunitas

- 68 SURABAYA LOGISTICS COMMUNITY

### Tips & Trik

- 70 TIPS MEMBERSIHKAN FILTER UDARA

### Variasi

- 76 ATASI TENAGA MESIN GEMBOS

### Truk Special

- 78 MEMAHAMI DEFENSIVE DRIVING

### Otobus

- 82 TANGKI VAKUM SERBAGUNA

- 87 TREN MODIFIKASI KABIN LUXURY

Penerbit  
**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

Percetakan  
**PT UNIGROW KREATIFINDO**

Ruko Niaga Sentosa Kav. 3  
Jln. Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo  
Tlp. 031-85581699 Email. info@truckmagz.com

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo  
Tlp. 031-8077561



# PERSAINGAN MASIH SEBATAS PERANG TARIF

Teks: Antonius Sulistyono / Foto: Giovanni, Anton

Pasar logistik Indonesia menjadi sektor bisnis yang sangat signifikan seiring terbukanya pasar ASEAN sejak 2016 lalu, dan Indonesia sendiri mulai memasuki era pasar global di mana hambatan perdagangan menurun yang membuat tingkat persaingan semakin meningkat. Persaingan saat ini tidak hanya antar-pemain logistik asing, melainkan juga dengan perusahaan logistik lokal yang berlomba-lomba menawarkan pelayanan terbaiknya. Sehingga tidak mengherankan jika persaingan bisnis logistik pun semakin ketat, ditandai dengan melimpahnya jumlah pemain logistik nasional.

Indonesia secara garis besar memiliki *market size* logistik nasional yang cenderung mengalami peningkatan volatilitas atau ukuran seberapa besar *mood* pasar, yang diukur berdasarkan *compound annual growth rate* (CAGR) atau laju pertumbuhan majemuk tahunannya. Berdasarkan catatan Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), pertumbuhan CAGR pada periode 2013-2018 sebesar 11,7 persen di mana volatilitas untuk *freight forwarding* mencapai 11,8 persen, serta layanan kurir sebesar 21,7 persen.



---

Menurut Ketua Umum DPP ALFI, Yuki Nugrahawan Hanafi, jika dibandingkan dengan pertumbuhan sektor logistik negara lain di ASEAN, Indonesia tergolong beruntung. Palsanya volatilitas di beberapa negara tetangga mulai terlihat menurun. Singapura misalnya, dengan CAGR *contract logistics*-nya hanya sebesar 7,3 persen; Filipina 11,3 persen, dan Thailand 9,7 persen pada periode 2013-2018. Kondisi ini secara tidak langsung menggambarkan bahwa paradigma pasar jasa logistik mulai beralih ke dalam negeri. "Kalau kita bicara *contract logistics*, memang Indonesia mengalami kenaikan lebih kurang 11,8 persen sampai 12,1 persen sejak tahun 2013 sampai 2018," kata Yuki. Ia menambahkan bahwa paradigma pasar jasa logistik mulai beralih ke Indonesia, yang notebene memiliki jumlah penduduk terbesar di kawasan ASEAN dan saat ini sedang terjadi peningkatan di bidang penggunaan teknologi dan pendapatan masyarakat khususnya di kelas menengah. "Seiring dengan meningkatnya kelas masyarakat ekonomi menengah di Indonesia dan meningkatnya popularitas perangkat *mobile*, menjadikan Indonesia sebagai pasar dengan pertumbuhan tercepat dan terbesar di ASEAN," ujarnya.

Terkait *e-commerce*, dibandingkan beberapa tahun lalu, bisnis *e-commerce* kini berkembang semakin pesat di Tanah Air baik bisnis dalam skala kecil, menengah maupun skala besar. Data dari Social Research and Monitoring menyebutkan, pada tahun 2015 pengguna internet di Indonesia mencapai 93,4 juta, di mana 77 persen pengunanya mencari informasi produk dan untuk berbelanja secara *online*. Berdasarkan riset yang dilakukan McKinsey, diperkirakan transaksi *e-commerce* di Indonesia akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi hingga sebesar 150 miliar dolar AS pada tahun 2025.



**Zaldy Ilham Masita**

Ketua Umum  
Asosiasi Logistik Indonesia

---

## Logistik Terdampak e-Commerce

Meningkatnya transaksi *e-commerce* ini juga berdampak pada perkembangan bisnis lainnya, salah satunya adalah bisnis logistik yang ikut berkembang pesat dewasa ini. Pasalnya, menurut Kepala Divisi Konsultasi Supply Chain Indonesia (SCI) Zaroni, setiap perusahaan atau organisasi selalu membutuhkan layanan logistik untuk mengelola aktivitas *supply chain*-nya. "Mulai dari pergerakan barang masuk, proses produksi, barang jadi, sampai dengan distribusinya ke konsumen akhir. Semua aktivitas tersebut memerlukan layanan logistik. Sementara bisnis di sektor logistik merupakan salah satu bisnis yang sangat *attractive*," katanya.

Menurut Zaroni, ada dua hal yang menjadikan bisnis logistik sangat menarik untuk digarap. "Pertama, bisnis logistik ini selalu dibutuhkan oleh setiap industri dan tingkat pertumbuhan bisnis ini dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan pertumbuhan di atas GDP, dengan CAGR antara 13 persen sampai dengan 15 persen per tahun. Mengacu pada studi yang dilakukan oleh lembaga riset seperti Frost & Sullivan, ukuran pasar sektor logistik pada tahun 2017 diestimasikan tidak kurang dari Rp 2.886 triliun, atau mengalami pertumbuhan 15,2 persen dibanding tahun 2016. Kedua, bisnis logistik ini dapat dimasuki siapa saja dengan beragam skala atau tingkat kebutuhan modal dan kompetensi. Boleh dibilang, bisnis ini memiliki *barrier to entry* masih relatif rendah, meskipun untuk skala layanan logistik yang semakin *advance* membutuhkan padat modal, teknologi, dan keahlian yang tinggi. Ini yang menyebabkan bisnis logistik sangat *attractive* sehingga melibatkan banyak pemain dan *supplier* di bisnis logistik ini," ujarnya.

Jika melihat tren yang ada sekarang, sejumlah perusahaan logistik sudah mengarah pada layanan solusi logistik total (*total logistics solution*) yang memberi pelayanan kepada pelanggan setidaknya meliputi *distribution network design*, *warehousing*, dan transportasi. Jika dikategorisasi berdasarkan layanan dasarnya, peta penyedia jasa logistik setidaknya meliputi angkutan laut (*shipping*), angkutan udara (*air cargo*), angkutan darat (*trucking*), *freight forwarding*, pergudangan dan distribusi, layanan *express/last mile delivery* atau kurir, serta distributor. Hal ini lah yang membuat peta persaingan dalam industri logistik nasional semakin ketat. "Persaingan perusahaan di industri logistik ini semakin ketat dengan masuknya *logistics provider* berskala multinasional yang memiliki akses modal, teknologi, dan jaringan yang mendunia," ungkap Zaroni, Kepala Divisi Konsultasi SCI.

Sementara itu menurut Ketua Komite Tetap Bidang Logistik, Supply Chain, dan SDM Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia, Nofrisel, secara global sebetulnya bisnis logistik saat ini terbagi dalam dua kelompok yang menonjol, yakni logistik konvensional dan digitalisasi logistik yang pada prinsipnya akan menuju *platform* yang sama. "Namun yang ada sekarang, para pemain-pemain logistik yang baru, langsung masuk ke digitalisasi logistik, sehingga konsepnya menjadi berbasis teknologi. Di mana tidak lagi mensyaratkan untuk perlu buka kantor, buka jaringan, buka cabang dan segala macamnya seperti yang diterapkan dalam pola logistik konvensional. Bahkan kalau perlu, para pelaku dalam digital logistik ini menjalankan usahanya tanpa ada *resources* dari pihak mereka," ujar Nofrisel. Ia menambahkan, mengingat penentu pasar adalah *customer*, maka *sharing* ekonomi yang sekarang mengacu pada ekonomi 4.0 juga sangat memengaruhi peta persaingan di industri logistik saat ini. "Yang pada akhirnya persaingan akan semakin ketat karena didorong terutama oleh *e-commerce* dan *online*. Karena yang ditonjolkan saat ini dalam industri logistik adalah *e-commerce logistics* dan digitalisasi logistik," katanya.

---

Pertumbuhan perdagangan elektronik atau *e-commerce* yang cukup signifikan saat ini, membuat kompetisi semakin ketat yang membuat para pemainnya semakin kreatif dalam mencari solusi. Namun imbas dari persaingan yang ketat seperti ini juga berdampak pada strategi perang tarif. "Persaingan di industri logistik cukup menarik tapi belum menjadi persaingan yang sehat, karena persaingannya baru sebatas perang harga dan belum kepada *service level*. Persaingan pasar yang bergerak ke arah persaingan seperti saat ini, dengan memberikan harga yang paling murah dan pelayanan yang paling baik, dialah yang akan menang," kata Zaldy Ilham Masita, Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI).

Zaldy juga menyarankan bagi perusahaan logistik khususnya skala kecil dan menengah, agar dapat saling berkolaborasi atau melakukan merger agar bisa bertahan di industri ini. "Karena pada dasarnya bisnis logistik adalah bisnis volume, untuk mendapatkan harga yang paling murah dengan *service level* yang terbaik. Perusahaan-perusahaan logistik skala menengah ini pun dituntut harus sangat ahli dalam *niche market* untuk suatu produk atau daerah tertentu, dan jangan terlalu bernafsu untuk melakukan ekspansi atau menjadi *follower* perusahaan-perusahaan logistik lain. Kalau SME (*small and medium sized enterprises*) logistik bisa spesialisasi di suatu bidang tertentu, maka mereka akan bisa berkembang dengan pesat," ujarnya.



Yukki Nugrahawan Hanafi. Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia





Dalam sistem logistik sebenarnya aspek transportasi tidak bisa berjalan sendiri-sendiri. “Contoh kereta api yang unggul dalam *lead time*, tetapi kalau sudah menyeberang lautan kita tidak mungkin hanya menggunakan kereta api karena keterbatasannya. Sehingga perlu melibatkan moda angkutan penyeberangan lainnya, di mana pemainnya di situ ada Pelni atau Garuda Cargo,” kata Hadi Purwanto, VP *Business Development* PT Kereta Api Logistik (Kalog). Hadi menjelaskan, secara harga, untuk jarak di bawah 500 km masih menang *trucking*, tetapi kalau untuk jarak di atas 500 km lebih murah pakai kereta api.

Memang dari sisi komponen biaya dalam angkutan barang menggunakan kereta api, ada tambahan biaya untuk meng-cover apa yang disebut *track access charge* atau TAC. “Jadi setiap kali lewat kita harus membayar *track access charge* ke pemerintah seperti tolnya. Sedangkan kalau truk tidak, kalau lewat jalan umum tidak dikenakan pungutan untuk akses jalannya karena pemilik truk tidak diwajibkan merawat jalan karena semuanya ditanggung oleh pemerintah, kecuali kalau lewat jalan tol. Selain itu, perawatan jalur kereta juga dilakukan oleh pihak kereta api, sehingga otomatis biaya angkutan barang dengan kereta api memang lebih mahal. Di samping itu terkait aturan perpajakan, untuk penagihan melalui kereta api terkena PPN (Pajak Pertambahan Nilai) sedangkan di *trucking* tidak kena PPN,” ujar Hadi. Ia juga menegaskan bahwa di negara maju mana pun, untuk pengangkutan barang lebih *concern* menggunakan kereta api. “Inti dari transportasi logistik adalah kereta api untuk moda angkutan

daratnya, sedangkan *trucking* hanya berfungsi sebagai *feeder* atau moda pengumpan. Contohnya di Jepang, meskipun negara kepulauan tetapi sistem perkeretaapian di Jepang sangat maju. Namun di Indonesia tidak, *backbone* dari transportasi logistik adalah *trucking* meskipun sama-sama negara kepulauan,” katanya.

Padahal jika melihat dari waktu tempuhnya, moda angkutan kereta api bisa diandalkan. “Dengan kereta barang dari *station-to-station* atau dari Kalimas (Surabaya)-Tanjung Priok (Jakarta) bisa sampai hanya dalam waktu 18 jam untuk angkutan kontainer. Untuk angkutan kurir seperti Tiki dan JNE yang merupakan *customer* kami, karena ada layanan *One Night Service* (ONS) yaitu gerbong barang yang menempel pada gerbong penumpang, rute Jakarta-Surabaya bisa ditempuh hanya dalam waktu sembilan jam,” ujar Hadi. Terkait kuantitas yang terbatas karena rangkaiannya kereta api barang juga terbatas, menurut Hadi, bisa disikapi dengan mengubah *mindset* bukan hanya dari skala harga. “Melainkan perlu diperhitungkan BBM yang terpakai akibat kemacetan yang cukup parah di Pulau Jawa ini. Maka efek dominonya juga perlu dipikirkan ke depannya,” imbuhnya.



Jimmy Ruslim. Direktur PT Dunia Express Transindo

## Koordinator Angkutan Logistik

Integrasi moda angkutan barang di Indonesia sejauh ini diakui para pemainnya memang masih pelik untuk dicarikan solusinya. Menurut *Chief Executive Officer* Kamadaja Logistics, Ivan Kamadaja, masing-masing moda angkutan barang di Indonesia sudah dilindungi oleh undang-undang (UU). “Ada UU Penerbangan, UU Pelayaran, UU Perkeretaapian, dan UU Jalan Raya terkait angkutan darat yang berhubungan dengan truk. Sudah dua tahun lebih saya mengusulkan kepada pemerintah supaya dapat menunjuk satu koordinator yang menangani seluruh moda angkutan logistik di Indonesia. Karena kalau tidak ada koordinatornya, tentu sangat bisa dimengerti kalau tiap moda angkutan ini punya kepentingan masing-masing. Hal ini merupakan *obstacle* terbesar dalam transportasi logistik kita selama ini,” kata Ivan.

Terkait keefektifan dari setiap moda angkutan logistik ini, sebenarnya juga tidak bisa dibandingkan secara *apple to apple* mengingat wilayah Indonesia terdiri dari area yang mungkin tidak terjangkau dengan hanya menggunakan truk. “Kalau kita lihat di dunia sebetulnya bagaimana pun angkutan transportasi truk itu adalah yang paling efisien. Kita bisa lihat bagaimana Cina membuka jalur sutra sampai ke Eropa, dan ketika itu terjadi bisa kita lihat bagaimana transportasi sangat bermain dengan cara yang luar biasa, baik dari sisi truk maupun kereta api. Kereta api mungkin akan menjadi paling efisien tetapi juga memiliki keterbatasan terkait limit muatannya. Sehingga transportasi logistik yang paling efektif itu benar-benar tergantung dari kebutuhan lokasi dan volume, baru bisa ditentukan moda angkutan apa yang terbaik,” ungkap Roby Kurniawan, *Chief Executive Officer* Puninar Logistics.

Integrasi antar-moda di Indonesia, menurut Roby, semestinya difasilitasi langsung oleh pemerintah, karena yang terjadi selama ini para pemain logistik mencari bentuk sinerginya sendiri-sendiri. Sedangkan tantangan terbesar dari sisi transportasi sejauh ini masih terkait regulasi dan infrastruktur. **“Dari sisi regulasi, pemerintah membuat banyak kebijakan yang sebetulnya justru memberatkan pengusaha transportasi khususnya angkutan truk barang. Seperti penerapan ganjil-genap dan pembatasan jam-jam operasional truk di jalan tol. Kemudian dari sisi infrastrukturnya, memang sekarang sudah banyak infrastruktur baru yang dibangun dan kita berharap dengan penambahan infrastruktur ini bisa memenuhi seluruh kebutuhan dari perusahaan logistik. Tetapi beban jalan yang ada sudah tidak begitu sesuai dengan kondisi yang ada saat ini. Karena jalan kelas tiga dan kelas dua saat ini masih mendominasi dibandingkan jalan kelas satu,”** ungkap Roby.

Menurut Ivan, jika berbicara transportasi logistik yang ideal, tidak juga mengutamakan satu wilayah saja tanpa melibatkan wilayah lainnya. “Inefisiensi secara keseluruhan sudah terjadi, seperti yang terjadi selama ini di *trucking* dan *shipping*, di mana truk maupun kapal laut yang balikkannya masih kosong. Usaha pemerintah Indonesia seperti mengembangkan wilayah Papua sebagai *food estate* itu juga sudah menjadi satu langkah positif untuk menciptakan *balance of trade*, karena muatan baliknya bisa optimal yang tentunya akan menurunkan biaya logistik secara nasional,” kata Ivan. Menurut Ivan, dua hal yang saat ini menjadi fokus pemerintah adalah infrastruktur dan visi kemaritiman, yang berdampak langsung pada sektor logistik. “Karena sejak dulu kalau bicara logistik di Indonesia, infrastruktur ini muncul sebagai salah satu penyebab utama. Karena memang tanpa infrastruktur maka biaya logistik pasti lebih tinggi. Memang ini butuh waktu, tidak bisa setahun atau dua tahun, hasil positifnya mungkin baru kelihatan tiga atau lima tahun ke depan,” ujarnya.



**Roby Kurniawan**

Chief Executive Officer  
Puninar Logistics

Sedangkan menurut Jimmy Ruslim, permasalahan logistik di Indonesia lebih banyak terpusat di Jawa khususnya DKI Jakarta. “Supaya barang tidak lagi terkonsentrasi di Jakarta maka kota-kota lainnya juga harus hidup supaya industri logistik bisa lebih bergerak. Misalnya dibikin kawasan industri atau industri *agriculture* untuk meningkatkan nilai barang dari bahan mentah jadi bahan baku paling tidak. Seperti di Riau yang banyak perkebunan kelapa sawit dibikin kawasan industri barang jadi seperti minyak goreng, sehingga pengiriman barang bisa lebih efektif dan efisien. Mungkin dari Jawa kita bisa kirim *consumer goods* ke Riau, dari Riau mungkin kita bisa angkut minyak goreng ke Jawa atau wilayah Indonesia lainnya yang membutuhkannya. Kalau bisa memang dibikin simpul-simpul logistik di Indonesia, misal simpul pertama sudah jadi di Tanjung Priok, kemudian katakanlah beberapa daerah di Sumatera mau menggunakan Medan, ya Medan-lah yang dijadikan simpul keduanya. Memang ini jadi PR besar buat negara kita,” kata Jimmy.



# Forwarder tanpa Aset bakal Tumbang

Teks: Antonius Sulistyio | Foto: Giovanni, Anton

Perkembangan industri logistik tidak terlepas dari pertumbuhan layanan *freight forwarding* yang merupakan salah satu pilar utama dalam bisnis logistik saat ini. Berdasarkan data Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), secara persentase memang komposisi penyedia layanan *freight forwarding* di Indonesia masih sangat tidak berimbang, di mana 65 persen berada di Pulau Jawa dengan komposisi Jakarta yang terbesar, kemudian Surabaya, dan Jawa Tengah. Sementara sisanya tersebar di Pulau Sumatera, padahal Sumatera sendiri punya potensi cukup besar. ALFI juga merilis data terkait pendapatan

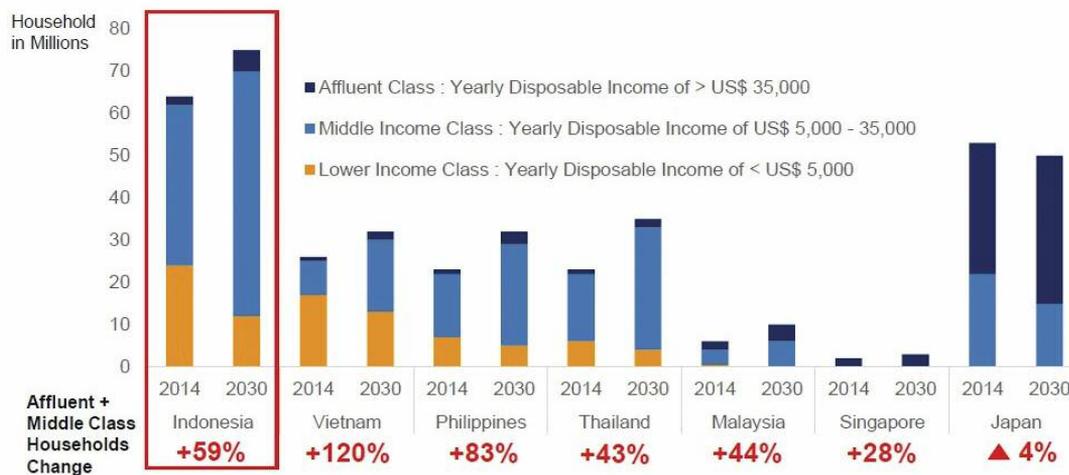
dari segmen *freight forwarding*, yang diharapkan tumbuh dengan tingkat CAGR (*compound annual growth rate*) sebesar 11,49 persen selama kurun waktu 2013-2018, di mana pertumbuhan angkutan laut akan lebih besar daripada angkutan udara untuk beberapa tahun ke depan. Ketua Umum DPP ALFI, Yukki Nugrahawan Hanafi memprediksi total transaksi untuk segmen *freight forwarder* di Indonesia akan mencetak nilai USD 3,3 miliar, dengan layanan melalui laut (*sea freight forwarding*) akan menyumbang USD 2 miliar dan layanan kargo udara (*air freight forwarding*) berkontribusi sebesar US\$ 1,3 miliar.

## Freight Forwarding Market Forecast (2013-2018F)



## Expanding Middle Class Rising Middle Class in Indonesia

### Freight of Household Disposable Income (2014-2030F)



Pertumbuhan di segmen *freight forwarding* juga dipengaruhi oleh perkembangan digitalisasi dengan kontribusi terbesarnya berasal dari pertumbuhan pasar *gadget* murah, yang beberapa tahun belakangan ini menjadi komoditi incaran kalangan *middle-low* yang mengikuti perkembangan era digital dengan tingkat konsumtif cukup tinggi. Menurut Yukki, sekarang ini telah terjadi

perubahan pola perdagangan di dunia, di mana *the biggest store in the world* saat ini mulai beralih ke *e-commerce*. “Perkembangan logistik *e-commerce* atau saya istilahkan dengan *e-logistics* ini sangat luar biasa di Indonesia, karena ini masuknya kepada pola persaingan dan tidak memerlukan izin khusus. Sebab dengan izin perusahaan logistik sudah menjadi modal untuk menjalankan *e-logistics*

ini. Dari sisi perizinan tidak ada masalah lagi, tinggal bagaimana kita memanfaatkan *e-logistics* ini, minimal kita bisa menjadi tuan rumah di negara sendiri. Bahkan beberapa perusahaan logistik di ASEAN akan bekerja sama dengan perusahaan *e-logistics* di Indonesia, dengan menggunakan *platform* yang dimiliki oleh perusahaan *e-logistics* yang ada di Indonesia,” ungkap Yukki.

“Dari penjelasan tersebut, kita juga perlu mengaitkan dengan posisi *rising middle class* di Indonesia, karena harus ada *forecast* dasarnya. Di sini dibagi dari kalangan menengah ke bawah, menengah, dan kelas atas posisi pergerakannya seperti apa. Indonesia memiliki pertumbuhan dari kelas bawah yang naik ke kelas menengah sekitar 59 persen, meskipun tingkat pendapatan rendah porsinya diprediksi masih menduduki peringkat cukup tinggi hingga tahun 2030. Walaupun ini juga tidak *fair* juga kalau kita bandingkan dengan Singapura, dan yang cukup mengagetkan buat saya adalah Filipina yang angkanya luar biasa. Hasil *forecast* ini juga harus dibagi dengan jumlah penduduk, pertumbuhan ekonomi, dan pola dari sistem logistiknya di masing-masing negara karena berbeda-beda,” ujar Yukki.

## PRICE WAR

Prospek pasar logistik masih diyakini akan tetap menjanjikan terutama di era industri 4.0 saat ini, yang menonjolkan bisnis berbasis teknologi dan *sharing* ekonomi. "Sebenarnya optimisme di industri logistik sekarang sebenarnya justru dipicu dari banyak bermunculannya perusahaan logistik skala kecil-menengah, karena mereka lebih lincah. Boleh saya katakan, perusahaan logistik besar harusnya lebih waspada, karena perusahaan logistik skala kecil-menengah ini bisa lebih efisien untuk menentukan satu *platform* yang akan dimasukinya. Sebab ke depannya, layanan logistik yang dibutuhkan *customer* adalah logistik yang terintegrasi. Sehingga ujungnya akan berujung pada *integrated services*. Hanya saja saat ini banyak perusahaan yang sudah punya infrastruktur, punya armada truk, dan SDM yang cukup, tetapi mereka tidak memiliki visi membangun servisnya. Karena infrastruktur dan fasilitas yang dimilikinya hanya sebatas untuk utilisasi mereka saja," kata Nofrisel, Ketua Komite Tetap Bidang Logistik, Supply Chain, dan SDM Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia. Nofrisel menambahkan, sebaiknya pemain besar perlu berkolaborasi dengan pemain kecil. "Jangan terlalu berkompetisi untuk bersaing karena logistik ini terlalu besar kuenya," tandasnya.

Menurut *Chief Executive Officer* Puninar Logistics, Roby Kurniawan, isu terbesar terkait *freight forwarding* adalah *price war*. "*Price war* yang ada karena pengusaha-pengusaha kapal juga sekarang banyak membikin anak perusahaan logistik. Seperti Pelni yang membuat anak usaha di bidang logistik, sehingga persaingannya sangat berat ke depannya," ujar Roby.

Berdasarkan pengalaman Jimmy Ruslim, ada beberapa lini servis yang sudah tidak rasional terkait perang harga dalam layanan *freight forwarding*. "Salah satunya di lini layanan *ocean-freight* (angkutan laut) karena pemainnya sudah sangat banyak, dan yang lebih sadis soal banting-bantingan harga ini lebih banyak daripada pemain internasional. Kalau di darat tentunya masih tidak seganas *ocean-freight*, masih cukup rasional secara bisnis," ujar Direktur PT Dunia Express Trasindo (Dunex) ini.

Jimmy juga menegaskan bahwa banyak perusahaan *forwarder* terutama yang memiliki *basic service* di layanan *custom clearance* dan *ocean-freight broker*, banyak melakukan merger atau malah kolaps. "Karena sudah banyak yang hanya melayani *ocean-freight* dan tidak mempunyai aset sendiri akan tumbang dengan sendirinya, karena pemainnya sudah sangat banyak dan persaingannya boleh dikatakan sudah hampir tidak sehat. Sebab praktik banting-bantingan harga di *ocean-freight* sudah tidak wajar karena harga jualnya sudah tidak bisa menutupi *cost* angkutannya, sementara biaya angkutannya sendiri tetap naik. Sehingga sulit untuk menaikkan tarif ke *customer*," katanya.



### Nofrisel

Ketua Komite Tetap  
Bidang Logistik, Supply Chain dan SDM  
Kadin Indonesia

# ISUZU TRAGA

**EXTRA UNTUNGNYA  
LEGA MUATANNYA**



Isuzu Traga adalah solusi baru bagi Anda untuk kebutuhan kendaraan niaga yang andal dan irit BBM. Dengan mesin Legendaris Isuzu 4JA1-L berkapasitas 2,500 cc *Diesel Direct Injection*, Isuzu Traga akan selalu perkasa di kondisi jalanan rata maupun tanjakan. Memiliki GVW 2,950 kg, didukung sistem transmisi 5 percepatan, dan memiliki radius putar 4,5 m.





# Fungsi Gudang tidak sekadar Tempat Penyimpanan



Seluruh kegiatan logistik pastinya membutuhkan sistem penyimpanan yang tertata sedemikian rupa dalam gudang, baik itu pergudangan tertutup maupun pergudangan terbuka. Pada prinsipnya, gudang berfungsi sebagai tempat penyimpanan barang atau bahan, baik bahan baku (*raw material*), barang setengah jadi (*work-in-process*), maupun barang jadi (*finished goods*). Pergudangan atau *warehousing* pun terbagi dalam beberapa karakteristik, yang secara spesifik bergantung pada jenis komoditas yang tersimpan di dalamnya. Seperti dalam industri farmasi, yang mensyaratkan penyimpanan obat-obatan atau pun perlengkapan kesehatan dengan temperatur khusus. Namun seiring pergeseran pasar dengan tren perdagangan elektronik (*e-commerce*) dewasa ini, muncullah

sistem pergudangan modern yang kerap disebut *fulfillment center*. Istilah *fulfillment center* biasanya digunakan untuk sistem pergudangan yang lincah, lantaran fungsinya sekaligus untuk tempat pengemasan dan penyortiran secara *in-house*, dan cenderung digunakan oleh penyedia layanan pergudangan dan pengemasan untuk pihak lain. Seperti banyak diterapkan dalam sistem logistik *e-commerce* dengan mengutamakan ketepatan *handling*, serta kecepatan dalam pengiriman barang yang umumnya paket kecil atau *small parcel*.

Salah satu pemain besar di segmen pergudangan dan mulai merambah ke layanan *fulfillment center* adalah Kamadjaja Logistics, yang memosisikan dirinya sebagai penyedia layanan *integrated logistics service* atau *solution provider*. “Sehingga kami menyediakan jasa secara *end-to-*

*end* karena melihat trennya *customer* saat ini yang inginnya tidak mau pusing lagi untuk urusan logistiknya, supaya bisa lebih fokus pada *core business* mereka. Jadi segala macam urusan logistik diserahkan kepada penyedia jasa seperti Kamadjaja Logistics,” kata Ivan Kamadjaja, *Chief Executive Officer* Kamadjaja Logistics. Ivan menjelaskan bahwa *e-commerce* saat ini sedang bertumbuh cukup bagus di Tanah Air. Menurutnya, tren perdagangan elektronik ini masih akan tumbuh pesat dalam tiga bahkan lima tahun ke depan. “Sehingga layanan terkait pergudangan seperti *fulfillment center* akan bergerak positif. Tinggal menunggu saja dari *start up* yang ada saat ini, untuk memunculkan model bisnis baru yang dapat mengurangi inefisiensi yang begitu banyak terjadi selama ini di Indonesia,” ujarnya.



Konsep layanan *end-to-end* yang disediakan perusahaan swasta nasional ini adalah melalui fasilitas K-Log yang dimilikinya. Fasilitas yang saat ini beroperasi di Cibitung, Medan, dan Surabaya itu menyediakan layanan yang mencakup *warehousing* dan *warehouse* rentalnya, transportasi, serta *value-added services* seperti *wrapping* dan *packaging* secara *in-house*. “Layanan terbaru dari K-Log yang dimiliki Kamadjaja Logistics, saat ini kami sedang mengamati dan mempelajari untuk kebutuhan *e-commerce*. Sebetulnya layanan untuk *e-commerce* ini sudah kita mulai tapi memang porsinya masih kecil, sebatas di area Jawa Timur. Untuk saat ini sedang dikembangkan untuk layanan

*courier service*, tapi ke depannya akan mengarah ke *fulfillment center*. Karena di sini belum ada satu pemain yang benar-benar *expert di fulfillment center*,” kata Ivan menjelaskan.

Pemain besar lainnya dalam layanan logistik pergudangan adalah PT Bhandha Ghara Reksa (Persero) atau BGR. Perusahaan pelat merah ini memiliki sekaligus mengelola sekitar 600 gudang yang terdiri dari fasilitas gudang milik, gudang sewa, dan gudang manajemen. Fasilitas gudang milik sebanyak 150 unit dengan kapasitas 457.300 ton tersebar di wilayah Sumatera Utara, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Lampung, Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Kalimantan Sela-

tan, Sulawesi, Bali, Nusa Tenggara Barat, Nusa Tenggara Timur, Maluku, dan Papua. Kemudian fasilitas gudang sewa sebanyak 200 unit dengan kapasitas 756.500 ribu ton yang meng-cover area Sumatera Utara, Sumatera Barat, Riau, Lampung, Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Sulawesi Selatan. Sementara gudang manajemen sejumlah 129 unit dengan kapasitas 342.632 ton tersebar di Sumatera Utara, Sumatera Barat, Riau, Sumatera Selatan, Jambi, Kalimantan, Sulawesi, Nusa Tenggara Barat, Nusa Tenggara Timur, Maluku, serta Papua. Sedangkan sisanya difungsikan sebagai gudang-gudang penyangga yang tersebar di kabupaten-kabupaten yang merupakan sentra industri dan pertanian.

## Digitalisasi Logistik

Operasional yang berkaitan dengan sistem logistik *e-commerce* saat ini telah berkembang melalui beragam *platform* logistik berbasis elektronik. Salah satunya seperti *platform e-logistics* yang diinisiasi oleh Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) sejak dua tahun lalu. “*E-logistics* dikembangkan untuk mendukung *e-commerce*, dan butuh *network* berskala nasional maupun internasional untuk pendistribusian barangnya. Selain meng-cover pergudangan, sistem ini juga akan meng-cover urusan *custom clearance*, pola pengirimannya baik via udara maupun laut, termasuk untuk memonitor posisi barang saat pengiriman. Jadi *e-logistics* ini merupakan sistem yang terintegrasi, itu yang coba kami kembangkan saat ini,” ujar Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum DPP ALFI.

Platformnya sendiri, menurut Yukki, para pelaku *e-logistics* yang tergabung dalam ALFI, masing-masing dapat menjalin kerja sama bisnis dengan beberapa pihak terkait. “Hal ini menurut saya menjadi sesuatu hal yang menggembirakan. Karena ke depan, banyak *value* lebih yang ditawarkan oleh para pelaku *e-logistics* ini. Mulai dari pengambilan barangnya sampai *packaging* yang lebih baik. Paling penting ke depannya, *e-logistics* ini juga akan mempertemukan penjual dan pembeli, trennya akan ke arah sana. Jadi para pelaku *e-logistics* ini bukan sekadar mengirimkan barang, tapi juga memberikan jasa-jasa lainnya yang lain. Itu yang terus kami dorong ke arah sana,” ungkapnya.



Ivan Kamadjaja. Chief Executive Officer Kamadjaja Logistics

Proses beralih ke digital juga sedang dilakukan Puninar Logistics terkait layanannya termasuk sistem pergudangan. “Saat ini Puninar sedang berbenah cukup banyak terutama untuk menuju digitalisasi. Banyak sekali sistem-sistem yang sedang kami kembangkan yang akan membantu *customer*. Mulai dari kebutuhan analisa, *monitoring*, sampai dengan sistem *reporting* yang dibutuhkan oleh *customer* kami. Tentunya tujuan kami ini untuk mengubah pola pikir, dari paradigma logistik sebagai pekerjaan yang kasar menjadi pekerjaan yang lebih analitis. *Mindset* ini bagi *customer* pasti akan dirasakan. Karena selain mereka bisa menganalisa *cost*, *stock inventory* barang mereka juga menjadi lebih baik dari sisi *supply chain*,” kata Roby Kurniawan, *Chief Executive Officer* Puninar Logistics. Saat ini, kata Roby, Puninar Logistics Group berencana melakukan ekspansi. “Kami tentunya akan mengembangkan area layanan terutama ke wilayah Indonesia timur dengan *basic service* mulai dari *freight forwarding*, *custom clearance*, *warehousing*, distribusi, sampai dengan layanan *last mile delivery*,” katanya.

# CeMAT ASIA 2018

International Trade Fair for Materials  
Handling, Automation Technology,  
Transport Systems and Logistics

6-9 November 2018

Shanghai New International Expo  
Centre (SNIEC) • CHINA

[cemat-asia.com](http://cemat-asia.com)



## Contact us for planning your visit!

Contact for visiting/delegations:  
Mr. Leon Ding  
Tel. +86-21 5045 6700\*365  
Fax +86-21 5045 9355/6886 2355  
[leon.ding@hmf-china.com](mailto:leon.ding@hmf-china.com)

Contact for project:  
Ms. Jelly Wang/ Mr. Ken Zhu/ Mr. Benson Chen  
Mr. Wilson Wang/ Ms. Sylvia Cheng  
Tel. +86-21 5045 6700\*227/331/313/283 /236  
Fax +86-21 5045 9355/6886 2355  
[cemat-asia@hmf-china.com](mailto:cemat-asia@hmf-china.com)

Contact for international relations:  
Ms. Samantha Tillner  
Tel. +86-21-50456700\*552  
Fax +86-21 5045 9355/6886 2355  
[samantha.tillner@hmf-china.com](mailto:samantha.tillner@hmf-china.com)

**CeMAT**  
ASIA



\* On behalf of Hannover Milano Fairs Shanghai  
Hannover Milano Fairs Shanghai Ltd. is a joint venture of Deutsche Messe and Fiera Milano Group.



# PASAR DIHADANG ATURAN INSPEKSI BARANG

Teks: Antonius Sulistyو / Foto: Pos Logistics, JNE



Layanan jasa pengiriman kurir dan ekspres Indonesia masih berpotensi bergerak ke arah tren positif selama 2018. Dari data yang dirilis Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), pertumbuhan layanan logistik khususnya paket *express and small parcel* diharapkan tumbuh paling cepat. Berdasarkan data tersebut, pasar domestik terkait *express dan small parcel* pada tahun 2018 diperkirakan akan tumbuh lebih dari dua kali lipat senilai USD 8 miliar, dibandingkan *market size* pada tahun 2013 yang hanya sebesar USD 3,5 miliar. Pasar *express dan small parcel* diharapkan akan bertumbuh dengan tingkat CAGR (*compound annual growth rate*) sebesar 17,5 persen selama periode 2013-2018. Di mana CAGR atau laju pertumbuhan majemuk tahunannya di pasar domestik diprediksi mencapai 17,7 persen, dan CAGR di pasar internasional sebesar 15,8 persen.



**Mohammad Feriadi**

Ketua Umum Asperindo

*Forecast* dari ALFI tersebut sangat beralasan, sebab menurut analisa para pelaku di segmen bisnis logistik ini, Indonesia sudah memiliki potensi pasar kurir dan ekspres sejak dahulu. Hanya saja kurang didukung dengan infrastruktur yang memadai, sehingga potensi yang ada selama ini tidak terangkut dan tidak terekspos. "Dengan adanya infrastruktur sekarang ini saya yakin akan menjadi lebih mudah karena pergerakan arus barang dari satu kota ke kota lain lebih berjalan dengan pertumbuhan infrastruktur yang ada saat ini. Saya juga sangat optimis dengan apa yang dilakukan oleh Asperindo saat ini, untuk bisa mengangkut potensi-potensi yang ada di seluruh daerah di Indonesia," kata Mohammad Feriadi, Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres Indonesia (Asperindo).

---

Menurut Feriadi, selama ini barang-barang hasil dari UKM (usaha kecil menengah) yang ada di *e-commerce* baru terserap paling tinggi hanya tujuh persen, karena memang akses untuk mengkomodir UKM belum maksimal. "Tetapi dengan jumlah UKM di Indonesia yang ada sekitar 60 juta, saya yakin potensinya sangat besar yang pada akhirnya membuat logistiknya juga akan tumbuh. Karena perlu diketahui, *e-commerce* itu hanya sebagai medianya, sementara fisik barangnya harus dikirim menggunakan moda transportasi," ungkapnya.

---

Kendala yang masih menghadang para pelaku bisnis jasa kiriman ekspres maupun *last mile delivery*, menurut Feriadi, sejauh ini masih terkait regulasi yang belum sepenuhnya berpihak kepada pemain lokal. Aturan atau pun kebijakan yang dibuat oleh pemerintah semestinya tidak menghambat pertumbuhan bisnis logistik. "Salah satu kendala yang masih cukup memberatkan kami adalah terkait aturan *regulated agent* (RA), di mana adanya RA ini berdampak pada biaya pengiriman menjadi mahal. Aturan ini bermula dari peristiwa 11 September 2011 yang saat itu terjadi peristiwa penabrakan pesawat komersial ke gedung World Trade Center (Amerika Serikat). Sejak saat itu muncul aturan RA ini, sehingga semua barang-barang kargo yang akan dimuat ke perut pesawat diwajibkan inspeksi dulu," ujarnya. Ia menjelaskan jika biaya RA ini akan berdampak langsung pada naiknya harga jual, sehingga konsumen yang akan merasakan dampaknya.

Selain itu, kata Feriadi, salah satu faktor pemicu terjadinya disparitas harga barang antara Jawa dan Papua yang sangat berbeda lantaran adanya komponen biaya RA. "Kami hanya bisa berharap agar aturan terkait RA ini ditinjau ulang. Jangan sampai biaya ini nantinya akan dibebankan kepada konsumen, karena penyedia jasa tidak dapat menanggung ongkos tambahan ini. Sebab mereka pun sudah terbebani dengan masalah infrastruktur dan biaya transportasi yang tinggi," kata Feriadi. Asperindo memandang tingginya biaya agen inspeksi ini sebagai salah satu faktor penyebab penurunan kinerja logistik Indonesia dalam *Logistic Performance Index* yang dirilis oleh Bank Dunia. "Seharusnya RA ini dikelola langsung oleh negara dan tidak dikomersialkan," ujarnya menegaskan.



## Layanan Baru

PT Pos Logistik Indonesia (Pos Logistics) yang juga tergabung dalam wadah Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres Indonesia (Asperindo) dan merupakan anak usaha PT Pos Indonesia (Persero), segera meluncurkan layanan terbarunya mulai Juli 2018. Layanan ini menyasar pasar logistik untuk *e-commerce*, dan hal ini mengindikasikan potensi pasar logistik dengan layanan *express/last mile delivery* semakin menjanjikan. "Memang saat ini sudah banyak pemainnya di pasar, seperti JNE dan Lazada yang masing-masing memiliki keunggulan. Melalui layanan baru ini, kami ingin mengutilisasi kantor pos di bawah Pos Indonesia di seluruh Indonesia yang memiliki jaringan 4.700 *outlet under*, termasuk agen yang dimiliki oleh *partner* Pos Indonesia yang jumlah totalnya sekitar 38 ribu di seluruh Indonesia," kata Zaroni Samadi, *Finance and Human Capital Director* Pos Logistics.

Zaroni mengatakan, mengingat Pos Logistics merupakan anak perusahaan Pos Indonesia, maka pengembangan usahanya pun lebih mengoptimalkan aset ataupun servis dari kantor pos di seluruh Indonesia. "Selama ini jaringan kantor pos lebih banyak melayani *first-mile* yakni menerima barang namun tidak proaktif menjemput barang. Melalui layanan terbaru Pos Logistics di segmen *e-commerce logistic* dengan nama *Fast Service* ini, kami secara proaktif menjemput barang ke pemilik-pemilik produknya, kemudian membuka jam operasional sampai katakanlah pukul 22.00 WIB dengan tetap menggunakan fasilitas kantor pos. Saat ini sebagai *pilot project*-nya masih di wilayah Jakarta dan akan mulai berjalan pada Juli 2018 ini. Nantinya akan berlanjut ke wilayah Bali, Jawa Tengah, DIY, Jawa Barat, dan secara nasional ditargetkan bisa terakomodir sampai akhir tahun 2018," ujarnya.

Guna mengakomodir permintaan pasar *e-commerce* yang semakin tinggi, salah satu *market place* lokal, Bukalapak, mengoptimalkan layanan pengirimannya untuk barang berukuran lebih besar. Menggandeng PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) sebagai salah satu pemain besar di layanan kurir, hadir layanan JTR yang merupakan singkatan dari atau JNE Trucking, untuk mengakomodir permintaan para pelapak yang berjualan barang besar. Seperti mebel, furnitur lainnya, bahkan melayani pengiriman motor.

Pasalnya, JTR melayani pengiriman untuk barang kiriman dengan berat minimal 10 kg dalam jumlah besar, menggunakan armada truk melalui jalur darat dan laut dengan harga yang bersaing. “Dengan layanan JTR para pelapak tidak perlu khawatir untuk mengirimkan barangnya. Selain itu, JTR juga menawarkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan pengiriman retail biasa,” kata Feriadi selaku *President Director* PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE).

---

Pengirim barang yang ingin mengirimkan barangnya dengan berat 10 kg dari Jakarta Selatan ke Bekasi, jika menggunakan layanan pengiriman REG (regular) akan terkena tarif Rp 90.000, atau layanan YES (Yakin Esok Sampai) dengan biaya Rp 180.000. Namun dengan layanan JTR, pelapak hanya perlu merogoh kocek sebesar Rp 25.000, dengan estimasi waktu pengiriman antara 3-7 hari kerja tergantung kota tujuan. Bagi pelapak barang besar di wilayah Sumatera, Jawa, dan Bali dapat menggunakan layanan ini, namun tidak berlaku garansi uang kembali (*money back guarantee*).



# BUMN Logistik perlu Konsolidasi tanpa Memonopoli

Teks: Antonius Sulistyono / Foto: Pos Logistics, Anton

Sesuai kapasitasnya sebagai perusahaan yang dimiliki oleh negara, peran perusahaan BUMN (Badan Usaha Milik Negara) sejatinya menjadi pilar penopang untuk menggerakkan perekonomian negara. Sekilas menilik sejarah, pada awalnya, BUMN yang fokus di bidang logistik hanya ada tiga, yakni PT Bhandha Ghara Reksha (Persero) atau BGR yang berdiri pada 11 April 1977. Bhandha Ghara Reksha merupakan nama pemberian dari Presiden pertama RI, Ir. Soekarno, yang memiliki makna penyimpanan barang berharga dan fokus awalnya di layanan pergudangan. Saat ini kegiatan usaha BGR sudah diperluas yang mencakup *integrated logistics service*, transportasi, ekspres, dan *freight forwarding*.

Kemudian ada PT Berdikari (Persero) yang berdiri sejak 1966 dengan nama awal PT Pilot Proyek Berdikari, dengan fokus layanan di bidang distribusi logistik. Setahun kemudian, dibentuklah anak usaha bernama PT Berdikari Logistik Indonesia yang khusus bergerak di bidang logistik dengan cakupan layanan transportasi darat, pergudangan, transportasi antarpulau, *freight forwarding* internasional, serta *cargo handling*. Terakhir adalah PT Varuna Tirta Prakasya (Persero) atau VTP Logistics yang secara historis merupakan penggabungan empat perusahaan warisan Belanda yang dimerger pada 7 Mei 1947. VTP Logistics kemudian dialihkan kedudukannya di bawah naungan Kementerian BUMN sejak 2001, dengan fokus di layanan *forwarder*.





## Sinergi Antar-BUMN

Boleh dibilang PT Pos Indonesia (Persero) atau Pos Indonesia merupakan BUMN tertua di Indonesia. Keberadaan Pos Indonesia begitu panjang sejak zaman pemerintahan kolonial Hindia-Belanda. Kantor pos pertama didirikan di Batavia (sekarang Jakarta) oleh Gubernur Jenderal G.W Baron van Imhoff pada 26 Agustus 1746, dengan tujuan untuk menjamin keamanan surat-surat penduduk terutama bagi mereka yang berdagang dari luar Jawa dan bagi mereka yang datang dari/dan ke Belanda. Pos Indonesia telah beberapa kali mengalami perubahan status mulai dari Jawatan PTT (Post, Telegraph dan Telephone), hingga pada 20 Juni 1995 berubah menjadi Perseroan Terbatas/BUMN dengan nama PT Pos Indonesia (Persero).

Pada 12 Januari 2012, Pos Indonesia membuat anak usaha bernama PT Pos Logistik Indonesia (Pos Logistics), yang didedikasikan sebagai penyedia solusi logistik khususnya layanan distribusi dan pergudangan. “Pada prinsipnya Pos Logistics memberikan layanan atau pun jasa logistik ke semua pelanggan. Hanya saja mulai tahun 2017 sampai dengan 2018 ini kami intensif menggarap pasar BUMN. Pertimbangannya adalah karena *political will* pemerintah dalam hal ini Kementerian BUMN, yang memberikan ruang untuk membuat sinergi antar-BUMN dan itu masuk KPI (*key performance indicator*) di Kementerian BUMN. Kerja sama yang saling menguntungkan atau sinergi antar-BUMN ini untuk memberi manfaat bagi masyarakat atau konsumen secara luas. Jika itu tercapai maka akan menjadi poin tersendiri bagi BUMN tersebut,” kata Zaroni Samadi, *Finance and Human Capital Director* Pos Logistics.

Menurut Zaroni, salah satu perusahaan BUMN yang telah bekerja sama dengan Pos Logistics adalah PT Pertamina Lubricants yang merupakan anak perusahaan PT Pertamina (Persero). Kerja sama yang dilakukan terkait distribusi dan pergudangan produknya Pertamina Lubricants berupa pelumas kemasan karton mau pun kemasan drum. Kerja sama ini sudah dilakukan sejak akhir 2016, dan saat itu Pos Logistics meng-*handle* wilayah Kalimantan atau mereka menyebutnya *sales regional* enam.

“Kami mengelola mulai dari *pick up* pelumasnya dari gudang Nusantara di Surabaya, sampai mendistribusikannya ke seluruh distributor Pertamina Lubricants di wilayah *sales regional* enam di Kalimantan. Setelah setahun berjalan, Pos Logistics dipercaya lagi untuk mengembangkan wilayah *sales regional* lima di Jawa Timur, dan wilayah *sales regional* tujuh yang mencakup Makassar sampai Papua. Sehingga tahun 2018 ini Pos Logistics praktis dipercaya oleh Pertamina Lubricants untuk meng-*handle* wilayah *sales regional* lima, enam, dan tujuh. Layanannya masih sama, yakni pergudangan dan distribusi pelumas Pertamina Lubricants distributor mereka,” ujar Zaroni. Ia menambahkan, saat ini Pos Logistics juga telah memenangkan tender terbuka untuk mengelola distribusi semen milik PT Semen Baturaja yang juga merupakan BUMN, untuk wilayah Sumatera bagian Selatan. “Kerja sama ini akan dimulai 1 September 2018 dengan masa kontrak lima tahun, dan kapasitas per tahunnya sekitar 600 ribu ton lebih,” katanya.

## Perampingan Anak Usaha

Namun seiring berjalannya waktu, jumlah BUMN semakin banyak. Bahkan Presiden Joko Widodo sendiri mengibaratkan BUMN ini banyak sekali memiliki anak cucu, dengan jenis kegiatan usaha yang mirip satu sama lain terutama di sektor logistik. Ada beberapa BUMN yang tengah disorot oleh pemerintah terkait anak usahanya yang bergerak di sektor logistik seperti PT Angkasa Pura I (Persero), PT Angkasa Pura II (Persero), Perum Badan Urusan Logistik (BULOG), PT Kereta Api Indonesia (Persero), dan PT Pos Indonesia yang memang merupakan BUMN di sektor logistik. Pemerintah menganggap, kegiatan usaha di sektor logistik ini justru menjadi ajang persaingan yang kurang sehat. Padahal sejatinya, semua perusahaan BUMN yang notabene perusahaan yang dipegang oleh pemerintah, berfungsi untuk menggerakkan perekonomian negara.

Terkait keterlibatan anak usaha BUMN di sektor logistik ini juga menjadi perhatian serius di kalangan pelaku bisnis logistik swasta nasional. “Sebetulnya saya sampai coba mempelajari kembali, tujuan awal dibentuknya BUMN ini sebenarnya untuk apa? Namun dalam perkembangannya, begitu BUMN ini kemudian seakan-akan mulai ditarget profit, maka ini yang membuat BUMN sudah mulai agak *business mindset*. Saya cukup bisa memahami kalau ditanya, perusahaan pelat merah sudah monopoli *kok* bisa rugi? Tetapi kalau untung lantas kebablasan, sampai kemudian kita yang swasta malah merasa bersaing dengan BUMN dan faktanya sudah seperti itu. Karena saya sudah pernah mengalami sendiri ikut tender kemudian bersaing dengan BUMN logistik, *head to head* terkait penyewaan gudang saat itu dan kami kalah tender. Karena BUMN ini modalnya besar serta mempunyai lahan dan tempat, maka banyak dari mereka yang kemudian melakukan korporasi di bidang pergudangan. Saat itu ada juga BUMN yang ikut masuk ke bisnis kurir, hal ini sinerginya di mana? Praktik ini tidak bisa juga sebenarnya,” ungkap Ivan Kamadjaja, *Chief Executive Officer* Kamadjaja Logistics.

Menyikapi wacana perampingan dari Kementerian BUMN ini, Direktur Utama Angkasa Pura Kargo (AP Kargo) Denny Fikri mengatakan, dampak positif dari pengintegrasian tersebut justru akan menguatkan dari sisi *networking* dan infrastruktur. “**Sebenarnya kami mendukung rencana tersebut. Tetapi yang perlu diperhatikan adalah sinergi dari sisi aset milik BUMN-nya terlebih dulu. Karena saat ini perusahaan yang mengerjakan bisnis logistik pasti memiliki gudang masing-masing di sebuah daerah. Kalau itu diintegrasikan dan bisa dipakai oleh semua perusahaan yang tergabung di dalamnya nanti, maka pertumbuhan bisnisnya akan lebih maksimal,**” ujar Denny.

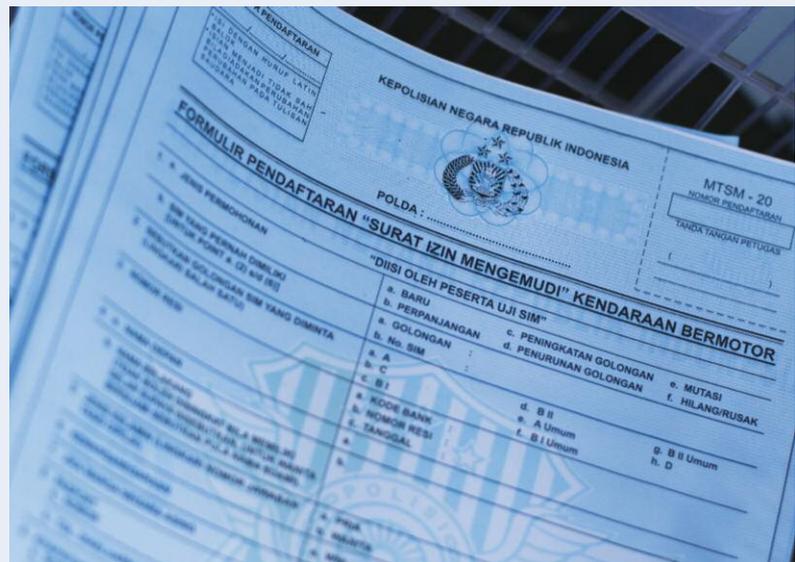


Respons positif terkait perampingan BUMN logistik juga datang dari Asosiasi Logistik Indonesia (ALI). **“Menurut saya sangat bagus kalau BUMN harus mengonsolidasikan anak-anak perusahaannya, bisa dikonsolidasikan di bawah PT Pos Indonesia dan BGR agar mempunyai kemampuan yang lebih baik. Karena selama ini, anak perusahaan BUMN seperti Pelindo, Angkasa Pura, dan KAI juga menguasai dan memonopoli infrastruktur logistik. Kalau ini bisa terjadi maka perusahaan logistik BUMN bisa menjadi terbesar di Asia Tenggara,”** kata Zaldy Ilham Masita, Ketua Umum ALI.

Langkah perampingan jumlah anak usaha BUMN yang berbisnis di sektor logistik juga perlu memperhatikan tujuan akhirnya. Menurut Zaroni, tujuan yang sebenarnya adalah bagaimana mengefisienkan biaya logistik nasional di mana BUMN juga ikut berperan. “Intinya adalah efisiensi dan kompetensinya harus saling menguatkan. Bisa saja perampingannya nanti berdasarkan jenis komoditi, bisa juga berdasarkan layanannya seperti pergudangan

dimerger atau disinergikan di bawah koordinasi satu BUMN atau kementerian koordinator, kajiannya memang seperti itu. Tetapi sekali lagi, ini merupakan domainnya kementerian terkait, sampai belum diputuskan pun kami akan saling menggunakan *resources* masing-masing,” ujarnya.

Zaroni pun menyarankan untuk tidak melupakan peran swasta. **“Karena jika mengacu UUD 1945, pelaku ekonomi Indonesia terdiri dari tiga pilar utama, yaitu BUMN, swasta, dan koperasi atau UMKM. Konteks ekonomi nasional ini yang harus diutamakan, jadi bersaingnya justru dengan perusahaan asing dalam arti bersaing secara positif. Memang bersaing secara positif antara BUMN dan swasta nasional sangat dimungkinkan, tetapi harus ada keadilan iklim usaha yang sehat. Jangan sampai dimonopoli oleh perusahaan negara semua, sehingga harusimbang dan yang terpenting adalah layanannya harus kompetitif,”** ujarnya.



# SIM TAK MENJAMIN KOMPETENSI MENGENEMUDI

Teks: Abdul Wachid | Foto: Abdul Wachid

Sejak pertengahan Juli 2017 pemerintah telah menerbitkan Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 49 tahun 2017 tentang Penyelenggaraan dan Pengusahaan Jasa Pengurusan Transportasi. Di dalam pasal 22 disebutkan ketentuan bagi perusahaan logistik dan transportasi agar melakukan peningkatan kompetensi sumber daya manusia melalui asosiasi. Peningkatan kompetensi yang dimaksud berlaku untuk semua bidang pekerjaan tak terkecuali pengemudi angkutan barang.

Melihat ke aturan lain, sebenarnya di dalam Undang-undang Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan pasal 77 dan 78 disebutkan bahwa pengemudi berhak memperoleh Surat Izin Mengemudi (SIM) setelah melalui pendidikan dan pelatihan. Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Aptringdo mengatakan, merujuk undang-undang tersebut seharusnya pendidikan dan pelatihan mengemudi sifatnya *mandatory*.

Semestinya Korlantas Polri berkewajiban untuk memastikan para pengaju SIM angkutan barang telah melalui pendidikan dan pelatihan. Sebab mekanisme semacam itu telah dilakukan Kementerian Perhubungan terhadap angkutan barang khusus dan alat berat.

“Pada aturan itu semua pengemudi dalam mengambil SIM B2 Umum atau yang lainnya harus melalui diklat. Pertanyaannya sekarang ketika mereka mengambil SIM B2 Umum apa ada diklatnya? *Nggak* ada. Padahal sudah jelas di dalam undang-undang berbicara begitu. Nyatanya di lapangan berkata lain,” ujarnya.

Senada dengan Kyatmaja, Nurmaningsih, Anggota Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) mempertanyakan kompetensi mengemudi pemilik SIM angkutan barang. Mengingat pengamatan BNSP, pengujian mengemudi di Korlantas Polri tidak optimal. Misalnya, fasilitas uji seperti sirkuit tidak sesuai peruntukkan karena diperuntukkan untuk mobil penumpang.

“Selain itu, banyak pemilik SIM yang tidak melalui proses uji mengemudi semestinya namun tetap lulus. Alur yang benar, calon pengemudi harus mengikuti program sertifikasi di Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) sampai dinyatakan lulus. Selanjutnya, sertifikat lulus uji tersebut dijadikan prasyarat mendapatkan SIM,” ungkapnya.

Seperti yang diketahui, pihak yang berwenang menerbitkan SIM ialah Korlantas Polri, sedangkan Sertifikasi Pengemudi dikeluarkan LSP yang telah terakreditasi BNSP. Nurmaningsih menyakini tidak ada jaminan bahwa pengemudi yang memiliki SIM terhindar dari risiko kecelakaan.

“Tidak boleh ada lagi praktik-praktik semacam itu. Disadari atau tidak praktik semacam itu turut berkontribusi terhadap angka kecelakaan kendaraan. Padahal Korlantas Polri sendiri menyebutkan penyebab utama terjadinya kecelakaan 80 persen diakibatkan *human error*,” tambahnya.

Menurut Nurmaningsih, di dalam mekanisme pendidikan berbasis kompetensi memiliki modul dan jenjang pelatihan. Tidak hanya *knowledge* yang diuji tetapi juga *skill* dan *attitude*. Hal paling mendasar yang harus dikuasai pengemudi adalah *knowledge*. Kemudian pengemudi harus kompeten dari sisi *skill* dan *attitude*. Pengemudi yang ada saat ini masih mengandalkan *skill* tapi lemah secara pengetahuan dan etika berkendara.

“Terutama etika berkendara, beberapa kasus kecelakaan yang terjadi juga diakibatkan pengemudi yang ugal-ugalan. Mengemudi seenaknya. Sepanjang pendidikan yang dilakukan tidak berbasis kompetensi sebuah lembaga tidak bisa seenaknya memberikan label kompetensi. Jadi memang sulit penerapannya, tapi harus kita memulai. Dalam hal ini pihak Korlantas Polri sulit untuk diintervensi,” terangnya.



**Ahmad Yani**

Direktur Pembinaan Keselamatan  
Ditjen Perhubungan Darat



**Chrishnanda Dwilaksana**

Dirkamsel Korlantas Polri

## Program Safety Driving Center oleh Korlantas Polri

Menjawab permasalahan tersebut, Chrishnanda Dwilaksana, Dirkamsel Korlantas Polri mengatakan, lembaganya saat ini tengah mengembangkan program *Safety Driving Center*. Di dalamnya nanti terdapat program pendidikan keselamatan berbentuk sekolah. Terdapat mekanisme uji SIM dan penerbitan SIM. Dari ketiganya ada sistem yang tugasnya mencatat dan mendata perilaku pengemudi.

**Program ini juga akan mencakup perusahaan angkutan sebagai penanggung jawab utama apabila terjadi insiden kecelakaan. “Karena pengusaha punya tanggung jawab atas kendaraannya agar mereka tidak sembarangan memerintah pengemudi tanpa ada pengawasan sehingga bisa berakibat kecelakaan. Ini bentuk komitmen kami untuk membangun budaya tertib tidak hanya pada pengemudinya tetapi juga pengusahanya,” ujarnya.**

Sebelum merencanakan program tersebut, lanjut Chrishnanda, Korlantas Polri terlebih dahulu melakukan kajian terhadap beberapa kecelakaan yang terjadi. Hasilnya di dalam materi *Safety Driving Center* akan dimasukkan materi mengatasi *black spot* dan *trouble spot*. *Trouble spot* artinya, perlambatan kecepatan yang diakibatkan banyak faktor antara lain kendaraan, pengemudi, infrastruktur, sosial dan lainnya.

**“Batas kecepatan minimal dapat menimbulkan *trouble spot*, sedangkan melanggar batas kecepatan maksimal menimbulkan *black spot*,”** terang Chrishnanda. Sedangkan *black spot* adalah lokasi jalan yang memiliki potensi kecelakaan dengan korban fatal. Lokasi jalan yang mendorong pengemudi melaju kendaraan di atas batas maksimum. Lokasi yang memicu pengemudi hilang kompetensi berkendaranya dan lokasi jalan yang pada rentang waktu berdekatan terjadi kecelakaan berulang.

Dalam kajian Korlantas Polri juga ditemukan fakta bahwa rata-rata pengemudi angkutan barang sekarang merupakan mantan kenek yang *skill* mengemudinya didapat secara otodidak. Mereka tidak belajar mengenai *safety driving* atau *defensive driving*. Pengetahuan dan etika berkendara para pengemudi sangat rendah, bahkan tidak ada samasekali.



## TIDAK CUKUP HANYA SKILL MENGEMUDI

Wacana program *Safety Driving Center* oleh Korlantas Polri turut dibenarkan Kementerian Perhubungan yang kebetulan menjadi mitra kerja sama. Ahmad Yani, Direktur Pembinaan Keselamatan Ditjen Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan mengakui lembaganya bersama Kepolisian tengah menyusun program pendidikan dan pelatihan mengemudi sebagai pemenuhan Undang-undang Nomor 22 Tahun 2009.

Menurutnya, di beberapa angkutan barang tertentu seperti B3 pengemudi sewajarnya memang harus memiliki kompetensi khusus. Sebab pengemudi juga harus memiliki pengetahuan tentang barang yang diangkut termasuk pengemudi harus mengetahui cara penanganan ketika terjadi kecelakaan.

“Misalnya saja ketika ada kebocoran, pengemudi sudah tahu apa yang mesti dilakukan. Tentu berbeda dengan SIM. Kalau SIM lebih kepada kemampuan seorang mengemudi kendaraannya. Sedangkan sertifikasi atau kompetensi ada aspek lain yang diuji, termasuk pengetahuan,” terangnya.

Sementara itu, diketahui BNSP saat ini telah bekerja sama dengan tiga lembaga sertifikasi profesi di bidang logistik yang di dalamnya menaungi sertifikasi pengemudi. Salah satu LSP yang berencana membuat program sertifikasi pengemudi angkutan barang adalah PT Logistik Insan Prima.

Pada semester II tahun 2018 atas insentif pemerintah PT Logistik Insan Prima direncanakan akan melakukan sertifikasi sekitar 2.000 penge-

mudi. Sepengetahuan LIP, pemerintah melalui Kementerian Ketenagakerjaan tahun ini menganggarkan Rp 6 triliun untuk peningkatan kompetensi tenaga kerja. Di dalamnya juga telah dianggarkan program sertifikasi pengemudi.

Meski telah berdiri dua tahun terakhir, sampai dengan saat ini Logistik Insan Prima belum melakukan sertifikasi pengemudi. Meski begitu, di sektor lain, yakni *supply chain* LIP telah melakukan sertifikasi sejumlah 2.200 orang.

Menurut Kyatmaja, permasalahan mendasar tidak suksesnya program sertifikasi karena perusahaan logistik tidak menganggap pengemudi sebagai aset. Sertifikasi pengemudi dijadikan beban biaya baru bagi pengusaha angkutan barang yang ditakutkan dapat menggerus keuntungan.

“Selain itu timbul ketakutan oleh beberapa pengusaha jika mereka memfasilitasi sertifikasi akan membuat daya tawar pengemudi meningkat. Dampaknya pengemudi meminta kenaikan gaji atau pengemudi direkrut perusahaan lain yang menawarkan gaji lebih besar,” jelasnya.

Ia menambahkan, program sertifikasi pengemudi akan tidak optimal jika tidak diberlakukan secara wajib. Setidaknya terdapat tiga faktor yang akan membuat program sertifikasi jalan. Pertama, harus diberlakukan secara *mandatory*. Kedua, tanpa pungutan biaya atau gratis. Ketiga, pemberian insentif dari pemerintah. “Sekarang insentif tidak ada. Program sertifikasi gratis belum ada lagi. Keharusan untuk *mandatory* belum berlaku,” pungkasnya.



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

**Mobil Delvac**  
Performa oleh ExxonMobil

**90**  
years

**Mobil Delvac**  
MX1  
15W-40  
12.5L  
15.8L  
20.8L  
26.6L  
32.5L  
38.4L  
44.3L  
50.2L  
56.1L  
62.0L  
67.9L  
73.8L  
79.7L  
85.6L  
91.5L  
97.4L  
103.3L  
109.2L  
115.1L  
121.0L  
126.9L  
132.8L  
138.7L  
144.6L  
150.5L  
156.4L  
162.3L  
168.2L  
174.1L  
180.0L  
185.9L  
191.8L  
197.7L  
203.6L  
209.5L  
215.4L  
221.3L  
227.2L  
233.1L  
239.0L  
244.9L  
250.8L  
256.7L  
262.6L  
268.5L  
274.4L  
280.3L  
286.2L  
292.1L  
298.0L  
303.9L  
309.8L  
315.7L  
321.6L  
327.5L  
333.4L  
339.3L  
345.2L  
351.1L  
357.0L  
362.9L  
368.8L  
374.7L  
380.6L  
386.5L  
392.4L  
398.3L  
404.2L  
410.1L  
416.0L  
421.9L  
427.8L  
433.7L  
439.6L  
445.5L  
451.4L  
457.3L  
463.2L  
469.1L  
475.0L  
480.9L  
486.8L  
492.7L  
498.6L  
504.5L  
510.4L  
516.3L  
522.2L  
528.1L  
534.0L  
539.9L  
545.8L  
551.7L  
557.6L  
563.5L  
569.4L  
575.3L  
581.2L  
587.1L  
593.0L  
598.9L  
604.8L  
610.7L  
616.6L  
622.5L  
628.4L  
634.3L  
640.2L  
646.1L  
652.0L  
657.9L  
663.8L  
669.7L  
675.6L  
681.5L  
687.4L  
693.3L  
699.2L  
705.1L  
711.0L  
716.9L  
722.8L  
728.7L  
734.6L  
740.5L  
746.4L  
752.3L  
758.2L  
764.1L  
770.0L  
775.9L  
781.8L  
787.7L  
793.6L  
799.5L  
805.4L  
811.3L  
817.2L  
823.1L  
829.0L  
834.9L  
840.8L  
846.7L  
852.6L  
858.5L  
864.4L  
870.3L  
876.2L  
882.1L  
888.0L  
893.9L  
899.8L  
905.7L  
911.6L  
917.5L  
923.4L  
929.3L  
935.2L  
941.1L  
947.0L  
952.9L  
958.8L  
964.7L  
970.6L  
976.5L  
982.4L  
988.3L  
994.2L  
1000.1L

# Menjaga Kendaraan dan Bisnis Anda selalu berjalan.

Lebih lanjut <http://mobil.com> untuk informasi distributor kunjungi [www.exxonmobil.com/distributorlocator](http://www.exxonmobil.com/distributorlocator) atau hubungi [pelumas@exxonmobil.com](mailto:pelumas@exxonmobil.com)

© 2017 Exxon Mobil Corporation. Seluruh merek yang digunakan adalah merek dagang atau merek dagang terdaftar milik Exxon Mobil Corporation atau salah satu anak perusahaannya.



# MINAT SERTIFIKASI PENGEMUDI MASIH RENDAH

Teks: Abdul Wachid / Foto: Abdul Wachid



Sertifikasi pengemudi memiliki tiga cara metode uji yang dilakukan, yakni praktik, teori dan wawancara.

Data yang dihimpun Asosiasi Pengangkut dan Pengelola Bahan Beracun Berbahaya (APPB3) pada tahun 2016 tercatat jumlah pengemudi angkutan barang mencapai tujuh juta orang. Setiap tahunnya jumlah pengemudi angkutan barang meningkat rata-rata enam persen sampai tujuh persen. Dari jumlah pengemudi yang ada diperkirakan baru 20 persen yang pernah mengikuti pelatihan mengemudi.

APPB3 meyakini rendahnya kompetensi pengemudi berpengaruh terhadap potensi kecelakaan. Oleh karenanya, program pelatihan atau sertifikasi mengemudi harus digalakkan guna mengurangi angka kecelakaan yang ada. Diketahui APPB3 saat ini memiliki anggota 60 perusahaan tersebar di seluruh Indonesia. Jumlah tersebut masih kecil jika dilihat jumlah perusahaan pengangkut B3 yang terdaftar Direktorat Jenderal Perhubungan Darat, yakni sekitar 934 perusahaan.



Kyatmaja Lookman

Dari total perusahaan yang terdaftar diperkirakan jumlah kendaraan pengangkut B3 mencapai 15.000 unit. “APPB3 mengasumsikan apabila jumlah pengemudi setara dengan jumlah kendaraan diperkirakan pengemudi yang pernah mendapatkan pelatihan mengemudi hanya 3.000 orang,” terang Lilik Sankrib, Ketua Umum APPB3.

Menurut Adrianto Sugiarto Wiyono, *Senior Instructor* Indonesian Defensive Driving Center (IDDC), keberadaan sertifikasi pengemudi menjadi penting untuk memperkuat keberadaan surat izin mengemudi yang saat ini dinilai kurang memadai.

“Guna memastikan bahwa uji kompetensi dilakukan secara profesional BNSP melibatkan Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) sebagai pelaksananya. Pihak LSP mengadakan sertifikasi pengemudi mengacu pada Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) yang telah disusun BNSP,” ujarnya.

Adrianto yang juga terdaftar menjadi asesor BNSP mengatakan, dalam pelaksanaan teknisnya LSP memberdayakan asesor sesuai kompetensinya. Teknik pengujiannya tergantung kepada asesor. Maksudnya asesor memiliki kewenangan dan kemampuan mengetahui metode uji kompetensi sesuai dengan peserta ujinya. Terdapat tiga cara metode uji yang dilakukan, yakni praktik, teori, dan wawancara.

“Asesor sebelum menguji akan melakukan *pre-assessment*. Menilai peserta uji apakah cukup dengan wawancara atau masih diuji secara teori dan praktik. Ketika ternyata dalam *pre-assessment* dinyatakan cukup dengan wawancara, maka tidak perlu diuji yang lainnya,” kata Adrianto.

LSP bisa mengetahui bahwa pengemudi yang tengah diuji kompeten melalui SKKNI dengan cara menyesuaikannya hasil ujinya. Misalnya, pada SKKNI mencantumkan ‘Kemampuan Mengemudi Antisipatif’, apabila dalam ujian praktiknya pengemudi menguasai teknik tersebut maka dinyatakan kompeten. Oleh karenanya, asesor yang menguji pengemudi harus memiliki kompetensi pengemudi di atas rata-rata.

---

## Mendirikan Sekolah Mengemudi

Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Aprindo Bidang Distribusi dan Logistik mengatakan, sasaran uji kompetensi LSP ialah pengemudi yang berpengalaman minimal tiga tahun dan atas rekomendasi perusahaannya. LSP tidak menerima peserta sertifikasi yang tergolong baru menjalani profesinya sebagai pengemudi karena dipastikan belum kompeten. Sampai dengan hari ini LIP telah memiliki 50 asesor membidangi beragam kompetensi di sektor logistik.

Kaitannya dengan program sertifikasi 2.000 pengemudi LIP berencana menambah asesor yang kompeten di bidang mengemudi. Sebab dari jumlah asesor yang tergabung belum ada satu pun asesor yang khusus membidangi mengemudi. “Selama ini sebagai langkah antisipatif, pihak LIP menggunakan asesor yang tersedia tapi melibatkan tenaga ahli di bidang mengemudi. Cara ini tidak menjadi masalah sepanjang asesor memiliki kemampuan analisa hasil uji sesuai dengan SKKNI,” tuturnya.

Diketahui, LSP dalam rekrutmen asesor diharuskan selektif dan wajib memenuhi kriteria BNSP. Beberapa kriteria di antaranya, asesor yang melakukan uji kompetensi harus sesuai bidangnya dibuktikan dengan dokumen sertifikat yang dimiliki. Selain itu, asesor yang direkrut harus memiliki pengalaman mengajar dengan jangka waktu tertentu.



Keberadaan sertifikasi pengemudi menjadi penting untuk memperkuat SIM yang saat ini dinilai kurang memadai.

“Misalnya, seorang asesor miliki pengalaman di bidang *defensive driving* beberapa tahun. Tidak mungkin seperti saya yang telah berpengalaman mengajar selama 10 tahun lebih dibidang tidak kompeten. Setelah dirasa kompeten LSP kemudian mengirim calon asesor untuk mengikuti uji kompetensi khusus asesor ke BNSP,” ungkap Adrianto.

Jumlah asesor pengemudi saat ini terbatas jika dibandingkan dengan jumlah pengemudi yang diperkirakan lebih dari tujuh juta orang. Gambarannya, satu asesor dalam sehari mampu menangani lima orang pengemudi saja. Kekurangan asesor akan terjadi apabila permintaan akan sertifikasi tinggi dan pemerintah mewajibkannya.

Kewajiban terhadap sertifikasi pengemudi diprediksi akan memunculkan sekolah pengemudi. Terbukti meski belum diwajibkan telah berdiri sekolah pengemudi yang mengkhususkan diri angkutan barang. Salah satunya Persatuan Sekolah Mengemudi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSMKBI) tahun ini direncanakan mulai menyelenggarakan sekolah mengemudi khusus angkutan barang. PSMKBI telah memiliki fasilitas sirkuit seluas lima hektare di kawasan Ciracas, Jakarta.

Selain itu, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) juga berencana mendirikan sekolah mengemudi yang sama. Hanya saja pendirian sekolah mengemudi Aprindo lebih menasar pengemudi yang telah berpengalaman atau memiliki keterampilan mengemudi tapi lemah dari sisi pengetahuan dan etika berkendara. Dengan demikian peserta didik nantinya tanpa dibekali materi praktik.

Kyatmaja Lookman mengatakan, alasan lain Aprindo tidak membekali materi praktik ialah biaya investasi yang tinggi. Mengingat pemberian materi keterampilan mengemudi membutuhkan fasilitas sirkuit, kendaraan, simulator. “Dari sisi waktu Aprindo menilai metode sekolah mengemudi yang akan diterapkan memungkinkan untuk segera dilaksanakan. Alasannya, pembekalan materi pengetahuan dan etika berkendara hanya membutuhkan ruang kelas,” ujarnya.

# 16 UNIT UJI KOMPETENSI PENGEMUDI ANGKUTAN BARANG



**Lilik Sankrib**

Ketua Umum APPB3



**Adrianto Sugiarto**

Senior Instructor  
Indonesian Defensive Driving Center

1	Menerapkan Komunikasi di Tempat Kerja
2	Menerapkan Kerjasama di Tempat Kerja
3	Mengikuti Prosedur K3 di Tempat Kerja
4	Memelihara Lingkungan Kerja
5	Mempersiapkan Peralatan dan Perlengkapan
6	Menerapkan Peraturan Berlalu Lintas
7	Memeriksa Fungsi Teknis Mobil Angkutan Barang
8	Mempersiapkan Barang Pengoperasian Mobil Angkutan
9	Mengemudikan Barang Kendaraan Bermotor Angkutan
10	Mengemudi Antisipatif (Defensive Driving) Mobil Angkutan Barang
11	Mengatasi Situasi Kritis Diperjalanan Kendaraan Bermotor Angkutan Barang
12	Mengemudi Bermotor Angkutan secara Ekonomis Barang (Economic Kendaraan Driving)
13	Mengoperasikan Global Positioning System (GPS)
14	Menerapkan Komunikasi Berbahasa Inggris di Tempat Kerja
15	Menerapkan Prosedur Penyelenggaraan Pengangkutan Barang Peti Kemas
16	Menerapkan Etika Mengemudi



# RIVALITAS TRUK BARU

di Segmen *Light, Medium & Heavy-Duty*

Teks & Foto: Antonius Sulistyono

Beberapa sektor penunjang perekonomian Indonesia telah mengalami fase perbaikan cukup signifikan. Seperti pertambangan, infrastruktur, dan perkebunan yang berimbas pada meningkatnya volume angkutan barang sehingga membuat peta persaingan pasar truk semakin kompetitif. Kondisi ini tidak hanya berpengaruh di segmen truk medium dan *heavy-duty*, namun ikut berimbas ke segmen *light-duty truck*. Terbukti dari beberapa agen pemegang merek (APM) kendaraan komersial yang akan segera meluncurkan produk terbarunya untuk pasar Indonesia. Bahkan Isuzu sebagai salah satu *brand* besar di Tanah Air sudah bersiap lewat *refreshment* pada produk *medium-duty* nya, dengan meluncurkan varian New Giga di event Gaikindo Indonesia International Commercial Vehicle (GIICOMVEC) 2018, awal Maret lalu.

“Karena *market* bertumbuh secara signifikan dan seiring berkembangnya zaman, maka kebutuhan dan tuntutan *customer* pun berbeda. Saat ini *customer* mencari produk yang memiliki efisiensi, *durability*, dan *performance* yang tinggi. Untuk menjawab kebutuhan tersebut maka kami meluncurkan New Isuzu Giga,” ujar Beny Dwyanto, *Manager Product Marketing* CV PT Isuzu Astra Motor Indonesia, APM kendaraan Isuzu di Tanah Air.

Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), pasar kendaraan komersial tumbuh cukup signifikan. Di segmen *medium-duty truck*, sejak 2016 hingga 2017 pertumbuhannya mencapai 60 persen, dan hampir semua APM maupun distributor resmi truk memprediksi akan terus tumbuh pada tahun 2018. Sehingga kondisi *market* ini sangat menarik bagi produsen truk untuk terus berkompetisi dengan meluncurkan produk-produk barunya. Kondisi pasar inilah yang memicu semangat Mitsubishi Fuso untuk meningkatkan *market share*-nya di segmen *medium-duty truck*, dengan menargetkan pangsa pasar di segmen ini dari 19 persen di tahun 2017 menjadi lebih besar lagi pada tahun ini.

“Sampai pada April 2018 ini *market share* di kelas *medium-duty truck* meningkat menjadi 20,2 persen. Memang persaingannya cukup ketat saat ini karena posisi *market share* Mitsubishi Fuso di kelas *medium-duty truck* masih di urutan nomor dua. Pada masa mendatang tentunya KTB menginginkan menjadi *market leader* di kelas *medium-duty truck*. Dengan adanya Fuso Fighter diharapkan menambah volume dari model yang telah ada sekarang, dan juga menambah *market share* di segmen ini,” kata Duljatmono, Direktur Penjualan dan Pemasaran PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), distributor resmi truk Mitsubishi Fuso dan Colt Diesel di Indonesia.



■ Hyundai Xcient 6x4 dump truck segera meramaikan medan pertambangan Indonesia

## Kontribusi Pertambangan & Konstruksi

Optimisme para pemain truk di segmen *medium-heavy duty* juga dipicu dari pertumbuhan di sektor pertambangan (*mining*). Tren positif mulai dirasakan oleh UD Trucks sebagai salah satu *brand* besar di segmen *medium-heavy duty* sejak akhir 2016 lalu. "Salah satu penggerak dari besarnya pertumbuhan pasar kendaraan komersial Indonesia adalah dari sektor *mining*. Kalau melihat data *market commercial vehicle* yang kami miliki, sejak kuartal keempat 2016 masuk di tahun 2017 cukup baik peningkatannya, dan juga pada kuartal pertama 2018 pertumbuhan pasarnya cukup kuat dibandingkan periode yang sama tahun 2016 dan 2017," ujar Valery Muyard, Presiden Direktur PT Volvo Indonesia, APM UD Trucks di Tanah Air. Valery menambahkan, total pasar truk nasional pada kuartal pertama 2018 sebesar 25.925 unit, periode yang sama 2017 sebesar 20.061 unit, dan di kuartal satu 2016 totalnya sebanyak 16.639 unit.

"Saat ini pasar kendaraan komersial boleh dikatakan akan meningkat, berdasarkan data *market kendaraan komersial secara year on year* peningkatannya sekitar 40-50 persen, di mana kontribusi terbesarnya berasal dari model *6x4 rigid*. Karena tipe ini banyak digunakan untuk aktivitas di segmen *mining* di Indonesia. Selain itu, pertumbuhan yang cukup baik juga terjadi di segmen *on-road* yang merupakan bagian terbesar dari pasar truk kategori tiga dan lima (*medium-heavy duty*), di mana 50 persen volumenya terserap dari model *6x4 rigid*," kata Valery.

Sedangkan Hino sebagai pemimpin pasar di segmen *medium-duty trucks* sejak tahun 2000 dengan penguasaan pasar di atas 60 persen, tidak lantas berdiam diri meski untuk saat ini belum berencana meluncurkan produk barunya untuk kategori tiga ini. "Tentunya produk baru diluncurkan karena memang adanya kebutuhan di pasar. Saat ini dengan semakin baiknya perekonomian dan juga giatnya pemerintah dalam membangun infrastruktur, membuat segmen ini cukup menjanjikan. Selain itu, harga komoditas yang membaik seperti batu bara, timah



Fuso Fighter akan hadir dalam sembilan varian sampai akhir 2018

dan lainnya juga menjadi salah satu faktor pendorong tingginya permintaan *medium-heavy duty truck* belakangan ini. Kami tentunya akan terus menghadirkan inovasi untuk produk-produk Hino guna memberikan nilai lebih dan melancarkan bisnis para pelanggan kami," ujar Santiko Wardoyo, Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia, APM truk Hino di Tanah Air.

Potensi pasar kendaraan komersial Indonesia juga terendus oleh pabrikan truk asal Korea Selatan, Hyundai Motor Company. Bersama PT Hyundai Oto Komersial Indonesia sebagai distributor truk dan bus Hyundai yang baru di Tanah Air, kehadiran Hyundai di kancah industri truk nasional juga tidak terlepas dari potensi sektor konstruksi dengan maraknya pembangunan infrastruktur Indonesia yang sejauh ini sudah jelas terlihat *progress*-nya. "Dengan bertambahnya infrastruktur seperti jalan tol yang akan terhubung dari barat sampai timur Pulau Jawa dan tol Trans Sumatera yang akan tersambung semuanya, pasti akan membutuhkan truk dengan *speed* yang lebih tinggi agar cepat sampai ke tujuan dan niscaya permintaan pasar akan truk *heavy-duty* juga akan meningkat. Truk *heavy-duty* ini sebenarnya punya kemampuan lebih besar, karena semakin besar truk maka semakin efisien digunakan untuk perjalanan jauh," ungkap Ari Trisianto Wibowo, *Marketing Dept. Head* PT Hyundai Oto Komersial Indonesia.

Hyundai Trucks sendiri, kata Ari, akan memulai bisnisnya secara resmi di Indonesia dengan menghadirkan varian *heavy-duty* yakni Hyundai Xcient 6x4 380 PS. "Untuk tahap awal, Xcient akan hadir dengan model *dump truck*, meskipun model keseluruhannya juga tersedia *tractor head* 6x4 410 PS. Hyundai Xcient 6x4 *dump truck* lebih menasar sektor tambang, mengingat semakin besar truk akan semakin menguntungkan buat di tambang. Sedangkan untuk *tractor head* 6x4 410 PS tetap menasar perusahaan transportasi barang atau *general cargo* buat narik peti kemas 40 feet. Hyundai Xcient 6x4 *dump truck* direncanakan akan hadir setelah lebaran 2018 tetapi bukan di ajang GIIAS 2018," ujar Ari.



Valery Muyard, Presiden Direktur PT Volvo Indonesia

## Aplikasi *On-road* dan *Off-road*

Segmen *medium-duty truck*, menurut Duljatmono, sejak 2017 lalu permintaannya justru lebih tinggi ketimbang segmen *light-duty truck*. "Kalau tahun lalu sampai dengan Desember 2017 pertumbuhan *light-duty truck* hanya mencapai 20 persen, sedangkan pada segmen *medium-duty truck* mencapai 60 persen. Jadi bisa dikatakan terjadi pergeseran kontribusi. Padahal sebelumnya pertumbuhan volume *medium-duty truck* kurang dari 20 persen. Tren itu berlanjut hingga April 2018 dan pertumbuhan pasar di segmen *medium-duty truck* lebih besar yakni 54 persen ketimbang *light-duty truck* yang hanya 22 persen. Tren konsumen sekarang membutuhkan kendaraan dengan kapasitas muat lebih besar sehingga memengaruhi permintaan *medium-duty truck*," katanya.

Duljatmono menjelaskan, Fuso Fighter tersedia untuk banyak aplikasi sesuai kebutuhan bisnis konsumen. "Dalam pameran di GIICOMVEC 2018 kami telah memperkenalkan empat varian, yakni Fuso Fighter FM65 FS HiGear 4x2 untuk sektor kargo, Fuso Fighter FN61 FM HD 6x2 untuk sektor konstruksi, Fuso Fighter FN62 F 6x4 untuk sektor perkebunan atau pertambangan, dan Mitsubishi Fuso Fighter FN62 F Tractor Head 6x4 untuk sektor logistik," ujarnya. Ia menambahkan, untuk penjualan Fuso Fighter secara resmi direncanakan pada tahun ini. "Waktu pastinya nanti kami kabari secepatnya. Terpenting bagi kami, Fuso Fighter sudah diperkenalkan di GIICOMVEC kemarin. Kami rencanakan ada

enam sampai sembilan varian meluncur sampai akhir tahun ini. Kami sedang menunggu momentum yang tepat, karena produk *medium-duty truck* sebelumnya juga masih diminati konsumen. Jadi kami menunggu perkembangan pasar ke depan seperti apa," kata Duljatmono.

Sedangkan di segmen *light-duty truck*, menurut Valery Muyard, secara *market* dan penjualan keseluruhan merek memang pertumbuhannya tidak begitu signifikan, jika dibandingkan dengan segmen *heavy-duty truck*. "Namun pada dasarnya, secara total *market* bisa dikatakan 20 persen volumenya diisi oleh segmen *heavy-duty*, 10 persen diisi oleh *medium-duty*, dan 70 persen volumenya berasal dari *light-duty*. Sehingga segmen *light-duty* menjadi penting buat UD Trucks, dan baru di tahun ini kami akan memulai di segmen *light-duty* dengan produk baru kami, yakni Kuzer," kata Valery. Pria asal Perancis ini juga menambahkan, jika pihaknya akan melakukan strategi yang sangat berbeda untuk produk *light-duty* terbarunya itu. "*Light-duty* umumnya lebih banyak untuk angkutan dalam kota dengan jarak yang dekat, bukan untuk angkutan jarak jauh. Sehingga kami perlu menyiapkan *network* yang lebih banyak lagi dengan tim yang lebih spesifik, untuk menangani kebutuhan pasar *light-duty* kami terkait dengan penjualan dan servis. Hal ini untuk memastikan agar konsumen Kuzer bisa tertangani dengan cepat dan baik," ujarnya.

Terkait penjualan Kuzer, PT Volvo Indonesia selaku APM-nya memastikan akan mulai menjual Kuzer secara resmi pada kuartal kedua dan kuartal tiga tahun 2018. "Kami juga akan kembali *me-launching* beberapa varian baru dari Kuzer di GIIAS 2018 mendatang, dengan *wheelbase* yang berbeda serta varian untuk aplikasi tugas berat. Untuk awal, kami akan *launching* beberapa model dan kami berharap setidaknya sembilan varian bisa diluncurkan dan peruntukannya untuk aplikasi *on-road* dan *off-road*. Namun karena ini pertama kalinya UD Trucks bermain di segmen *light-duty*, secara umum akan lebih banyak menasar segmen *on-road* untuk beragam aplikasi karena *light-duty* lebih banyak di segmen *on-road*. Tetapi setelahnya, tergantung dari permintaan *customer* dan kami berharap juga bisa memungkinkan untuk aplikasi di sektor *mining*," kata Valery.



# MENGELOLA PIUTANG

---



Umumnya, perusahaan penyedia jasa logistik melayani pelanggan kategori bisnis atau sering dikenal dengan *Business to Business* (B2B). Karakteristik pelanggan B2B ini adalah melakukan pembelian secara kredit. Bagi perusahaan penyedia jasa logistik, penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang. Piutang merupakan sumber utama modal kerja perusahaan. Piutang menjadi sumber likuiditas perusahaan untuk mendanai kegiatan operasional. Pengelolaan piutang yang efektif akan dapat menjamin ketersediaan kas untuk menjaga likuiditas dan kelangsungan operasional perusahaan.

Sebagian besar perusahaan melakukan transaksi penjualan barang dan jasa ke pelanggannya secara kredit. Kebijakan penjualan secara kredit selain memberikan manfaat bagi pelanggan – karena mereka dapat memperoleh barang dan jasa terlebih dahulu, baru pelanggan melakukan pembayaran kemudian, juga perusahaan dapat mengikat pelanggan dalam jangka panjang melalui perjanjian kerja sama.

Penjualan barang dan jasa secara kredit umumnya didasarkan pada kesepakatan dalam kontrak yang menyebutkan ketentuan dan syarat pembayaran (*term of payment*). Ketentuan *term of payment* (ToP) “Net 30”, artinya pembayaran dilakukan dalam waktu sampai 30 hari dari tanggal *invoice*. Net 30 bisa diganti dengan Net 15 atau Net 40.

Ketentuan *term of payment* dapat juga dinyatakan dalam "2/10, Net 30", artinya pembeli akan mendapatkan diskon sebesar 2% bila pembeli melakukan pembayaran dalam waktu 10 hari sejak tanggal *invoice*, dan jatuh tempo seluruh pembayaran sampai 30 hari sejak tanggal *invoice*.

Bagi perusahaan sebagai pembeli, keputusan apakah akan menggunakan diskon atau tidak dapat didasarkan pada pertimbangan *cost of fund*. Dalam *term of payment* 2/10, Net 30, misalnya, perusahaan dapat menghitung *effective annual rate* (EAR). Contoh, transaksi pembelian Rp100 juta, dengan ToP 2/10, Net 30, bila perusahaan mengambil diskon, maka perusahaan harus melakukan pembayaran maksimal 10 hari sejak tanggal *invoice* agar mendapatkan diskon 2% x Rp100 juta = Rp2 juta. Dalam hal ini perusahaan hanya membayar sebesar Rp100 juta – Rp2 juta = Rp98 juta.

Perusahaan akan membandingkan apakah mengambil diskon 2% dengan pinjam modal kerja dari bank atau tidak mengambil diskon. Perhitungan *effective annual rate* (EAR) sebagai berikut:

- Mengambil diskon 2%, dengan pinjam modal kerja dari bank Rp98 juta, *interest rate* selama (30 – 10 = 20 hari) adalah Rp 2 juta/Rp98 juta = 2,04%, maka EAR selama 365 hari adalah:  $EAR = (1 + r)^n - 1$  atau  $EAR = (1,0204)^{365/20} - 1 = 44,6\%$ .
- Bila *interest rate* pinjaman modal kerja bank rata-rata per tahun 11%, maka perusahaan sebaiknya mengambil diskon 2% tersebut, dengan cara pinjam modal kerja Rp98 juta selama jangka waktu 20 hari, dengan membayar bunga pinjaman 2% x 20/365 x Rp98 juta = Rp107.397, jauh lebih kecil daripada Rp2.000.000 dari diskon yang diperoleh.

## AKUNTANSI PIUTANG

Penjualan barang dan jasa secara kredit akan berimplikasi piutang (*receivable*). Piutang merupakan aset lancar perusahaan yang cukup signifikan. Implikasinya, perusahaan harus memberikan perhatian serius terhadap pengelolaan piutang. Piutang yang telah tertagih menjadi sumber penerimaan kas untuk menjaga likuiditas perusahaan.

Istilah piutang merujuk hak perusahaan atas sejumlah nilai tagih yang telah jatuh tempo baik dari individual maupun perusahaan. Piutang diharapkan dapat ditagih untuk menjadi kas.

Dari perspektif keuangan, piutang dikelompokkan berdasarkan estimasi jangka waktu tertagihnya. Berdasarkan jangka waktu penagihan piutang, piutang dibedakan menjadi piutang lancar (*current receivables*) dan piutang tidak lancar atau jangka panjang (*non-current receivables*).



**Zaroni**  
Head of Consulting Division  
Supply Chain Indonesia

Piutang lancar atau piutang jangka pendek merupakan piutang yang diharapkan dapat tertagih dalam waktu paling lama satu tahun, atau sesuai siklus operasi perusahaan, mana yang lebih cepat. Sementara piutang tidak lancar atau piutang jangka panjang merupakan piutang yang diperkirakan tidak dapat tertagih dalam waktu satu tahun atau siklus operasi perusahaan.

Selain pengelompokan piutang berdasarkan jangka waktu penagihan, perusahaan juga mengelompokkan piutang berdasarkan jenis piutang atau sumber piutang: (1) piutang yang berasal dari kegiatan operasional bisnis (*trade receivable*) dan (2) piutang yang berasal bukan dari operasional bisnis (*non-trade receivable*).

*Trade receivable*, umumnya nilainya cukup signifikan, perusahaan membaginya ke dalam piutang dagang (*accounts receivable*) dan piutang wesel atau wesel tagih (*notes receivable*). Bedanya *accounts receivable* dengan *notes receivable*, kalau *accounts receivable* hanya didasarkan pada tagihan (*invoice*) yang menyebutkan hak tagih perusahaan atas sejumlah nilai nominal tertentu sesuai dengan jatuh tempo *term of payment* yang disepakati dalam transaksi penjualan barang dan jasa. Sementara *notes receivable*, hak tagih perusahaan dinyatakan secara tertulis dalam *promissory note* yang menyebutkan nilai nominal, tanggal jatuh tempo, dan tingkat bunga.

Isu *accounting* yang terkait dengan *accounts receivable* mencakup: (1) Pengakuan *accounts receivable* dan (2) Penilaian dan pelaporan *accounts receivable*.

**Pengakuan *accounts receivable*.** Prinsipnya, pencatatan pengakuan *accounts receivable* dilakukan pada saat barang diserahkan dan jasa diselesaikan. Pada perusahaan jasa, pencatatan pengakuan *accounts receivable* dilakukan dengan mendebit *Accounts Receivable* dan mengkredit *Revenue*. Sementara pada perusahaan dagang dan manufaktur, pencatatan pengakuan *accounts receivable* dilakukan dengan cara mendebit *Accounts Receivable* dan mengkredit *Sales*.

**Penilaian dan pelaporan *accounts receivable*.** Manakala perusahaan telah mencatat pengakuan *accounts receivable* atas penjualan secara kredit, persoalannya adalah bagaimana menilainya atau mengukurnya pada pelaporan keuangan di Laporan Posisi Keuangan. Perusahaan melaporkan *account receivable* sebagai aset lancar pada Laporan Posisi Keuangan. Penentuan berapa nilai *accounts receivable* yang harus dicatat didasarkan pada nilai *accounts receivable* yang diperkirakan dapat ditagih (*net realizable value*). Standar akuntansi keuangan mensyaratkan bahwa *accounts receivable* dilaporkan sebagai aset lancar dalam Laporan Posisi Keuangan sesuai dengan *net realizable value*.

Berdasarkan standar akuntansi keuangan ini, perusahaan mengalokasikan provisi atas nilai *accounts receivable* yang diperkirakan tidak dapat tertagih. Pertimbangannya, tidak semua *accounts receivable* perusahaan dapat ditagih pada saat jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan *term of payment* dengan pelanggan.

Dalam beberapa kondisi, perusahaan mengalami kesulitan untuk melakukan penagihan *accounts receivable*. Penyebabnya antara lain, pelanggan mengalami kesulitan likuiditas, sehingga pelanggan tidak dapat membayar kewajiban penyelesaian piutang tepat waktu. Selain itu, banyak piutang yang tidak dapat ditagih karena ketidaklengkapan administrasi kontrak transaksi penjualan, keakuratan dan kelengkapan lampiran *invoice*, dan lain-lain.

**Provisi atas piutang yang tidak dapat ditagih menggunakan dua metode (Kimmel, Weygandt, dan Kieso, 2017), yaitu: (1) metode penghapusan langsung (*direct write-off method*), dan (2) metode pencadangan (*allowance method*).**

Pada metode penghapusan langsung, perusahaan melakukan penghapusan langsung atas piutang yang diperkirakan tidak dapat ditagih per pelanggan. Penghapusan langsung atas piutang yang tidak dapat ditagih dengan mendebit sebagai *bad debt expense* dan mengkredit *accounts receivable* pelanggan. Metode ini mencatat penghapusan piutang secara langsung sesuai nilai aktual kerugian dari piutang pelanggan yang diperkirakan tidak dapat ditagih.

Penggunaan metode langsung dalam pencatatan *uncollectible accounts* akan dapat mengurangi nilai kegunaan informasi akuntansi, baik dalam laporan posisi keuangan maupun laporan laba rugi komprehensif. Karena, standar akuntansi tidak membolehkan menggunakan metode *direct write-off* ini dalam pencatatan *uncollectible accounts*.

Umumnya penghitungan berapa estimasi *uncollectible accounts* dapat didasarkan pada nilai penjualan atau nilai piutang.

Penghitungan *uncollectible accounts* dari penjualan dengan pertimbangan bahwa dari penjualan kredit total selama tahun berjalan, berapa persen yang diperkirakan tidak dapat tertagih. Nilai penjualan kredit tahun berjalan yang tidak dapat tertagih ini selanjutnya diperhitungkan sebagai “Beban Penyisihan Piutang” atau “*Bad Debts Expense*” dan menambahkan “Cadangan Penyisihan Piutang” atau “*Allowance for Doubtful Accounts*”.

Sementara penghitungan *uncollectible accounts* dari piutang didasarkan pada persentase dari umur piutang (*aging the accounts receivable*). Perusahaan perlu menyiapkan daftar umur piutang per pelanggan, kemudian menentukan persentase piutang yang diperkirakan tidak dapat tertagih dari setiap kelompok umur piutang.

Contoh penghitungan *uncollectible accounts* dari umur piutang. PT Jasa Logistik Indonesia (JLI) menyusun Daftar Umur Piutang untuk menentukan estimasi piutang yang tidak dapat tertagih posisi 31 Desember 2017. Kebijakan akuntansi PT Jasa Logistik Indonesia menetapkan persentase piutang yang tidak dapat tertagih sesuai kelompok umur piutang sebagai berikut:

Pelanggan	Total	Belum jatuh tempo	Jumlah hari yang melewati jatuh tempo			
			1-30	31-60	61-90	Over 90
PT Aroma Segar	600	-	300	-	200	100
PT Bercahaya Terang	300	300	-	-	-	-
PT Cantik Menawan	450	-	200	250	-	-
PT Derap Melangkah	700	500	-	-	200	-
PT EndahNian	600	-	-	300	-	300
Lain-lain	36.950	26.200	5.200	2.450	1.600	1.500
<b>TOTAL</b>	<b>39.600</b>	<b>27.000</b>	<b>5.700</b>	<b>3.000</b>	<b>2.000</b>	<b>1.900</b>
Estimasi % Tidak Tertagih		2%	4%	10%	20%	40%
Estimasi Piutang Tidak Tertagih	2.228	540	228	300	400	760

Berdasarkan tabel tersebut, estimasi piutang tidak tertagih total posisi 31 Desember 2017 sebesar Rp2.228. Bila saldo “*Allowance for doubtful accounts*” PT Jasa Logistik Indonesia per 31 Desember 2017 sebesar saldo kredit Rp528, “*Allowance for Doubtful Accounts*” di-adjust sebesar Rp1.700 (Rp2.228 – 528), maka JLI mencatat jurnal penyesuaian sebagai berikut.

Dec. 31	Bad Debts Expense	1700	
	Allowance for Doubtful Accounts		1700

## MANAJEMEN PIUTANG

---

Perusahaan perlu mengelola piutang secara efektif. Piutang yang tidak tertagih akan mengganggu likuiditas perusahaan. Perusahaan bergantung sumber penerimaan kasnya dari penagihan piutang.

Berk dan DeMarzo (2017) memberikan panduan pengelolaan piutang sebagai berikut:

- Menetapkan kebijakan kredit.
- Menetapkan ketentuan *term of payment*.
- Menetapkan kebijakan penagihan piutang.

Kebijakan kredit. Perusahaan perlu menetapkan kebijakan kredit dalam keputusan transaksi penjualan kepada pelanggan. Transaksi penjualan merupakan hasil *closing* proses penjualan yang dilakukan oleh tim *sales force* perusahaan. Dalam memberikan fasilitas pembayaran kredit, perusahaan perlu memastikan tingkat risiko kredit setiap pelanggan.

Analisis risiko kredit pelanggan didasarkan pada pertimbangan antara lain tingkat likuiditas pelanggan, prospek dan risiko bisnis pelanggan, rekam jejak pelanggan, dan bila memungkinkan perusahaan agar mendapatkan informasi peringkat kredit (*credit rating*) pelanggan.

**Ketentuan *term of payment*.** Kebijakan berapa lama jangka waktu pembayaran seringkali didasarkan pada siklus operasi atas transaksi penjualan barang dan jasa. Pada perusahaan dagang, siklus operasi mulai dari saat pembelian *merchandise inventory* sampai dengan transaksi penjualan. Kebijakan penetapan ToP umumnya dapat ditentukan dengan pasti, misalnya 10 hari, 20 hari, atau 30 hari sejak tanggal invoice.

Pada perusahaan manufaktur, siklus operasi lebih lama, karena dimulai dari pembelian raw material, proses produksi, sampai transaksi penjualan *finished goods*. Kebijakan penetapan ToP pada perusahaan manufaktur agar memperhitungkan kecukupan modal kerja perusahaan. Umumnya, perusahaan manufaktur menetapkan kebijakan ToP "Net 30".

Sementara perusahaan jasa, siklus operasinya relatif bervariasi, tergantung pada jenis jasanya. Pada perusahaan logistik, siklus operasi dimulai pada saat pick-up sampai penyerahan kiriman di lokasi penerima. Siklus operasi perusahaan logistik bisa 10 hari, 30 hari, bahkan sampai 40 hari. Penetapan ToP pada perusahaan jasa umumnya 15 hari dan 30 hari.

Kebijakan *term of payment* perlu mempertimbangkan kebijakan diskon. Diskon diberikan kepada pelanggan dengan maksud untuk mempercepat pembayarannya. Perusahaan perlu menetapkan kebijakan diskon baik ketentuan berapa persentase diskon maupun periode diskon.

Kebijakan penagihan piutang. Manakala barang telah diserahkan atau pekerjaan telah selesai dilaksanakan, perusahaan mengirimkan invoice kepada pelanggan. Perusahaan perlu memonitor pembayaran tagihan dari pelanggan dan menetapkan unit atau pihak mana yang secara intensif melakukan tugas penagihan ke pelanggan.

## PENGUKURAN KINERJA PENGELOLAAN PIUTANG

Perusahaan perlu mengukur kinerja pengelolaan piutang. Pengukuran kinerja pengelolaan piutang dilakukan dengan evaluasi kinerja *accounts receivable days* dan *aging schedule*.

**Accounts receivable days.** *Accounts receivable days* atau sering dikenal dengan *collection periods* merupakan rata-rata jumlah hari piutang yang dihitung sejak tanggal invoice sampai dengan penerimaan kas dapat diperoleh dari penagihan piutang. Jika kebijakan term of payment katakanlah "Net 30", namun ternyata rata-rata *outstanding* piutang 50 hari, maka pelanggan terlambat 20 hari dalam melakukan pembayaran tagihan.

*Accounts receivable days* dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\frac{365 \text{ Days}}{\text{Receivable turnover ratio}}$$

Sementara *receivable turnover ratio* dihitung dengan cara:

$$\frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivable}}$$

*Accounts receivable days* menunjukkan likuiditas dan efektivitas pengelolaan piutang. Semakin kecil *accounts receivable days*, maka perusahaan semakin likuid dan efektif dalam mengelola piutangnya.

**Aging schedule.** *Aging schedule* mengelompokkan piutang berdasarkan kategori umur piutang. *Aging schedule* sebaiknya disusun secara periodik. Perusahaan harus memonitor *aging schedule* untuk memastikan efektivitas pengelolaan piutang.

Contoh *aging schedule* disajikan sebagai berikut:

Days Outstanding	Jumlah Pelanggan	Persentase Pelanggan(%)	Jumlah Piutang (Rp)	Persentase Piutang (%)
1-15	220	38.6	530.000	33.1
16-30	190	33.3	450.000	28.1
31-45	80	14.0	350.000	21.9
46-60	60	10.5	200.000	12.5
60+	20	3.5	70.000	4.4
	<b>570</b>	<b>100.0</b>	<b>1.600.000</b>	<b>100.0</b>

Perusahaan dapat menganalisis efektivitas pengelolaan piutang berdasarkan *aging schedule* tersebut. Bila persentase piutang lebih banyak kategori "*bottom-heavy*", yaitu *days outstanding* lebih dari 31 hari, sementara ToP-nya Net 30, maka perusahaan perlu segera melakukan evaluasi dan perbaikan atas pemberian kredit, ketentuan *term of payment*, dan penagihan piutang.



## Tan Andri

# Kunci Memenangkan Persaingan, Ciptakan Tim yang Solid dan Loyal

T e k s & F o t o : C i t r a

Pada awalnya Panca Budi Logistindo (PBL) merupakan anak perusahaan dari grup Panca Budi Group yang sudah berdiri sejak tahun 1979. Seiring berkembangnya bidang logistik, maka pada 2008 unit bisnis transportasi berkembang menjadi Panca Budi Logistindo. PBL diminta untuk tumbuh dan melakukan ekspansi. Pada awalnya, PBL melayani kebutuhan perusahaan saja dan sejak 2008, PBL mulai membangun PT Panca Budi Logistindo guna melakukan ekspansi, tidak hanya melayani perusahaan induk dan melayani konsumen dari luar. Saat ini, selain mengangkut bahan baku plastik dan produk plastik, PBL juga merambah di *consumer goods*, kimia, kertas dan hampir semua barang.

Bagaimana kiat bisnis mereka? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Tan Andri, Direktur PT Panca Budi Logistindo.

## **Bagaimana awal berdirinya PBL dan bagaimana perkembangannya hingga saat ini?**

Sejak tahun 1979, kami mengalami berbagai hal dan kami mampu bertahan. Tahun 2008, pemilik perusahaan kami memutuskan agar kami berdiri sendiri karena melihat bisnis logistik adalah bisnis yang menjanjikan pada masa depan. Sejak tahun 2008 hingga kini kami sudah memiliki 350 kendaraan dan kapasitas *warehouse* kami juga semakin berkembang serta pada 2018 kami membuka cabang kami di beberapa wilayah di Jawa.

---

## **Apa yang mendasari PBL untuk berdiri sendiri?**

Kami yakin dengan berdiri sendiri sebagai perusahaan, kami akan tumbuh dengan pesat. Seiring dengan penambahan aset, perusahaan ini akan semakin berkembang karena kami tidak hanya melayani kebutuhan dari perusahaan induk, tapi kami merambah dan menangani kebutuhan perusahaan-perusahaan lain dalam pengiriman barang.

---

## **Bagaimana PBL melihat potensi bisnis logistik saat ini?**

Kami melihat potensi bisnis logistik cukup menjanjikan. Pangsa pasar di bidang ini cukup besar dibandingkan bidang yang lain karena semua orang pasti menggunakan jasa. Meski saat ini sudah banyak perusahaan logistik yang sudah berguguran dan tidak kuat dengan inflasi serta krisis, tapi kami tetap bertahan.

Potensi peningkatan logistik pada tahun 2018 dianggap tidak berbeda dengan tahun sebelumnya. Karena banyak perusahaan masih *wait and see*, sehingga kondisi akan stabil. Tapi, di tahun-tahun berikutnya kami yakin akan lebih bergairah. Kemudian iklim bisnis dikatakan lagi lesu itu juga disebabkan karena penerapan pembatasan muatan dan juga dimensi. Pembatasan tonase mengakibatkan dunia logistik menjadi naik-turun. Ditambah lagi dengan belum adanya regulasi yang bisa mengakomodir kebutuhan perusahaan angkutan sehingga pembatasan akan menjadi bumerang bagi perusahaan angkutan.

Kami yakin bisnis logistik akan lebih menjanjikan dibandingkan dengan bisnis plastik. Karena menjual produk plastik itu selalu ada naik-turun. Bisnis ini akan naik pesat ketika momen tertentu saja. Tapi, untuk bisnis angkutan, semua produk yang sedang sepi atau ramai pasti tetap membutuhkan logistik.

---

## **Bagaimana PBL mampu bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi di Indonesia?**

Di sektor jasa pasti ada pengaruh yang cukup signifikan. Tapi, bisnis logistik adalah bisnis yang berjalan 24 jam sehingga bisnis ini tidak pernah mati. Sehingga kami membentuk jasa pengiriman barang ini semaksimal mungkin baik untuk *trucking*, *warehouse*, dan ekspor-impor kami. Kalau ada sepi di *trucking*, kami masih bisa mengandalkan ekspor-impor. Jadi masing-masing bisnis ini sama-sama bisa saling menutupi kelemahan bisnis yang lain.

Bisnis yang kami jalani tidak selamanya mulus dan ada naik turunnya. Jadi pada saat plastik sedang turun, kami terkena dampak dan truk tidak terutilisasi dengan baik. Tapi, kami mencoba sebisa mungkin mencoba untuk mengefisienkan karena prinsip di Panca Budi Group adalah efisiensi di segala bidang dan ini berlaku di semua anak perusahaannya.

---

## **Apa keuntungan mengangkut barang sendiri?**

Salah satu keunggulan kami mengangkut barang sendiri adalah mendapat muatan yang pasti. Meski kami adalah bagian dari grup, kami tetap memberikan solusi bagi induk perusahaan kami. Bukan berarti kami menjadi bagian dari anak perusahaan kami tidak memikirkan efisiensi. Secara kasarnya, kalau kami menyarankan barang dari perusahaan-perusahaan lain di bawah Panca Budi Group memberikan solusi mengangkut barang dengan dua truk lintas mereka akan mengikuti. Sehingga kami memberikan kalkulasi atau pertimbangan untuk pengangkutan barang, termasuk menggunakan multimoda agar dapat melakukan efisiensi.

## Apa kendala mengelola transportasi untuk barang sendiri?

Permintaan dari barang internal itu bervariasi. Karena *habbit* perusahaan internal itu fleksibel. Seperti misalnya banyak permintaan dari anak cabang lain untuk fleksibel dari segi harga dan minta dibantu dalam hal murah. Kalau di luar memang benar-benar profesional. Kami katakan bisnis angkutan dengan mengangkut barang sendiri itu tidak menguntungkan, karena di sisi lain kami tidak ingin menjadi kacang yang lupa kulitnya. Tapi, seiring waktu kami selalu mendiskusikan hal ini dengan *partner* kami di internal dan mulai profesional dari segi apa pun. Jadi jangan karena internal lantas bisa seenaknya. Inilah yang sedang kami capai.

Sampai saat ini, jumlah *customer* kami sudah bisa seimbang antara internal dan eksternal. Tapi, kami ingin lebih mengembangkan di eksternal agar kami mampu untuk terus berdiri. Kami juga tidak ingin selamanya dimanjakan dengan muatan dari internal selamanya. Meski nantinya eksternal sudah jauh lebih besar, kami tetap tidak akan melupakan yang internal, karena kacang tidak boleh lebih lupa kulit.

---

## Apa yang menjadi kekuatan utama dari PBL?

Kami memiliki kekuatan dalam bidang Sumber Daya Manusia (SDM) dan *asset management*. SDM kami adalah sumber daya yang menganut loyalitas, integritas, dan kejujuran. Dari sini, kami bisa membuat tim yang benar-benar solid antara satu dengan yang lain. Kami juga menerapkan budaya kekeluargaan. Sehingga Panca Budi Logistindo dapat menjadi rumah kedua bagi karyawan karena nyaman bekerja dengan kami. Hal ini bisa dibuktikan dari masa kerja karyawan kami. Bahkan ada karyawan kami yang sudah 35 tahun bekerja sejak perusahaan kami berdiri.

---

## Sopir di perusahaan diperlakukan sebagai mitra atau karyawan?

Dalam hal angkutan, semua status sopir kami adalah karyawan baik yang mengangkut di jarak pendek dan juga jarak jauh. Kami tidak memiliki sopir mitra. Pertimbangan

kami adalah pemenuhan kesejahteraan semua karyawan agar mereka dapat hidup lebih baik. Alasan kami menjadikan sopir karyawan adalah loyalitas sopir kepada perusahaan. Dengan adanya status yang jelas pada karyawan dan kesejahteraan yang baik, kami bisa memercayakan keselamatan berkendara ketika melakukan pengiriman barang. Kami akan mendapatkan banyak kendala bila menerapkan sopir mitra karena perusahaan kami memiliki *customer* yang bervariasi. Memang kalau sopir mitra itu enak saja mengganti mereka apabila kami tidak senang dengan cara kerja mereka. Akibat dari adanya kejelasan status karyawan dan kesejahteraan yang baik, kami tidak pernah mengalami kelangkaan sopir sebagaimana yang dialami oleh perusahaan lain.

Kami tidak masalah harus membayar mahal sopir bila apa yang kami lakukan adalah untuk kesejahteraan. Karena ada banyak perusahaan yang membayar murah sopir, akhirnya kinerja mereka tidak produktif, kehilangan ban, dongkrak hilang, dan barang lainnya. Dengan sistem karyawan ini, kami ingin mendekatkan antara perusahaan dengan sopir.

Kami mengantisipasi kelangkaan dengan cara melakukan sistem *upgrade*. Di perusahaan kami, kuli bongkar muat yang sudah bekerja cukup lama dan sudah paham, mereka akan kami angkat sebagai kenek. Kemudian kenek yang sudah tahu proses selama di jalan dan sudah memiliki pengalaman akan dididik atau dilatih diangkat sebagai sopir. Untuk sekolah sopir dan training, kami secara periodik memberikan pelatihan itu kepada tenaga kerja kami.

Kami adalah perusahaan logistik yang memiliki aset yang cukup besar. Kami fokus untuk pengembangan bisnis. Kekuatan PBL adalah aset, kemudian kami juga mendapat sokongan dari nama Panca Budi yang sudah besar di luar.

---

## Bagaimana persaingan di bidang logistik?

Kami melihat persaingan di bisnis logistik itu cukup ketat. Karena di luar permasalahan banting harga itu sudah lumrah. Itulah mengapa kami juga membentuk Indonesia Logistics Community (ILC). Dengan adanya asosiasi ini kami akan terbantu dalam hal menertibkan harga dan juga

menciptakan kesepahaman dengan *customer*. Asosiasi ini sangat dibutuhkan karena sekarang sudah banyak bermunculan perusahaan logistik baru.

---

### **Apa strategi PBL dalam memenangkan persaingan?**

Kekuatan tim yang solid adalah kunci kami menang dalam persaingan. Karena masalah keluarga para sopir, akan menjadi masalah kami juga. terselesaikannya masalah karyawan ini membuat mereka dapat bekerja dengan nyaman di perusahaan kami. Budaya semacam ini sudah diterapkan oleh pemilik perusahaan kami. Semua kesejahteraan karyawan kami penuhi dan membawa dampak yang sangat luar biasa, baik dari segi disiplin, ketekunan kerja, dan juga yang terpenting adalah loyalitas. Bagi kami, tim yang solid dan loyal adalah kunci memenangkan persaingan di bisnis logistik.

Saat ini kami akan mengembangkan *platform* bisnis angkutan barang. Karena mau tidak mau bisnis sudah bergeser ke ranah *online*. Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, inilah yang akan kami kembangkan sehingga tidak hanya berfokus pada *trucking*, *warehouse*, dan ekspor-impor. Saat ini kami lebih memilih membuat *platform* ketimbang menambah armada. Karena sebagai *platform*, kami memiliki wadah untuk mempertemukan antara pengguna jasa angkutan dengan pemilik kendaraan. Kami akan kolaborasi dengan perusahaan angkutan lain karena kami tidak akan mampu berdiri sendiri.

Perusahaan yang boleh bergabung adalah perusahaan yang sudah legal atau memiliki badan hukum yang jelas. Kemudian, *service level* mereka sudah teruji dan angkutan mereka tidak dibatasi. Sampai saat ini, sudah ada 25 perusahaan angkutan di Jabodetabek dan Jawa-Bali, tapi seiring waktu, kami akan berkembang sampai ke seluruh Indonesia. Kami menargetkan awal 2019 sudah akan kami luncurkan. Meski sudah banyak perusahaan logistik yang bermain di bidang ini, kami yakin dapat menang bersaing karena kami memiliki wadah yang bisa membantu kami membesarkan PBL.

Selain membangun *platform*, kami juga akan membenahi *website* kami agar lebih menarik. Jadi semua transporter atau vendor kami akan registrasi secara *online* di *website* kami.

### **Sebagai anak perusahaan dari Panca Budi Group yang memproduksi plastik untuk masyarakat kelas menengah ke bawah, bagaimana cara PBL dalam mengelola logistik di pasar tradisional?**

Angkutan kami sudah biasa masuk di semua segmen bisnis, tapi potensi kami yang tidak dimiliki oleh perusahaan angkutan lain adalah kemampuan dalam masuk di *traditional market*. Karena segmen *traditional market* itu birokrasinya cukup unik. Kami bersentuhan dengan pelanggan tradisional atau toko kelontong. Pasar tradisional ini bagi kami merupakan pangsa pasar yang cukup besar karena pemain di sini belum banyak.

Konsumen kami di *traditional market* ini bisa dibilang kurang pergaulan. Mereka juga bisa dikatakan kurang *update* teknologi. Karena mereka disuruh transfer pun juga tidak bisa dan lebih senang membayar tunai. Konsumen di *traditional market* itu menjadi pasar terbesar bagi Panca Budi karena barang yang dibuat oleh induk perusahaan kami adalah barang plastik atau kebutuhan pokok masyarakat. Hal ini membuat kami harus bersinggungan dengan logistik di *traditional market*.

Di segmen ini kami bisa menang karena tidak semua orang atau perusahaan angkutan mau bersinggungan dengan kuli pasar, parkir, dan preman. Padahal *habbit* dari pasar tradisional adalah kuli, parkir, dan preman. Pengiriman barang di *traditional market* itu lebih rumit dibandingkan dengan pengiriman barang yang lumrah seperti ke pabrik dan ke gudang.

Agar dapat *survive* di logistik *traditional market*, kami punya cara khusus. Kami memiliki cara pendekatan tersendiri ke *habbit traditional market*. Jadi masing-masing pemain di pasar se-Jabodetabek itu sudah tahu mobil kami sehingga pengiriman barang cukup aman. Bahkan permasalahan orang-orang di pasar tradisional pun juga kami bantu menyelesaikan. Hal ini kami lakukan agar mereka dapat membantu kami juga. Selain itu, sopir-sopir kami juga cukup berpengalaman menghadapi orang-orang di pasar tradisional dan tahu cara memperlakukan mereka.



## Bambang Prihartono, Kepala Badan Pengelola Transportasi Jabodetabek

# Pemerintah tidak Tebang Pilih

Teks: Abdul Wachid / Foto: BPTJ

Badan Pengelola Transportasi Jabodetabek (BPTJ) menjadi inisiator munculnya tiga paket kebijakan penanganan kemacetan Tol Jakarta-Cikampek yang telah berlaku sejak pertengahan Maret 2018. Salah satu isinya pembatasan jam operasional kendaraan angkutan barang golongan III, IV, V sejak pukul 06.00 WIB sampai 09.00 WIB. Meski diklaim BPTJ bahwa kebijakannya telah didahului berdiskusi dengan beberapa asosiasi pengusaha terkait, serangkaian protes masih terjadi.

BPTJ diketahui secara berkelanjutan melakukan beberapa pertemuan dengan asosiasi pengusaha logistik dan truk membahas beragam permasalahan angkutan logistik. Salah satunya, BPTJ berupaya menggeser moda angkutan yang sekarang dominan berbasis jalan beralih ke kereta api atau kapal laut. Caranya, mengoptimasi kereta api barang dengan rute kawasan industri ke Pelabuhan Tanjung Priok dan Pelabuhan Patimban. Sedangkan kapal laut, BPTJ akan mendorong kembali program *short sea shipping*.

Beragam upaya itu ditargetkan bisa terealisasi dalam kurun waktu tiga sampai empat tahun ke depan. Bagaimana proses keluarnya kebijakan pembatasan operasional truk? Imbas positif dan negatif dari kebijakan itu seperti apa? Rencana jangka panjang BPTJ soal pengaturan angkutan logistik di Jabodetabek seperti apa? Berikut wawancara *Truck-Magz* dengan Bambang Prihartono, Kepala Badan Pengelola Transportasi Jabodetabek.

## Apakah target dari kebijakan pembatasan operasional angkutan barang sudah tercapai?

BPTJ ke depan menginginkan dapat mengatur pola perjalanan mobil penumpang dan barang. Karena selama ini kondisi lalu lintas di Jakarta dan sekitarnya dikesankan semakin parah, boleh dikatakan *emergency*. Pemerintah perlu mengaturnya. Tapi bukan berarti kami mengatur perjalanan truk atau kendaraan pribadi.

Kami hanya ingin mengurangi inefisiensi di dalam permasalahan transportasi. Pergerakan orang kami atur dengan penetapan lajur khusus untuk bus. Kemudian kebijakan berbagi beban perjalanan kendaraan pribadi lewat program Ganjil-Genap. Dengan aturan ini mereka berangkat kerja lebih pagi sehingga tidak terjadi penumpukan kendaraan pada jam sibuk secara bersamaan.

Kemudian pengaturan jam operasional truk dilarang melintas ruas tol dari pukul 06.00 sampai 09.00. Alasan mengapa perlu diatur karena dengan kecepatan truk yang sangat rendah menghambat perjalanan kendaraan lain. Semua pengaturan itu sekarang berdampak positif dengan kecepatan kendaraan meningkat 35 persen daripada sebelumnya 22 kilometer per jam menjadi 29 kilometer per jam. Kemudian dampak lainnya V/C Ratio (jumlah kendaraan pada satu segmen jalan dalam satu waktu dibandingkan dengan kapasitas jalan raya tersebut) menjadi turun.

---

## Apa dampak positif yang paling tampak akibat kebijakan ini?

Saya sendiri yang rumah tinggalnya di Bekasi menuju ke Cawang (Jakarta) waktu tempuhnya cukup 15 menit dengan kecepatan kendaraan bisa 90 kilometer per jam. Bahkan, sekarang orang yang berangkat dari Bandung pukul 06.00 bisa sampai Jakarta pukul 09.00. Kawan saya berdomisili di Bandung berangkat pukul 06.00 sampai ke BSD City Serpong pukul 09.30.

Jadi terlihat benar perkembangannya. Kebijakan untuk setiap golongan kendaraan tidak bisa terpisah. Semuanya saling terkait. Khusus mengenai truk, salah anggapan kalau pemerintah melarang mereka melintas jalan tol. Silakan saja lewat, tapi diatur jam operasionalnya. Hal semacam ini terbilang wajar karena di negara lain seperti Jepang juga mengatur jam operasional truk. Misalnya di Tokyo truk boleh jalan hanya lima hari sekali. *Nggak* ada masalah. Berbeda jauh sekali dengan di Indonesia yang setiap waktu bisa jalan.

## Tanggapan Anda terkait keluhan dari pemilik truk kebijakan ini dapat menghambat distribusi barang khususnya ekspor-impor?

Kami sudah bahas permasalahan itu dalam beberapa pertemuan dengan pemilik truk. Sekarang tinggal penyesuaian saja, saya lihat sudah banyak dari mereka mengubah jam operasionalnya. Bahkan yang punya kawasan industri dan pemilik barang sudah menyesuaikan. Sekali lagi ini untuk kepentingan bersama karena kemacetan sudah sangat merugikan secara ekonomi. Apalagi saya dengar beberapa investor sudah mulai hengkang gara-gara masalah ini.

Jadi hitungnya jangan parsial, merasa rugi sendiri dengan alasan distribusi ekspor-impornya terhambat. Harus berpikir lebih besar lagi untuk kepentingan ekonomi nasional. Ini kan soal mengatur jam saja, apa susah mereka menyesuaikan? Kalau memang merugikan pasti yang protes, bukan satu pihak saja. Buktinya sekarang aturan masih berlaku dan berjalan efektif.

---

## Bagaimana nasib usulan kantong parkir?

Tidak perlu lagi kantong parkir. Penumpukan kendaraan terjadinya waktu aturan baru saja diberlakukan saja. Setelah itu semua sudah menyesuaikan diri. Contoh, saya siapkan kantong parkir di beberapa *rest area* ujung-ujungnya tidak terpakai.

---

## Proses kemunculan paket kebijakan ini bagaimana?

Tidak mudah. Di level Kementerian Perhubungan sendiri gagasan ini sempat ditentang karena ditakutkan berdampak buruk. Baru benar-benar bisa dieksekusi ketika pada level Menko Maritim memberi persetujuan. Sebenarnya, gagasan ini sudah lama di benak saya ketika masih berkantor

di Bappenas. Tapi tahu sendiri keberadaan Bappenas hanya pada level perencanaan. Jadi baru terlaksana sewaktu saya sudah di BPTJ.

Bayangkan dulu waktu masih berkantor setiap pulang malam di jalan mobil saya sering beriringan dengan truk. Mengganggu sekali waktu itu karena mereka kecepatan rendah. Mending truknya bagus, banyak yang dekil-dekil. Di dalam mobil saya sempat berpikir, siapa yang bisa mengatasi masalah ini? Alhamdulillah keluhan saya dijawab sama Allah SWT dengan saya ditugaskan menjadi Kepala BPTJ.

### **Tantangan yang Anda hadapi ketika merumuskan kebijakan ini?**

Tantangan terberat sebelum keluarnya kebijakan ini adalah bagaimana meyakinkan beberapa pihak bahwa program Ganjil-Genap itu bagus. Semua asosiasi perusahaan yang kena imbas aturan ini saya temui satu per satu untuk diyakinkan. Setelah sudah terealisasi, tugas BPTJ berikutnya adalah mengawal setiap minggunya. Kalau tidak saya kawal bisa bubar kebijakan ini.

Program Ganjil-Genap yang diterapkan di jalan tol baru terjadi di Indonesia, di luar negeri tidak ada seperti itu. Selama ini penolakan tidak terlalu tampak karena kebijakan yang dikeluarkan tiga sekaligus. Tidak menasar mobil penumpang saja tetapi juga mobil barang. Misalnya mengeluarkan satu kebijakan saja, saya bisa diprotes karena dianggap tebang pilih.



Tantangan lainnya adalah perkara koordinasi. Maka dari itu BPTJ harus menjadi motor koordinasinya. Bersyukur dulu saya pernah 30 tahun di Bappenas, koordinasi sudah jadi makanan sehari-hari saya. Untuk kebijakan ini tidak ada anggaran khusus karena BPTJ anggap ini merupakan kerjaan rutin. Jadi kami sama sekali tidak menggunakan APBN agar kebijakan ini berjalan.

### **Pengamatan BPTJ, bagaimana pergerakan truk di jalan Tol secara jumlah?**

Pergerakan truk di jalan tol itu tidak banyak hanya sekian persen dari keseluruhan populasi kendaraan lain. Seperti di ruas tol Jakarta-Cikampek setiap harinya dilewati 110.242 kendaraan besar atau sebesar 20 persen dari volume total kendaraan. Tapi kecepatan truk membuat masalah, mereka hanya berjalan 5-10 kilometer per jam. Selain itu 76% kendaraan yang lewat muatannya *overload*. Inilah yang membuat kemacetan.

### **Program jangka panjang BPTJ terkait pengaturan truk di Jabodetabek?**

Jadi begini, lewat kebijakan ini ke depan BPTJ akan mendorong pergerakan logistik tidak hanya mengandalkan *road base*. Tetapi harus mengarah ke *rail base* atau *sea base*. Kami akan membuat kebijakan-kebijakan itu ke depan supaya beban jalan berkurang. Sekarang posisinya terus diproses wacana itu, termasuk penerapan sistem *hub and spoke*.



Terlebih wacana penerapan *hub and spoke* sebenarnya sudah lama, sekarang bagaimana implementasinya. Karena kami tahu sekarang terjadi persaingan antar-moda. Dikatakan bahwa *rail base* lebih mahal ongkos transportasinya ketimbang menggunakan *road base*. Pemerintah harus mencari solusinya bagaimana dengan menggunakan *rail base* bisa setara ongkosnya dengan *road base*.

---

### **Seperti apa program pengalihan distribusi logistik berbasis kereta api yang direncanakan?**

Kami sedang mengagas angkutan berbasis *rail base* dengan menggunakan teknologi dari Cina. Jadi nanti kontainer yang dari Cikarang ke Pelabuhan Tanjung Priok atau Patimban menggunakan *track* tanpa menggunakan lokomotif. Targetnya mengalihkan pergerakan barang di jalan tol beralih ke kereta dan itu lebih efisien. Dalam kurun waktu tiga tahun semua bisa dibangun baik mulai dari infrastruktur dan sarananya.

---

### **Sementara untuk moda angkutan laut bagaimana?**

Begitu pula dengan *sea base*, program *short sea shipping* harus terus dioptimalkan. Semuanya itu tidak bisa dikerjakan sendiri oleh BPTJ. Pihak-pihak yang terkait harus diajak duduk bersama. Kami akan berusaha menginisiasinya. Kebetulan saya sekarang juga menjabat sebagai Komisaris Utama PT Pelni. Kendala kurang optimalnya *short sea shipping* karena operator kapal gagal mengkreasi permintaan. Mereka hanya berpikir menyediakan layanan kapal saja tanpa berpikir moda angkutan berikutnya.



# Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulistyو

## Wholesales Pick Up (Light Commercial Vehicle/LCV GVW < 5 ton)

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	18159	37.02%
2	DAIHATSU	15531	31.66%
3	MITSUBISHI MOTORS	12858	26.21%
4	TOYOTA	1097	2.24%
5	ISUZU	768	1.57%
6	DFSK	255	0.52%
7	TATA MOTORS	252	0.51%
8	CHEVROLET	64	0.13%
9	KIA	50	0.10%
10	HYUNDAI	21	0.04%
<b>TOTAL PENJUALAN</b>		<b>49055</b>	<b>100.00%</b>

## Wholesales Double Cabin (Light Commercial Vehicle/LCV GVW < 5 ton)

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	3452	59.94%
2	TOYOTA	1580	27.44%
3	NISSAN	552	9.58%
4	ISUZU	175	3.04%
<b>TOTAL PENJUALAN</b>		<b>5759</b>	<b>100.00%</b>

## Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	16528	62.18%
2	ISUZU	4954	18.64%
3	HINO	4634	17.43%
4	TOYOTA	395	1.49%
5	TATA MOTORS	67	0.25%
6	FAW	3	0.01%
<b>TOTAL PENJUALAN</b>		<b>26581</b>	<b>100.00%</b>

## Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	973	45.8%
2	MITSUBISHI FUSO	618	29.1%
3	ISUZU	441	20.8%
4	UD TRUCKS	93	4.4%
<b>TOTAL PENJUALAN</b>		<b>2125</b>	<b>100.00%</b>

## Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	5606	58.0%
2	MITSUBISHI FUSO	1571	16.3%
3	ISUZU	1047	10.8%
4	UD TRUCKS	986	10.2%
5	SCANIA	277	2.9%
6	FAW	112	1.2%
7	MAN TRUCK	42	0.4%
8	TATA MOTORS	18	0.2%
<b>TOTAL PENJUALAN</b>		<b>9659</b>	<b>100.00%</b>

## PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN, DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2018

NO	KATEGORI	BULAN				TOTAL PRODUKSI
		JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	15735	13624	14622	12853	56834
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	6950	7065	7695	7488	29198
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	729	789	824	781	3123
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	1581	1815	2141	2105	7642
<b>TOTAL PRODUKSI</b>		<b>24995</b>	<b>23293</b>	<b>25282</b>	<b>23227</b>	<b>96797</b>

## WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-APRIL 2018

NO	KATEGORI	JAN-APR 2018	JAN-APR 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	49056	44266	4790	11%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	5759	3247	2512	77%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	26581	19732	6849	35%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	2125	1661	464	28%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	9659	5936	3723	63%

## RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-MARET 2018

NO	KATEGORI	JAN-APR 2018	JAN-APR 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	44311	40086	4225	11%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	5021	3044	1977	65%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	23865	19298	4567	24%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	2292	1631	661	41%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	9477	5861	3616	62%

## PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-MARET 2018

NO	KATEGORI	JAN-APR 2018	JAN-APR 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	56834	53738	3096	6%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	29198	21071	8127	39%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	3123	1880	1243	66%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	7642	4537	3105	68%

# DCVI Perkenalkan Axor 2523 R

Teks : Anton/Sigit / Foto : Antonius S



Peluncuran Mercedes-Benz Axor 2523 R/45

PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia (DCVI), agen tunggal penjualan kendaraan niaga Mercedes-Benz di Indonesia mencatat tonggak bisnis yang baik pada produk truk dan bus baik untuk konsumen baru maupun lama pada sektor pertambangan, logistik, transportasi dan konstruksi. Menyikapi pencapaian ini, *President Director* dan CEO PT DCVI Markus Villinger mengatakan, "Mercedes-Benz memiliki sejarah yang sangat panjang di Indonesia. Pada bisnis kendaraan niaga khususnya truk, diawali dengan perakitan truk Mercedes-Benz model 911 atau yang lebih dikenal dengan "Mercy Bagong". Kami telah berkomitmen untuk Indonesia selama lebih dari 120 tahun, semenjak kehadiran kendaraan Benz pertama kali di tahun 1894. Khususnya dengan kendaraan niaga, kami ingin berkontribusi lebih terhadap pertumbuhan perekonomian Indonesia. Pencapaian kami pada paruh pertama 2018 menunjukkan bahwa kami berada di antara pemimpin pasar, merek kendaraan niaga di Indonesia yang terpercaya. Melanjutkan tren tahun 2017 yang sangat baik, hal ini ditandai dengan pencapaian target bisnis dan kepuasan konsumen yang telah menggunakan produk kami," jelasnya.

Melengkapi lini produk Axor yang telah ada, DCVI memperkenalkan pasukan baru Axor, yaitu Axor 2523 R. Varian ini memiliki jarak roda yang lebih pendek, untuk pasar logistik Indonesia. Dengan varian terbaru ini, DCVI siap untuk menjawab dengan lebih cepat dan fleksibel permintaan pasar truk logistik di Indonesia yang tengah berkembang, khususnya pada segmen kendaraan truk berat.

Mercedes-Benz Axor 2523 R/45 dengan konfigurasi penggerak roda 6x2 ini didedikasikan untuk aplikasi truk tangki dengan kapasitas hingga 16.000 liter, serta cocok digunakan untuk kendaraan CPO tanker dan *flat bed*. "Dalam hal ini beberapa *customer* kami mengatakan bahwa mereka tidak hanya membutuhkan truk yang *powerfull* namun juga butuh truk dengan *wheel-base* yang lebih pendek. Salah satunya untuk mengakomodasi kebutuhan truk tangki bahan bakar kapasitas 16 kiloliter. Saat ini di Indonesia, banyak pelanggan kami yang meminta untuk pengadaan truk tangki untuk angkutan minyak kelapa sawit. Kami yakin dapat memenuhi semua permintaan *customer* kami tersebut. Secara resmi kami juga perkenalkan Axor 2523 R/45 ini untuk

*flat bed* yang dapat digunakan untuk banyak aplikasi," kata Maximilian Knorr, *Director of Network, Product and Retail Trucks* Indonesia PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia.

Keunikan yang dimiliki Axor 2523 R/45, pertama pastinya fitur keamanan andalan Mercedes-Benz, yakni ABS (*Anti-lock Braking System*), untuk memenuhi fokus pemerintah Indonesia pada keselamatan transportasi dengan memastikan seluruh kendaraan memiliki standar keselamatan tertinggi. Kendaraan Mercedes-Benz memiliki berbagai inovasi, sistem aplikasi keselamatan khusus yang bertujuan untuk terus meningkatkan sistem keamanan aktif dan pasif. Seperti halnya pada kebanyakan truk yang punya tenaga besar, tentu saja fitur *constant throttle valve engine brake* yang merupakan opsi kedua setelah *exhaust brake* yang banyak sekali manfaatnya dalam mendukung operasional. Berbekal jarak sumbu roda lebih pendek, yakni 4,5 meter. Untuk model ini dengan *wheel-base* 5,7 meter punya radius putar 11,2 meter, sedangkan pada model Axor 2523 R/45 ini radius putarnya menjadi 8,9 meter sehingga membuat manuvernya saat berputar akan lebih cepat

Maximilian menambahkan bahwa fitur unggulan yang tersaji pada Axor 2523 R/45, "Seperti ABS, *cruise control*, *LED lamps*, *constant throttle valve engine brake* dimodali tipe mesin OM 906 LA enam silinder segaris 6,37 liter dengan tenaga maksimum 230 HP, serta transmisi manual dengan *gearbox* yang sudah terkenal *powerfull*, yakni tipe G 85 yang didesain di Jerman dengan konfigurasi enam percepatan maju dan satu mundur. Perlu diingat bahwa Mercedes-Benz tidak berkompromi untuk masalah kualitas, karena kami tetap mengedepankan kualitas terbaik termasuk yang kami lakukan di pabrik kami di Wanaherang ini," katanya.

# Tata Motors Umumkan Slogan Baru

Teks & Foto: Citra

## TATA MOTORS

Tata Motors resmikan slogan baru "Connecting Aspirations" pada momentum buka bersama media di Jakarta, Senin (4/6). Slogan baru ini mendefinisikan Tata Motors sebagai *brand* yang secara intuitif memahami kebutuhan *customer* dan mewujudkan mobilitas dalam berbagai bentuk.

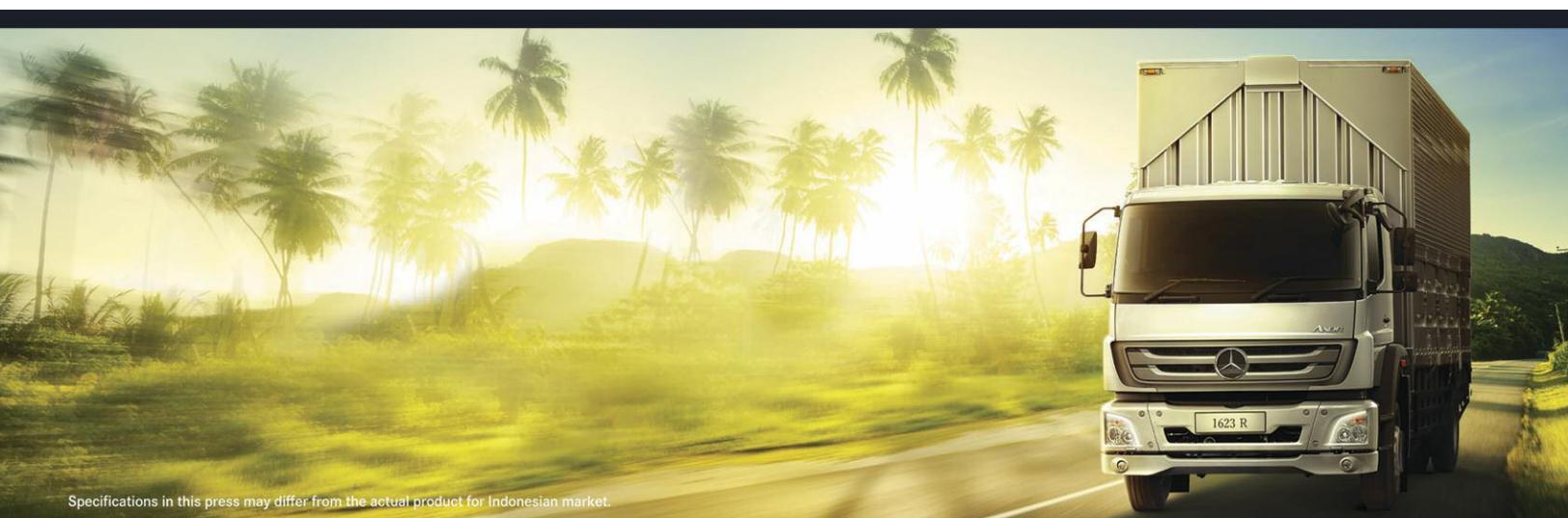
Connecting Aspiration mewakili kepribadian *brand* yang bertekankan menjadi sebuah sistem solusi mobilitas yang saling terkait secara cerdas, cepat tanggap, hangat, dan ekspresif. Slogan ini merupakan gabungan dari masa lalu, saat ini, dan masa depan. Selain itu, slo-

gan ini merupakan pernyataan Tata Motors sekaligus tantangan.

Dalam sambutannya, Presiden Direktur Tata Motors Biswadev Sengupta mengatakan, penjualan kendaraan komersial Tata terus mengalami pertumbuhan yang cukup pesat dalam kurun waktu lima tahun ini. "Tata Motors adalah kendaraan yang cukup diterima di pasar Indonesia, baik untuk jenis *pick up* maupun truk. Kami telah memberikan program *total support* kepada *customer*. Kami juga memiliki lebih dari 300 *touch point* di seluruh Indonesia," ujarnya.

Slogan baru ini menjadi sangat tepat karena inti bisnis Tata Motors adalah setia menjaga *customer* dengan cara mendengar serta mengakomodir aspirasi masyarakat. Tata Motors berusaha menjadi yang terdepan dalam menciptakan berbagai solusi mobilitas yang inovatif, baik untuk kendaraan penumpang atau kendaraan komersial dan bahkan kendaraan militer.

Hadirnya slogan terbaru ini, membuat Tata Motors semakin semangat dalam mempersembahkan beragam penawaran yang sejalan dengan aspirasi pelanggan. Selain itu, Tata Motors juga terus memperkuat posisinya sebagai simbol inovasi bagi para pelanggan.



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

## Advancing business.

Mercedes-Benz Axor pelopor kendaraan niaga di kelasnya berkomitmen mewujudkan perkembangan bisnis Anda.

- **Torsi maksimum** untuk ketangguhan di segala medan.
- Sistem suplai bahan bakar **Direct Injection Unitized Pump** dan **indikator konsumsi bahan bakar** untuk efisiensi operasional.
- **ABS** dan **LED Daytime Running Light** untuk keamanan berkendara.

Mercedes-Benz  
Trucks you can trust.





## SHELL RIMULA R4 X

### Hemat Ratusan Juta Per Tahun

Teks; Abdul Wachid / Foto: Shell Lubricant Indonesia

Fungsi terpenting dari pelumas mesin diesel adalah membersihkan partikel jelaga di dalam pelumas. Tujuannya untuk mencegah pengentalan pelumas secara berlebihan yang akan membentuk lumpur dalam mesin dan mencegah keausan akibat jelaga. Tidak banyak produk pelumas memiliki kemampuan membersihkan jelaga dengan optimalisasi detergen aditif yang baik.

Shell Rimula R4 X salah satu produk pelumas Shell Lubricant Indonesia memiliki kemampuan tersebut. Pelumas ini mampu memberi perlindungan lebih terhadap jelaga hingga 6%. Kemampuan itu akan membuat *start up engine* lebih mudah meskipun pada suhu yang rendah dan mencegah filter buntu serta keausan akibat jelaga.

Dyan Andyasuri, Director of Lubricants PT Shell Indonesia mengklaim bahwa produknya tersebut telah memberi penghematan signifikan kepada konsumennya. "Sebuah perusahaan perkebunan menghasilkan penghematan yang luar biasa sampai Rp.514 juta per tahun. Karena penggantian pelumas dapat diperpanjang lebih lama," terangnya.

Ia mengatakan Shell Rimula R4 X dirancang guna memenuhi kebutuhan pelumas perusahaan truk dan operator alat berat. Produknya menawarkan tiga teknologi perlindungan yang penting dalam mesin, yakni perlindungan dari keasaman, perlindungan dari endapan dan perlindungan dari keausan. Pelumas ini dikhususkan untuk mesin



dengan alat resirkulasi gas buang atau *Exhaust Gas Recirculation (EGR)*.

Kandungan aditif yang terdapat di dalam pelumas diyakini mampu untuk beradaptasi dan melindungi dalam berbagai kondisi yang ditemukan pada mesin modern. Shell Rimula R4X direkomendasikan untuk berbagai penggunaan pada mesin diesel dengan daya tinggi dan *heavy duty*.



PT Trakindo Utama (Trakindo Cat), diler resmi Indonesia untuk alat berat, mesin genset, forklift dan suku cadang Cat dari Caterpillar, beberapa tahun terakhir gencar mempromosikan produk pelumasnya. Adalah CAT OIL DEO 15W-40, pelumas mesin diesel yang diperuntukkan untuk kendaraan komersial seperti bus dan truk. Oli ini diklaim melebihi standar kategori CH-4 American Petroleum Institute (API) yang mendefinisikan level kinerja *engine* minimum untuk oli *engine* komersial.

## CAT OIL DEO 15W- 40

### Bisa Dua Kali Pemakaian

Teks: Abdul Wachid / Foto: Trakindo Cat

Muchlisin, *Development Product Manager* Trakindo Cat mengatakan, CAT OIL DEO 15W- 40, sebelum dilepas di pasaran telah melakukan uji produk di laboratorium khusus pelumas milik Trakindo Cat sehingga telah teruji kemampuannya terhadap performa mesin kendaraan. Salah satunya mampu membersihkan kotoran-kotoran yang dapat mengganggu fungsi pembakaran.

"Sebenarnya segmen kami menasar alat-alat berat. Tetapi karena spesifikasinya oli *engine* diesel jadi juga bisa diaplikasikan pada kendaraan komersial seperti truk. Sejauh ini sudah banyak transporter besar yang sudah menggunakan oli kami. Responsnya baik, selain kualitasnya sudah teruji kemudian harganya pun kompetitif. Bisa 20 persen lebih murah ketimbang merek lainnya," terangnya,

Produk ini menggabungkan *base stock* dengan sistem zat tambahan seimbang yang dipatenkan dengan deterjen logam, pembersih abu, dan inhibitor multifungsi. Pelumas ini dapat mengontrol pengentalan akibat penumpukan jelaga dan oksidasi temperatur tinggi. Kemudian memberikan resistensi terhadap deposit pernis dan korosi.

"Pemakaian bisa diperpanjang dua kali dengan catatan dilakukan analisa terlebih dahulu di laboratorium. Jadi kami tidak akan merekomendasikan jika tidak dilakukan analisa dahulu. Batas maksimum penggunaan pelumas ini sampai 12.000 kilometer," kata Muchlisin.



**Chakra Jawara**

*Integrated Machineries and Transport Equipment Solutions*



## HI - R E L I A B I L I T Y   I S   P O S S I B L E

Suitable for Indonesia market segments such as Mining Industry, Oil and Gas Industry, Construction and Quarry Industry

- Hi-Reliability: robust frame in flexible, high-yield-strength steel.
  - Hi-Performance: Cursor engines.
  - Hi-Versatility: wide range, can be converted for any application.
  - Hi-Design: new, strengthened design in every detail.
  - Hi-Comfort & Ergonomics: new dashboard with ergonomically positioned, Easy-to-reach switchgear.
- Integrated aftersales service :
- Guarantee spare parts availability for supply to customers
  - Qualified technicians for maintenance and repairing customers' unit
  - Service and Spare parts networks all over Indonesia at Jakarta, Tangerang, Balikpapan, Banjarmasin, Samarinda, Palembang, Nusa Tenggara and Papua, also other 15 site supports.

# IVECO

PT Chakra Jawara - Head Office

Gedung TMT 1, 3rd floor Suite 301, Jalan Cilandak KKO No. 1, Jakarta 12560 - Indonesia

Telephone: +62 21 2997 6849 | Facsimile: +62 21 2997 6840

email: [info@chakrajawara.co.id](mailto:info@chakrajawara.co.id) - [www.chakrajawara.co.id](http://www.chakrajawara.co.id)

toll free number 0800-1-242572 (chakra)



a member of **MahaDasha Group**



## Indeks Harga Truk Bekas

MERЕК & TIPE	SPESIFIKASI	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	110 SD (engkel) bak M/T	2009	Rp 130 juta-135 juta
Hino 300	110 SD (dobel) boks M/T	2009	Rp 135 juta-140 juta
Hino 300	110 SD (dobel) boks long chassis M/T	2011	Rp 150 juta-160 juta
Hino 300	dump truck	2012	Rp 175 juta-180 juta
Hino 300	dump truck	2013	Rp 190 juta-195 juta
Hino 300	110 SDL (engkel) boks M/T	2014	Rp 165 juta-170 juta
Hino 300	Mixer	2014	Rp 385 juta-390 juta
Hino 300	130 MDL (dobel) boks M/T	2014	Rp 205 juta-210 juta
Hino 300	110 SD (engkel) boks M/T	2015	Rp 170 juta-175 juta
Hino 300	110 LD tangki air	2016	Rp 190 juta-200 juta
Hino 500	4x2 M/T	2004	Rp 215 juta-220 juta
Hino 500	FM260TI bak 6x2	2004	Rp 210 juta-220 juta
Hino 500	FG210PS bak 4x2	2005	Rp 220 juta-230 juta
Hino 500	FM260JM concrete mixer	2007	Rp 380 juta-395 juta
Hino 500	6x2 M/T	2008	Rp 325 juta-330 juta
Hino 500	SG260J tractor head	2009	Rp 330 juta-340 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 tractor head	2009	Rp 500 juta-505 juta
Hino 500	dump truck 6x4	2011	Rp 445 juta-450 juta
Hino 500	FG235J bak	2011	Rp 380 juta-390 juta
Hino 500	FM320TI losbak 6x4 M/T	2012	Rp 390 juta-400 juta
Hino 500	FG235JP M/T	2012	Rp 320 juta-330 juta
Hino 500	FL235JW boks 6x2 M/T	2012	Rp 430 juta-440 juta
Hino 500	FL235JW wingbox 6x2 M/T	2012	Rp 530 juta-550 juta
Hino 500	FL235JW bak 6x2 M/T	2012	Rp 490 juta-500 juta
Hino 500	SG260TI tractor head 4x2	2012	Rp 500 juta-520 juta
Hino 500	FL235TI bak	2012	Rp 515 juta-525 juta
Hino 500	FM260TI M/T	2013	Rp 440 juta-450 juta
Hino 500	FM260JW hi-blow	2013	Rp 700 juta-710 juta
Hino 500	mixer 6x4	2013	Rp 650 juta-660 juta
Hino 500	FL235JW wing box 6x2	2013	Rp 500 juta-520 juta
Hino 500	SG260TI tractor head 4x2	2013	Rp 435 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	FJ190TI sasis 4x2 M/T	2014	Rp 345 juta-350 juta
Hino 500	FM320TI tractor head 6x4 M/T	2014	Rp 800 juta-810 juta
Hino 500	FC190TI M/T	2015	Rp 350 juta-360 juta
Hino 500	SG260TI tractor head 4x2	2015	Rp 550 juta-560 juta

Hino 500	FM285JD dump truck 6x4 M/T	2016	Rp 840 juta-850 juta
Hino 500	dump truck 6x4	2017	Rp 870 juta-880 juta
Isuzu Elf	125PS HDL M/T	2011	Rp 140 juta-145 juta
Isuzu Elf	100PS (dobel) bak	2012	Rp 130 juta-135 juta
Isuzu Elf	125PS (dobel) bak M/T	2012	Rp 150 juta-161 juta
Isuzu Elf	NKR 55 (dobel) M/T	2012	Rp 155 juta-165 juta
Isuzu Elf	NKR 55 (engkel) boks M/T	2012	Rp 110 juta-115 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	NKR 55 (engkel) bak 3-way	2014	Rp 150 juta-155 juta
Isuzu Elf	125PS (dobel) boks	2014	Rp 185 juta-190 juta
Isuzu Elf	125PS HDL M/T	2015	Rp 190 juta-195 juta
Isuzu Giga	FVZ34P 285PS dump truck 6x4	2012	Rp 380 juta-390 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS tangki 6x4 M/T	2012	Rp 330 juta-355 juta
Isuzu Giga	FVM240W 240PS bak 6x2	2012	Rp 350 juta-360 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS M/T	2014	Rp 300 juta-315 juta
Isuzu Giga	FVM34Q 240PS sasis 6x2	2014	Rp 390 juta-395 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS bak 3-way 4x2 M/T	2016	Rp 440 juta-450 juta
Iveco Trakker	dump truck 8x4	2012	Rp 790 juta-800 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2007	Rp 135 juta-140 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2007	Rp 125 juta-130 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) bak	2008	Rp 130 juta-135 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2008	Rp 120 juta-125 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2009	Rp 135 juta-140 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2009	Rp 145 juta-150 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2010	Rp 155 juta-160 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2011	Rp 160 juta-165 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2011	Rp 165 juta-170 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) flat deck	2012	Rp 170 juta-175 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2012	Rp 150 juta-155 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2012	Rp 175 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 195 juta-200 juta
Mitsubishi Colt Diesel	136PS HD-L dump truck	2013	Rp 225 juta-235 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks pelat B	2014	Rp 205 juta-210 juta
Mitsubishi Colt Diesel	Bak engkel	2014	Rp 210 juta-215 juta
Mitsubishi Colt Diesel	Super HD 125PS dump truck+hidrolik	2014	Rp 235 juta-245 juta
Mitsubishi Colt Diesel	Super HD 125PS bak	2014	Rp 220 juta-230 juta
Mitsubishi Colt Diesel	Boks engkel	2015	Rp 220 juta-225 juta
Mitsubishi Fuso	FN517 wing box 6x2	1986	Rp 120 juta-130 juta

Mitsubishi Fuso	190PS HD 4x2 M/T	2005	Rp 225 juta-230 juta
Mitsubishi Fuso	220PS tangki 6x4	2005	Rp 320 juta-330 juta
Mitsubishi Fuso	190PS bak 4x2	2005	Rp 180 juta-190 juta
Mitsubishi Fuso	220 PS HD 6x4 bak	2008	Rp 360 juta-370 juta
Mitsubishi Fuso	220PS bak 6x4	2009	Rp 390 juta-395 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 4x2 M/T	2012	Rp 335 juta-340 juta
Mitsubishi Fuso	220PS FM517 dump truck 4x2 M/T	2012	Rp 335 juta-340 juta
Mitsubishi Fuso	FN517 tangki 6x2	2012	Rp 400 juta-405 juta
Mitsubishi Fuso	FN 627 (build-up) dump truck 6x4	2012	Rp 850 juta-875 juta
Mitsubishi Fuso	220PS FM517HL bak 4x2	2012	Rp 300 juta-310 juta
Mitsubishi Fuso	220PS dump truck 6x4 M/T	2013	Rp 460 juta-537 juta
Mitsubishi Fuso	220PS long chassis 6x2 M/T	2013	Rp 340 juta-350 juta
Mitsubishi Fuso	220PS hi-blow 6x4	2013	Rp 600 juta-610 juta
Mitsubishi Fuso	220PS dump truck 4x2	2013	Rp 345 juta-350 juta
Mitsubishi Fuso	220PS bak 4x2	2014	Rp 460 juta-470 juta
Mitsubishi Fuso	220PS 4x2 M/T	2015	Rp 490 juta-500 juta
Mitsubishi Fuso	220PS bak 6x4	2015	Rp 620 juta-630 juta
Mitsubishi Fuso	FJ2523 230PS 6x2	2017	Rp 630 juta-645 juta
Toyota Dyna	115 ET (dobel) boks	2005	Rp 65 juta-70 juta
Toyota Dyna	110 ST(engkel) bak	2010	Rp 115 juta-120 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) bak	2012	Rp 145 juta-150 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) boks	2012	Rp 155 juta-160 juta
Toyota Dyna	110 ST (engkel) bak 3-way	2012	Rp 125 juta-130 juta
Toyota Dyna	130HT (dobel) bak 3-way	2012	Rp 160 juta-165 juta
Toyota Dyna	130 XT (dobel) boks	2012	Rp 165 juta-175 juta
Toyota Dyna	130 HT dump truck	2013	Rp 185 juta-190 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) bak	2013	Rp 160 juta-165 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) boks	2013	Rp 170 juta-175 juta
UD Trucks	CWA 260 series rigid 6x4 M/T	2007	Rp 310 juta-315 juta
UD Trucks	CDA 260 series	2007	Rp 315 juta-320 juta
UD Trucks	CWA 260 series	2007	Rp 320 juta-325 juta
UD Trucks	CWM 330 series dump truck 6x4 M/T	2008	Rp 285 juta-295 juta
UD Trucks	PK 215 series rigid 4x2 M/T	2010	Rp 335 juta-350 juta
UD Trucks	CWA260HT tractor head 6x4 M/T	2013	Rp 420 juta-480 juta
UD Trucks	PK260CT tractor head 4x2 M/T	2013	Rp 420 juta-430 juta
UD Trucks	PK260CT tractor head 4x2 M/T	2014	Rp 460 juta-490 juta
Volvo	FH12 tractor head 6x4 A/T	2004	Rp 165 juta-175 juta
Volvo	FMX 440 rigid 8x4 A/T	2012	Rp 540 juta-550 juta
Volvo	FM440 dump truck 8x4	2012	Rp 350 juta-355 juta

**CATATAN :** : Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan 26 Mei 2018. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang truk bekas dan pemilik unit di wilayah Jabotabek-Sumatera-Kalimantan. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

EXPAND  
IDEAS  
BEYOND  
MOBILITY



the 26<sup>th</sup>  
**GAIKINDO**  
INDONESIA INTERNATIONAL  
**AUTO SHOW**

**02-12**  
**August'18**  
ICE-BSD CITY

[f](#) [t](#) [i](#) #GIIAS2018 [www.indonesiaautoshow.com](http://www.indonesiaautoshow.com)

Driven with Passion by:

Endorsed by:

Platinum Sponsor:

Gold Sponsors:

Media Partner:





# SURABAYA LOGISTICS COMMUNITY

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

## Bantu Atasi Masalah Anggota



Salah satu kegiatan pertemuan SLC

Komunitas adalah sekelompok individu yang terhubung satu sama lain atau lebih karena satu kesamaan. Unsur yang menghubungkan kesamaan bisa tercipta dari mana saja, bisa dari hobi atau pekerjaan. Kesamaan profesi bidang tertentu itulah yang menjadi dasar ikatan dalam komunitas seperti Surabaya Logistics Community (SLC) yang lahir dari kesamaan bidang bisnis transportasi dan logistik di area Surabaya dan sekitarnya.

Hermanto, Ketua SLC menjelaskan bagaimana lahirnya komunitas pelaku bisnis logistik di Surabaya ini. "Saat itu, di Surabaya tidak ada wadah sesama pelaku logistik. Dari hal-hal seperti itu kami jadikan satu agar bisa duduk bersama. Ternyata orang logistik itu ingin punya wadah dan ngobrol," kata Hermanto.

Hermanto mengakui bahwasanya asosiasi resmi sudah ada sebelum SLC terbentuk. "Sekali lagi asosiasi resmi sudah ada. Tetapi wadahnya ini belum. Ada asosiasi tetapi tidak terasa *humble*. Maka dari itu saya buat Surabaya Logistics Community ini pada 22 September 2017," tambahnya.

SLC pertama kali dibentuk masih beranggotakan 10 orang. Semakin lama berkembang, komunitas diterima dengan baik oleh masyarakat. Penyebaran dari mulut ke mulut melalui anggota yang masuk hingga akhirnya banyak yang ingin gabung SLC. "Total sekarang ini ada 600-700 perusahaan yang sudah gabung. Untuk agenda kumpul seperti kopi darat atau *sharing*, setiap dua bulan sekali. Kumpul ngobrol atau sekedar berbagi informasi bisnis dengan suasana yang akrab dan tidak perlu formal," jelasnya.

**SLC dibentuk untuk menjadi wadah atas kekosongan aktivitas dalam asosiasi yang diikuti pengusaha logistik. "Kami bentuk ini untuk menciptakan suasana yang harmonis. Obrolan dengan rekan satu bidang bisnis. Dari komunitas ini bisa bertemu dengan beberapa teman baru atau bisa jadi relasi. Di komunitas ini semua *sharing* pekerjaan, *sharing product knowledge* hingga *sharing* berita terbaru di bidang logistik. Banyak yang menghubungi saya karena tertarik dengan forum yang akrab ini. Dari situ banyak yang minta gabung," tambah Hermanto.**



Suasana kopi darat SLC

Untuk *update* informasi bisnis, SLC memanfaatkan rekanan. "Kami punya beberapa sumber informasi yang kebetulan bergabung dengan Supply Chain Indonesia, kami juga punya relasi dengan media, dan sumber berita lain mengenai masalah kepabeanaan. Orang kami juga punya kenalan di Kantor Bea Cukai Tipe Madya Pabean Tanjung Perak, di Jakarta juga ada. Kami juga punya *link* untuk *update* tentang perihal *trucking* atau beacukai," tegasnya.

Untuk operasional komunitas dan kegiatan, SLC ada sumber dana serta sponsor yang mendukungnya. Hermanto menegaskan bahwa SLC tidak ada iuran untuk anggota. Dalam asosiasi pasti ada iuran rutin untuk anggotanya, bisa iuran wajib yang dibayarkan saat masuk atau iuran rutin yang dibayarkan dalam periode tertentu. "Kami ingin menciptakan sesuatu yang berbeda di bidang logistik. Anggota tidak terikat dengan iuran apa pun tetapi mereka bisa tetap melakukan bisnis dengan profesional di sini. Perihal iuran ini kami tidak bebankan ke anggota. Tetapi mereka sangat peduli dengan sesama anggota. Salah satu contohnya, ada anggota yang meninggal dunia. Sebagai bagian dari komunitas semua langsung *action* mengumpulkan sumbangan untuk diberikan kepada keluarga yang ditinggalkan," ujarnya.



Kopi darat Februari 2018

Sebagai komunitas di bidang logistik, SLC menjadi solusi bagi masalah anggotanya. “Kami baru saja memperjuangkan *Delivery Order (DO) online* ke Terminal Petikemas Surabaya. Banyak anggota menanyakan kapan *DO online* ini diluncurkan? Saya melihat asosiasi kok sepertinya tidak ada *action*. Akhirnya kami sendiri berangkat ke TPS. Kami tanya ke pihak terkait. Kami jelaskan bahwa teman-teman logistik ini sedang menunggu *DO online*, karena jika menggunakan manual prosesnya lama sekali. Akhirnya kami dapat jawaban dari TPS dan bulan Juni 2018 bisa menggunakan *DO online*,” ungkap Herman. Hermanto senang TPS bisa memahami masalah yang ada, sekaligus memberikan solusi untuk anggota SLC.

Menurut Hermanto, pelaku logistik di Surabaya perlu segera mendapatkan kepastian tentang *DO online*. Jika *DO online* sudah ada, jelas sekali akan memangkas waktu pengurusan. Sebelumnya *DO* pengiriman wajib menggunakan stempel basah. Jika *DO online* bisa dilakukan akan memangkas waktu pengurusan yang sebelumnya memakan waktu 1-2 hari menjadi hitungan menit.

Ditanya mengenai program kerja, Hermanto kini sedang fokus di anggota perusahaan *trucking*. SLC memberi pemahaman kepada pengusaha mengenai muatan *overload*. “Seperti kita ketahui bersama, jalan-jalan di Surabaya ini tidak terlalu bagus. Kami minta *trucking* ini muatnya jangan terlalu melebihi kapasitas muat. Ikuti saja aturan muat yang diatur pemerintah.



**Hermanto**, Ketua SLC

Karena jika *overload* dampaknya akan besar ke jalan. Hal ini, *urgent* untuk dibicarakan dengan teman-teman *trucking*. Kami berusaha menyadarkan mereka jika memang 30 ton kapasitasnya ya muat 30 ton saja. Jangan melebihi kapasitas," jelas Hermanto.

Masalah lain yang dikeluhkan anggotanya adalah *payment* yang selalu mundur dari *customer*. "Misalnya *payment* pembayaran satu bulan untuk angkut 10 kontainer. Jelas sekali ini beban juga terhadap *forwarding*. Kami ingin jelaskan ke *customer*, bahwa *forwarding* akan jalan jika keuangan lancar. Sebaliknya, *customer* juga harus membantu keuangannya *forwarding* agar tidak terjadi ketimpangan. Kami sedang upayakan masalah ini agar proses bisa cepat," terang Hermanto.

Hermanto menambahkan bahwa pihak *forwarding* bisa *pressing* ke *customer*. Karena *forwarding* perlu dana *cash* juga. Tentunya hal itu akan berbeda dengan *forwarding* dengan modal besar. "Kami ini merangkul seluruh anggota SLC dengan tidak pandang besar atau kecil usaha mereka. Kami ini adalah jembatan bagi anggota," katanya.

Seperti pembentukan awal SLC, komunitas akan fokus untuk wadah pemain logistik di Surabaya dan Jawa timur. Tetapi jika ke depan nanti ada permintaan anggota untuk melebarkan sayap ke seluruh Indonesia, pihaknya akan mengikuti itu. Untuk membantu mengatasi masalah yang ada di komunitas, pelaku bisnis senior diposisikan sebagai penasihat serta didukung dengan struktur organisasi yang lengkap. Dengan demikian, masalah apa pun yang dialami anggota secepatnya bisa menemukan jalan keluar.



# TIPS MEMBERSIHKAN FILTER UDARA

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Banyak produsen filter udara untuk truk melarang membersihkan sendiri karena dengan alasan jika membersihkan sendiri tidak menjamin filter udara akan bersih. Meskipun demikian, beberapa pemilik dan bagian *maintenance* percaya bahwa membersihkan dan menggunakan kembali filter udara dapat menurunkan biaya operasional. Apakah itu 100 persen benar?

Abdul Chamid Kepala Bengkel Rambikalih Karangpilang mencoba membuka pandangan mengenai pembersihan filter udara di bengkel perusahaan. Tetapi sebelum memutuskan untuk membersihkan filter udara sendiri, harap pertimbangan fakta-fakta berikut ini.

- Tetap perhatikan usia pakai dari filter udara dan tetap tunduk pada rekomendasi produsen dengan melihat buku petunjuk dari pabrikan. Dengan memperhatikan cara membersihkan filter udara sesuai petunjuk memberikan ekstra masa pakai filter udara dan mesin kendaraan.
- Membersihkan filter udara sendiri akan sedikit mengikis lapisan penahan debu dibandingkan dengan mengganti filter udara baru. Kemampuan membersihkan dapat turun sekitar 25% setelah pembersihan pertama. Dengan kehilangan kapasitas tambahan setelah pembersihan sendiri. "Otomatis kehilangan lapisan penahan debu akan memendekkan usia pakai dari kemampuan sebenarnya. Ini artinya mengarah *maintenance* yang harus lebih sering dan bisa menambah risiko terjadinya kesalahan saat pembersihan," jelas Chamid.

- Kontaminan yang ditemui di jalan baik itu berupa partikel dan jelaga sangat sulit untuk dikeluarkan dari filter udara. Ketika filter dibuka akan tampak kotoran yang menempel. Kondisi filter seperti itu jelas sekali kemampuannya dalam menyaring sudah berkurang. Pembersihan filter hingga semua kotoran hilang kemungkinan besar akan mengakibatkan kerusakan pada media filter udara itu sendiri.
- Filter udara sekunder tidak boleh dibersihkan karena filter sekunder adalah penghalang terakhir kontaminan sebelum masuk mesin. Usia pakai filter udara sekunder setara dengan tiga kali pergantian filter udara utama atau satu tahun sekali mana saja yang mencapai dahulu.
- Penanganan ekstra untuk filter udara secara tidak sengaja dapat menyebabkan kerusakan. Penggunaan cairan *cleaner* yang tepat untuk membersihkan, sangat berpengaruh pada usia pakai filter udara.
- Umumnya bengkel resmi tidak ingin membersihkan filter udara. Karena alasan teknis, filter akan bermasalah terlalu sering dibuka dan ditutup. Sebaiknya pertimbangkan mendapatkan perlindungan filter udara yang optimal tetapi juga irit biaya penggantian sparepart ke depan.

Tetapi, jika tetap memutuskan untuk membersihkan filter udara sendiri perhatikan juga hal-hal berikut.

- Ingat, ada beberapa risiko yang terkait dengan pembersihan filter udara. Penting untuk diketahui, bahwa membersihkan sendiri sebaiknya menimbang risiko terbesar yang harus dihindari. "Sebaiknya menggunakan alat-alat khusus dan dilakukan oleh mekanik yang ahli. Jika perlu gunakan jasa bengkel khusus. Memilih bengkel bagus sama halnya dengan memilih dokter terbaik," tambah Chamid.
- Ada beberapa teknik pembersihan filter, ada yang menggunakan getaran dan udara bertekanan rendah serta vakum untuk membersihkan filter udara. Tetapi lakukan inspeksi visual terlebih dahulu sebelum membongkar filter udara.
- Meskipun pembersihan sudah dilakukan dengan cara yang benar, sebagian besar produsen filter udara tidak akan menjamin filter udara bersih 100 % kecuali ganti baru.
- Sebelum memulai membersihkan, perhatikan jika ada kerusakan pada filter dan gasket. "Tolong perhatikan, jangan terburu-buru membersihkan filter udara, cek dan ricek jika terlihat rusak saringan harus dibuang. Dan selalu bersihkan filter di area yang bersih," pesan Chamid.

## Berikut beberapa teknik teknik pembersihan filter udara yang umum dilakukan bengkel

Ada empat metode yang digunakan untuk membersihkan elemen filter udara, beberapa di antaranya dapat menggunakan kombinasi metode sebagai berikut.

### 1 Menggunakan angin bertekanan dengan atau tanpa vakum.

Selalu gunakan udara bersih dan kering pada jenis filter kering. Tekanan tidak boleh melebihi 40 PSI pada jarak yang tidak lebih dekat dari 2 inci. Arahkan udara terkompresi melalui filter dari sisi bersih. Lalu jalankan *nozzle* ke atas dan ke bawah lipatan filter sambil mengarahkan sumber vakum berlawanan dengan *nozzle*. "Artinya mengisap keluar kotoran dan menariknya dengan vakum. Jangan mendekatkan nosel hingga bersentuhan langsung dengan media filter karena filter bisa rusak," ingat Chamid. Perlu diingat, sebenarnya hampir tidak mungkin untuk menghindari masuknya debu ke sisi yang sudah bersih kecuali sisi terbuka dari filter udara ditutup rapat. Cara ini sulit diterapkan untuk pembersihan yang sudah lebih dari dua kali.

### 2 Air bertekanan

Gunakan tekanan air normal di 40 PSI tanpa *nozzle*. Arahkan air ke sisi bersih dari saringan terlebih dahulu, jalankan air ke atas dan ke bawah lipatan filter. Ulangi proses ini mulai dari sisi kotor filter. Lalu tiup dengan udara kering secara menyeluruh. Pembersihan ini harus dilakukan tidak lebih dari enam kali karena jika berlebih, media filter akan rusak. Pembersihan cara ini akan meninggalkan bekas lipatan bergelombang karena tekanan air.

### 3 Vakum

Gunakan vakum standar untuk pembersihan. Gerakkan *nozzle* vakum secara perlahan-lahan ke atas dan ke bawah pada lipatannya sisi kotor dari filter saja. *Nozzle* jangan menyentuh media filter ketika membersihkan.

### 4 Rendam dalam deterjen yang tidak berbusa

Filter pertama-tama harus dibersihkan dengan tiupan angin dari kompresor, vakum atau air. Isi wadah dengan air hangat sekitar 37-60 derajat Celcius dan deterjen. Diamkan selama 15-30 menit, goyang perlahan filter dalam larutan dan biarkan selama 10 menit. Bilas filter dengan air bersih dari sisi yang bersih sampai aliran tampak jernih. Tiup dengan udara kering maksimum 70 derajat Celcius secara menyeluruh. Pembersihan ini sebaiknya tidak dilakukan lebih dari enam kali. Jangan sepenuhnya merendam filter ke dalam larutan pembersih. Pembersihan harus dilakukan dengan menghindari kontak sisi bersih dari filter dengan air kotor bekas rendaman.

Setelah filter dibersihkan tempatkan di area yang memiliki cukup cahaya. "Periksa paking dari retakan atau tampak getas. Arahkan filter ke sumber cahaya, terawang, dan periksa dengan seksama tidak ada lubang-lubang kecil. Jika terdapat banyak lubang, artinya filter tidak bisa digunakan. Setelah dibersihkan tandai secara permanen filter dengan mencantumkan jumlah dan tanggal pembersihan," saran Chamid. Jika ingin menyimpan filter udara terlebih dahulu, gunakan polybag dan letakkan dalam kardus.

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)



Penanganan masalah sistem injeksi bahan bakar memerlukan inspeksi menyeluruh pada sistem bahan bakar

# Periksa Sistem Injeksi BBM, Atasi Tenaga Mesin Gembos

Teks : Sigit Andriyono | Foto : Giovanni Versandi

Kinerja pompa injeksi bahan bakar terkait sekali dengan kinerja mesin. Jika mesin diesel memiliki masalah pasokan bahan bakar, artinya mesin sedang mengalami masalah besar. Masalah injeksi bahan bakar adalah salah satu masalah mesin yang paling penting untuk segera ditangani. Jika mekanik perusahaan pernah mendapat keluhan dari sopir karena masalah injektor BBM, ini berarti ada masalah dalam pompa injektor bahan bakar. Hal ini berkaitan dengan kinerja mesin, dan juga bagaimana pompa injeksi bahan bakar mesin diesel bekerja.

Yoyok Chaerumanm Asisten Kepala Bengkel Sohob Wijaya membantu memberikan solusi masalah pada pompa injeksi bahan bakar yang hampir mungkin terjadi di perusahaan transportasi. Sebelum memulai penjelasannya Yoyok berbagi pengetahuan tentang apa itu pompa injeksi bahan bakar. "Apa itu pompa injeksi bahan bakar diesel? Bagaimana yang terjadi setelah solar masuk ke sistem

bahan bakar? Sederhananya, injektor bahan bakar memasok bahan bakar ke ruang bakar, dan pompa menyuntikkan bahan bakar ke dalam ruang bakar. Seperti ini alurnya, bahan bakar dikirimkan dari pompa injeksi ke ruang bakar melalui proses yang cukup sederhana. Bahan bakar bertekanan masuk ke injektor bahan bakar. Berdasarkan sinyal dari solenoid yang dikontrol secara elektrik, bahan bakar memasuki plunger, yang menyiapkan bahan bakar untuk keluar. Ketika bahan bakar meninggalkan injektor, ujungnya menyemprotkan bahan bakar dalam bentuk kabut halus," jelasnya.

**Pompa injeksi bahan bakar diesel mengalami perubahan teknologi yang memengaruhi kinerjanya pada performa keseluruhan mesin. "Mungkin sekitar 15 atau 20 tahun yang lalu pompa injektor memproses bahan bakar dalam sistem dengan tekanan 10.000 hingga 15.000 psi (*pound per square inch*). Sedangkan sekarang dengan teknologi yang lebih maju, pompa injektor bahan bakar beroperasi pada tekanan 30.000 hingga 40.000 psi, kemajuan yang sangat signifikan," kata Yoyok.**

Performa mesin diesel secara umum banyak disebabkan oleh jumlah bahan bakar yang dapat diproses oleh mesin. Pada dasarnya, mesin yang canggih dapat memproses bahan bakar dan udara lebih baik daripada mesin diesel umum. "Ini biasanya ada kendaraan diesel terbaru bisa saja truk atau mobil pribadi. Itulah salah satu alasan mengapa *turbocharger* sangat efektif dalam meningkatkan *horse power* dan tekanan internal yang lebih besar. Masalah injektor bahan bakar diesel dapat diketahui ke dua masalah yang berbeda, yaitu masalah mekanis pada *housing* injektor bahan bakar dan kualitas bahan bakar atau lebih tepatnya kurangnya kualitas bahan bakar," tambahnya. Dari dua hal itu, sejumlah masalah bisa muncul. Berikut enam masalah *fuel injector pump* yang umum terjadi pada mesin diesel.

## 1. Bahan Bakar Kotor

Pompa injeksi bahan bakar diesel yang bersih artinya injektor bahan bakar diesel bekerja optimum. "Seiring waktu, residu dapat menumpuk di sistem bahan bakar, sayang sekali jumlahnya bisa cukup banyak. Kotoran dan minyak dapat menyumbat pompa injektor. Ujung semprot di mana bahan bakar keluar dari injektor dan masuk ke ruang pembakaran sangat mungkin menjadikan tenaga mesin jadi gembos," ungkapnya.

Jika mesin pernah tersendat ketika berjalan, bisa saja pada ujung semprotan tersumbat sehingga muncul masalah dan semuanya dimulai dari bahan bakar diesel yang di bawah standar. Ini terjadi di beberapa daerah yang memiliki kualitas BBM rendah atau bisa jadi karena BBM oplosan yang tidak dibeli di SPBU.



Pengantian filter BBM perlu juga memperhatikan lama truk bekerja

## 2. Level BBM pada Tangki

Jika sopir atau pemilik kendaraan sering sekali terlambat mengisi bahan bakar dan sering menjalankan kendaraan dalam keadaan tangki hampir kosong, maka bisa juga diartikan merencanakan untuk menghancurkan *injector* pompa bahan bakar. "Itu semua ada hubungannya dengan pelumasan. Semua mesin pasti memerlukan pelumasan. Karena ada gerakan mekanis

di dalamnya. Dengan banyak bahan bakar di dalam tangki, *bearing* pompa bahan bakar menerima banyak pelumasan. Dengan tangki yang hampir kosong, sistem bahan bakar bisa dengan tiba-tiba mendorong udara tanpa solar. Jika ini sering terjadi maka *bearing* dapat dengan cepat mengalami kerusakan, yang berarti injektor bahan bakar tidak akan menerima bahan bakar pada level yang dibutuhkan seharusnya," ujarnya.

## 3. Benda Asing di Dalam Injektor

*Injector* pompa bahan bakar diesel adalah komponen dengan presisi yang tinggi. Komponen itu juga berurusan dengan sejumlah besar gerakan dan tekanan lainnya. Satu kotoran halus bisa berupa debu atau serpihan dapat menyumbat *injector*. Lebih buruk lagi, objek mikroskopis ini dapat mengganjal bukaan *injector* sehingga mekanisme yang seharusnya tertutup menjadi terbuka secara terus-menerus. Jika itu terjadi maka *injector* tidak dapat menutup, dan sangat mungkin kinerja mesin turun.

## 4. Timing Injektor yang kurang Baik

Setiap kali *o-ring fuel injector pump* rusak, maka waktu proses transfer bahan bakar akan terganggu. Hal ini termasuk kerusakan umum yang sering terjadi pada pompa injektor BBM mesin diesel, dan biasanya memerlukan penggantian pompa injeksi secara lengkap.

## 5. Kontaminasi Air

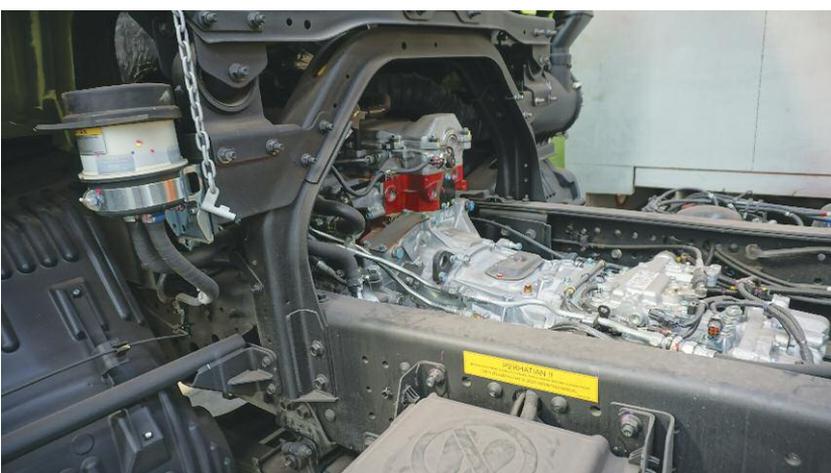
Bahan bakar diesel bersifat higroskopis yang artinya menyerap air. Oleh karena itu tidak mengherankan jika salah satu menurunnya kinerja sistem bahan bakar diesel karena kontaminasi air.

"Untuk alasan ini, jika mesin sudah lama dibiarkan tidak digunakan selama lebih dari 30 hari. Untuk menghidupkan pertama kali disarankan mengisi penuh tangki bahan bakar untuk memastikan sedikitnya jumlah ruang yang terbentuk karena udara akibat kondensasi

sasi, dan juga mengganti filter BBM lebih sering jika kendaraan jarang sekali digunakan. Karena ada truk di perusahaan yang jarang digunakan, bisa jadi karena kendaraan cadangan atau kendaraan khusus muatan berat saja," tambah Yoyok.

Air akibat kondensasi mengumpul di dinding tangki BBM dalam bentuk ruang lembab karena pengaruh cuaca panas dingin yang terjadi setiap hari. Semakin besar perbedaan suhu, semakin cepat air terkumpul. Biasanya dibutuhkan sekitar 28-30 hari untuk kondensasi terbentuk di dalam tangki bahan bakar. Kelembaban ini akan terakumulasi dalam bahan bakar dan mulai menciptakan karat dan semacam lumut di dalam tangki, dan akhirnya mencemari semua komponen sistem bahan bakar.

**“Jika terpaksa truk tidak digunakan dalam waktu lama karena sebab tertentu sebaiknya menggunakan aditif untuk solar yang mengandung zat tertentu yang mampu menstabilkan bahan bakar, dan biosida ringan untuk memperpanjang umur bahan bakar yang tersimpan dan menghambat pertumbuhan lumut,” saran Yoyok.**



Kualitas BBM berpengaruh pada kinerja mesin secara total

## 6. Flushing yang tidak Sempurna

Salah penyebab yang mungkin jarang dipresiksi bisa menyebabkan masalah pada *injector* adalah *flushing* mesin. *Flushing* biasanya dilakukan pada saat sebelum memasang komponen *fuel system* baru. "Disarankan untuk memutuskan jalur pasokan bahan bakar dari pompa dan mengaktifkan *fuel electric pump* jika mesin *support*, sambil mengumpulkan BBM dalam wadah bersih untuk melihat kondisi *fuel system*. Setelah bahan bakar terkumpul, biarkan BBM tadi mengendap dan kemudian periksa apakah ada pemisahan air atau partikel dengan cara diterawang. Tanda-tanda kontaminasi apa pun membutuhkan *flushing* yang sempurna sistem bahan bakar lengkap. Untuk *flushing* sistem bahan bakar yang baik, tangki harus dilepas, dikosongkan, dan dibilas dengan solar yang bersih. Jangan gunakan air untuk tangki BBM. Periksa ke dalam tangki apakah ada gejala karat yang terbentuk. Jika ada karat seharusnya diganti. Filter BBM juga harus diganti rutin tanpa memperhatikan apakah ada kontaminasi dalam sistem bahan bakar atau tidak. *Flushing* yang benar memang agak ribet, tetapi ini demi kinerja mesin dan masa pakai komponen dalam sistem," jelas Yoyok.

Peran penting perawatan rutin dan inspeksi teratur adalah mengurangi masalah pompa injeksi bahan bakar dengan minimal melakukan membeli bahan bakar dari SPBU terpercaya, mengganti filter bahan bakar setiap 60.000 km, menjaga level BBM dalam tangki bahan setidaknya seperempat hampir penuh.



# MEMAHAMI *DEFENSIVE DRIVING*

Teks : Sigit Andriyono | Foto : Giovanni Versandi



Mengemudi adalah bagian penting dari kehidupan hampir semua orang. Ada kalanya menyenangkan, tetapi juga bisa membuat stres dan berbahaya. Mengemudi adalah salah satu aktivitas paling berbahaya karena kecelakaan di jalan adalah salah satu penyebab kematian paling banyak setelah penyakit mematikan. Maka dari itu kecelakaan bisa dicegah dengan menumbuhkan sikap *defensive driving*.



Sebelum mengetahui apa itu *defensive driving*, kita perlu memahami latar belakang pentingnya menjadi pengemudi yang berkeselamatan. Adrianto Sugiarto Wiyono, *Senior Instructor Indonesian Defensive Driving Center* mengungkapkan bahwa budaya keselamatan di negara berkembang berbeda dengan budaya keselamatan di negara maju. "Pertama kecenderungan untuk memiliki kendaraan bermotor pribadi. Ini yang membuat lalu lintas kita menjadi padat. Keinginan orang naik kendaraan pribadi karena alasan transportasi menjadi lebih mudah. Selain itu juga didukung karena kurangnya transportasi public serta tidak didukung budaya yang kuat tentang masalah keselamatan di jalan," jelasnya.

Orang menganggap mengemudikan kendaraan itu mudah. Masalahnya berperilaku *defensive* itu yang tidak mudah. Penyebab kecelakaan adalah karena faktor manusia. "Kendaraan adalah benda mati, begitu kendaraan digerakkan risiko akan bertambah. Makin tinggi kecepatan risiko akan bertambah lagi. Selain itu, akibat pada perusahaan jika terjadi kecelakaan adalah kehilangan produksi, *down time equipment*, bertambahnya beban biaya perusahaan, kehilangan nama baik perusahaan, dan kehilangan kontrak dengan klien," kata pria yang akrab dipanggil Rian ini.

Korban kecelakaan juga bisa memberikan beban pada keluarga yang ditinggalkan. "Dampak ekonomis anggota keluarga yang terlibat kecelakaan dari survei yang dilakukan Pusat UGM dan WHO tahun 2004 ternyata 63% kecelakaan lalu lintas mengakibatkan kemiskinan pada keluarga korban. Lalu, 17% bisa kembali ke kondisi semula dan 6% bisa memiliki kehidupan lebih baik," ujar Rian.



Pembekalan materi defensive driving saat TruckMagz School

Dalam masyarakat lebih familiar mendengar kata *safety driving* dan sebagian mungkin terasa asing tentang *defensive driving*. *Defensive driving* adalah perilaku berkendara yang dapat membuat kita terhindar dari suatu masalah yang dapat disebabkan oleh diri sendiri atau orang lain. "Artinya saya selamat, orang lain juga harus selamat. Apa yang kita lakukan tidak mengganggu pengguna jalan lain. Maksudnya lebih merupakan pendekatan intelektual tentang bagaimana cara berkendara dengan aman, benar, efisien, dan bertanggung jawab. Sedangkan, *safety driving* adalah standar keselamatan dan cara berkendara yang aman dan benar ditambah dengan sikap mental positif dan kewaspadaan secara terus-menerus. *Defensive* itu berpikrinya jauh ke depan dan mengantisipasi apa yang akan terjadi. Antisipasi tidak hanya kecelakaan termasuk kendaraan siap digunakan atau tidak," tegas pria asal Trenggalek Jawa Timur ini.

Dengan bersikap *defensive* di jalan akan menjadi tantangan untuk kita selalu waspada, menjaga perilaku, mengantisipasi kondisi sekitar dari gangguan lain seperti mengantuk. Pengendara *defensive* ini adalah pengendara yang tenang, tidak mudah terprovokasi, mampu mengantisipasi kondisi lalu lintas di depannya.

Rian mengklasifikasikan faktor utama *defensive driving* menjadi tiga hal, yaitu kondisi pengemudi, karakter pengemudi, dan kondisi kendaraan.

## KONDISI PENGEMUDI

Kondisi pengemudi paling utama adalah mengontrol emosi. Semakin seseorang mampu mengontrol emosi diharapkan menjadi semakin baik. Emosi ini dalam bentuk apa pun baik sedih atau senang akan mengubah perilaku kita dalam mengemudi. "Jika dalam kondisi emosi kita berkendara, justru yang sebenarnya terjadi adalah emosi yang mengontrol kendaraan kita. Jika terjadi kondisi darurat, reaksi kita menjadi salah. Karena pikiran kita bukan di jalan," jelasnya.

Dalam kondisi pengemudi, termasuk pengelihatan dan pendengaran akan terpengaruh kondisi fisik pengemudi. Lalu gangguan fisik permanen dan gangguan fisik sementara. "Kondisi permanen artinya kita tidak ada pilihan dan harus menyesuaikan jika ingin berkendara dalam kondisi sehat. Gangguan fisik sementara seperti minum obat dengan efek mengantuk. Hal paling sering terjadi adalah kelelahan. Kelelahan bisa terjadi saat kita mengemudi jarak jauh, mengemudi di jalan yang sama dan dilakukan berulang kali, tidak peduli jaraknya. Kemudian mengemudi malam hari setelah bekerja seharian, serta baru saja makan makanan tinggi karbohidrat tanpa istirahat cukup," ungkapnya.



Peserta defensive driving training TruckMagz School di Semarang

## TIPS UNTUK MENCEGAH KELELAHAN SAAT BERKENDARA

Beristirahat 20-30 menit setiap empat jam berkendara dan tidak lebih 12 jam berkendara dalam satu hari. Truk bisa melakukan perjalanan lebih dari 24 jam. Dalam 24 jam maksimum boleh bawa kendaraan 12 jam. Jika trayek panjang sebaiknya gunakan sopir cadangan. 20-30 menit itu diharapkan tidur.

Jika memutuskan untuk istirahat mohon tidak tidur di jok sopir. Supaya tubuh tidak merekam bahwa posisi duduk boleh tidur. Dikhawatirkan rekaman tubuh tidur di jok sopir pada saat setir akan dianggap posisi tidur oleh tubuh, karena itu harus pindah dari jok sopir.

- Tidak makan makanan berkadar lemak tinggi tanpa istirahat cukup.
- Tidak mengandalkan kafein atau stimulan seperti minum kopi .
- Buka kaca, hirup udara segar atau buka saluran ventilasi udara.

## KARAKTER PENGEMUDI

Sebagai pengemudi yang bertanggung jawab kita sebaiknya tidak menjadi pengemudi yang agresif seperti cenderung ngebut, tidak memberi tanda waktu belok atau pindah lajur, membuntuti kendaraan di depan terlalu dekat, melanggar rambu-rambu lalu lintas, memaki pengguna jalan yang lain, berjalan tidak pada lajunya, memotong jalan kendaraan lain,



Peserta defensive driving training wajib mengikuti uji tulis

## KONDISI KENDARAAN

Poin ketiga adalah kondisi kendaraan. Rian menganjurkan kepada pengemudi yang akan berangkat kerja perlu melakukan inspeksi prakendara. **“Paling gampang adalah kelilingi kendaraan kita satu kali untuk cek ada tetesan oli atau hal mencurigakan dan itu berbahaya untuk kita bergerak. Kira-kira satu putaran sambil cek. Atau jika di perusahaan transportasi ada prosedur sendiri yang lebih lengkap. Untuk melakukan pengecekan bisa menggunakan dua istilah POWER/POWDER ini P untuk *petrol* artinya bahan bakar, O untuk *oil* artinya oli, W untuk *water* dalam hal ini pembersih kaca atau *coolant*, D untuk *Damage* artinya kerusakan, E untuk *Electric* artinya kelistrikan seperti lampu dan R untuk *Rubber* artinya ban. Selain itu, pengemudi juga bisa melakukan inspeksi setelah masuk ke dalam kabin dengan melihat indikator yang ada di *dashboard*,”** jelasnya.

Sebagai bagian dari *defensive driving*, kita juga perlu memperhatikan kendaraan. “Perlu diperhatikan bagaimana posisi duduk dan mengatur duduk, yaitu kenyamanan, mampu berkomunikasi dengan pengguna jalan lain, mengontrol kendaraan dengan baik,” kata Rian.

Untuk mendapatkan posisi terbaik dalam mengemudi, Rian menganalogikan kemudi sebagai jam dengan angka-angka pada posisinya. “Begitu duduk letakkan pergelangan tangan di jam 12. Jika sudah, atur sandaran punggung usahakan sebanyak mungkin menempel ke punggung. Semakin banyak badan kita menempel dengan kendaraan semakin kita tahu kondisinya karena menyatu dengan kendaraan. Jika itu sudah dilakukan, atur maju mundur kursi. Dengan cara, jika kendaraan transmisi manual coba injak pedal kopling, dan saat menginjak kaki harus ada tekukannya, jangan sampai lurus,” tambah Rian.

Rian melanjutkan, posisi tangan pada saat memegang setir ada dua pilihan, yaitu posisi 9 dan 3 atau 8 dan 4. Selama bisa menjangkau, posisi tangan 9 dan 3 bisa dilakukan karena itu posisi terbaik. Jika tidak bisa gunakan posisi 8 dan 4. "Usahakan jempol ada di luar kemudi. Hal ini untuk menghindari jika terjadi keadaan darurat jempol tidak terbentur. Selain itu, semua posisi tadi aman dari *air bag*, karena akan mengembang di antara tangan. Lalu, dapat menyalakan sein dan *wiper* dengan jari bukan dengan tangan, tangan tidak cepat lelah di posisi 9 dan 3 karena sejajar dengan jantung dan dapat mengarahkan dan mengontrol kendaraan dengan lebih baik," terang Rian.

### **BLIND SPOT**

Bagian dari manajemen keselamatan berkendara adalah memahami juga *blind spot*, yaitu keterbatasan penglihatan pada posisi mengemudi. "Ketika melihat lurus ke depan kita hanya bisa melihat 90 derajat ke kanan dan kiri. Mundur sedikit saja sudah tidak kelihatan. Maka dari itu dibantu dengan spion. Semakin besar kendaraan semakin besar *blindspot*-nya. Untukantisipasi area yang tidak terlihat dengan spion bisa lakukan dengan *head check*. Saat pindah jalur kasih sein lalu tengok sesaat untuk meminimalisasi *blindspot*," sarannya.

### **SAFETY BELT**

Sabuk keselamatan termasuk dalam rangkaian *defensive driving*. Sabuk keselamatan memberikan manfaat keamanan bagi pengendara. "Safety belt ini bukan untuk menghindari kita tilangan. Tetapi menyelamatkan nyawa pengemudi. *Safety belt* bisa mengamankan kita dari membentur setir, menabrak *dashboard*, terlempar dari kaca depan atau samping dan mempertahankan posisi duduk kita. Posisi tiga titik pengaman pada kursi adalah posisi paling kuat menopang tubuh kita. Sehingga yang dipegang adalah tulang terkuat di tubuh," tegasnya.

### **KONDISI DARURAT**

Bagian terakhir dari *defensive driving* adalah kondisi darurat. Dengan memahami kondisi darurat yang akan terjadi diharapkan bisa meminimalkan risiko kecelakaan.

### **SKID ATAU SELIP**

Keadaan kendaraan hilangnya traksi ke jalan. Bisa karena rem, kelebihan tenaga kendaraan, dan menikung.

### **PECAH BAN**

Pecah ban depan adalah paling berbahaya karena akan kehilangan kontrol kendaraan. Karena beban akan pindah ke ban yang pecah tersebut. Paling baik adalahantisipasi sebelumnya dengan cara periksa ban, apakah kekurangan angin atau tidak. Pastikan sebelum berangkat memeriksa tekanan angin yang tepat.

### **TABRAK DEPAN**

Tabrak depan bisa dihindari dengan mengetahui cara mengerem kendaraan. "Kami sarankan untuk truk lakukan pengereman *threshold*. Maksudnya pengereman tanggung. Pengereman 90% dari *full* pedal rem agar masih bisa mengendalikan kendaraan dan diarahkan ke tempat aman agar kendaraan berhenti. Jika kendaraan sudah *anti-lock braking system* tidak perlu lagi menimbang pengereman metode *pulse* atau *threshold*.

Rian berpesan kepada kita semua untuk selalu waspada. "Ketika di jalan dan mengambil sebuah keputusan maka harus siap dengan segala risikonya. Karena di jalan tidak ada istilah remedial atau mengulang waktu, maka dari itu diharapkanantisipasi sebelumnya dengan menjadi pengemudi yang *defensive*," pesannya.



# Tangki Vakum Serbaguna

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Truk tangki vakum termasuk kendaraan serbaguna. Truk yang mengandalkan tangki dan mesin pompa ini, hampir bisa digunakan di semua sektor industri mulai dari pertambangan, dinas kebakaran hingga dinas pertamanan. Dengan kemampuan hisap dan semprot dalam satu pompa, tangki vakum bisa juga dimanfaatkan dinas kebersihan untuk menyedot sampah lumpur yang terjebak di gorong-gorong jalan.

Sedangkan untuk tim pemadam kebakaran, keuntungan utama dari tangki vakum ini adalah tidak memerlukan sumber air khusus seperti hidran untuk mendapatkan air. Keuntungan operasional ini bisa memanfaatkan sumber air seperti sumur, sungai, danau hingga selokan, bahkan mengambil sumber air di rumah-rumah penduduk jika kebakaran terjadi di lokasi perkampungan yang padat.

Priyono, Kepala Produksi Master Karoseri menjelaskan, “Dengan pompa jurop yang bisa vakum dan bisa semprot, kendaraan ini bisa bekerja di mana saja. Jika mau hisap, tinggal tangki dihampakan dulu dengan tekanan tertentu. Selang ditaruh ke area yang akan divakum. Kran vakum dibuka, maka bisa langsung hisap. Sesederhana itu, tinggal atur fungsi pompa jadi hisap atau semprot karena prinsip kerjanya sama,” bukannya.

Tangki vakum mampu memberikan solusi untuk semua industri dari instansi pemerintahan, pabrik, dan tambang. Beberapa industri yang memanfaatkan tangki vakum seperti peternakan untuk membersihkan pupuk dan kotoran binatang; pembersihan tangki di kapal tanker; pengurusan *septic tank*; pemadam kebakaran dan pertambangan.

---

# FITUR TRUK TANGKI VAKUM

---

## Pompa Vakum Jurop

Pompa khusus yang memiliki fungsi vakum dan semprot yang tekanan tinggi. Kemampuan setiap truk vakum tergantung dari kapasitas tangki dan pompa jurop. "Material yang bisa divakum adalah material dalam bentuk cairan bisa berupa minyak, air atau lumpur. Untuk kendaraan vakum ini dipakai untuk pengeboran di tambang di luar Pulau Jawa. Dengan perangkat pompa jurop, truk vakum bisa bekerja untuk industri selain pertambangan," jelasnya. Pompa jurop pada tangki vakum memanfaatkan putaran dari PTO untuk diubah dalam tekanan.

---

## Tangki

Salah satu ciri khas tangki vakum adalah bulat tabung dan kedua ujungnya berbentuk cembung. "Kenapa harus cembung, plat logam yang sudah dicembungkan akan sulit sekali tertarik ke dalam atau menjadi cekung. Jika bentuknya flat atau rata pada saat dihampakan akan tertarik atau menjadi cekung. Dinding tangki ini juga di-roll, sehingga sulit sekali menjadi cekung jika terkena tekanan tinggi. Maka dari itu, tangki vakum konstruksinya tidak berbentuk kotak. Tangki pressure rata-rata konstruksinya bulat tabung seperti tangki Hi-blow dan tangki LPG. Sedikit berbeda dengan tangki BBM yang agak oval. Kapasitas tangki yang kami buat ini 10.000 liter," jelasnya. Tangki ini dibuat dari material dengan ketebalan plat 8 mm, sehingga tahan terhadap tekanan tinggi.

Setiap produksi truk tangki, pertama kali akan diterakan oleh karoseri. Tera perodik berikutnya akan dilakukan oleh konsumen pemilik kendaraan. "Pada saat tera ini kapasitas tangki akan diukur batas toleransi dari kapasitas terukur sehingga pada saat tangki diisi akan sesuai dengan kapasitas termasuk toleransinya. Setiap pembuatan tangki harus ada toleransi. Jika pada saat ditera di lembaga pengujian hasilnya kurang dari kapasitas, maka tangki harus dibongkar. Sedangkan jika kelebihan dari kapasitas tangki termasuk toleransinya maka harus dipotong. Toleransi tangki menganut aturan pemerintah," tambahnya.



## Lubang Kaca

Kaca yang dibuat dengan material khusus tahan terhadap suhu dan tekanan tertentu ini ditempatkan di bagian atas dan bawah tangki, yang berguna untuk melihat batas atas dan bawah tangki ketika diisi cairan. Operator akan memeriksa lubang kaca untuk mengetahui batas muatan yang sudah terhisap ke dalam tangki. Dengan memeriksa lubang kaca atas maka material yang masuk ke dalam tangki tidak *overload*.

---

## Manhole

Lubang untuk akses operator ketika penbersihan tangki bagian dalam. Lubang ini memiliki tutup dengan *seal* yang mampu menjaga tekanan tetap terjaga di dalam tangki.

---

## Kran Kontrol

Kran kontrol terdiri dari hisap dan semprot. Ketika difungsikan untuk semprot, kran semprot dibuka dan kran hisap ditutup, begitu pun juga sebaliknya.



## Lubang Pengurasan

Selain keluar masuknya cairan melalui pompa, jika tangki dibersihkan bisa membuka lubang pengurasan untuk mengeluarkan kotoran dari dalam tangki. Diameter *drain valve* yang digunakan disesuaikan dengan kapasitas muatan tangki.



Valve kontrol untuk fungsi vakum

## Strainer Valve

Semacam sambungan pipa yang secara mekanis memiliki fungsi seperti filter untuk menghilangkan padatan yang tidak diinginkan dari cairan dengan menggunakan elemen tertentu. *Valve* ini umum digunakan dalam *pipeline* melindungi pompa, katup kontrol, regulator, dan peralatan yang menggunakan tekanan.

*Strainer valve* sangat efektif menyaring material yang akan dibuang. Material sumbatan secara manual dibersihkan dengan menutup kran dan melepas tutup saringan. *Valve* ini mempunyai tugas utama melindungi pompa vakum dari kerusakan karena masuknya pasir, kerikil, atau kotoran lain yang tidak diinginkan.

---

## Perawatan

Perawatan yang paling penting adalah memperhatikan pompa dan oli. "Karena kendaraan ini menggunakan pompa sehingga untuk operasional yang optimum oli harus dijaga. Sering dipakai akan oli akan cepat keruh. Perhatikan juga level oli dalam tangki. Selain itu periksa juga, kebocoran pada tangki. Jika tangki vakum bocor, gejalannya adalah proses vakum memerlukan waktu yang lama dari biasanya. Artinya ada kebocoran pada *pipeline*. Vakum dan *pressure* pasti lama jika ada kebocoran. Kebocoran ini menyebabkan tekanan tangki susah dicapai meskipun RPM putaran pompa sudah dinaikkan," tambahnya.



Priyono, Kepala Produksi Master Karoseri



Kran pengurasan tangki



Lubang kaca bagian bawah

## BEBERAPA HAL YANG PERLU DIPERHATIKAN SAAT MENGGUNAKAN TANGKI VAKUM.

### Periksa bagian berikut

- 1 Pastikan reservoir oli pompa vakum penuh.
- 2 Gunakan hanya oli pompa vakum yang direkomendasikan.
- 3 Masukkan pompa vakum ke posisi netral sebelum menggunakan PTO.
- 4 Jalankan pompa vakum pada RPM yang direkomendasikan.
- 5 Periksa pengukur tekanan pompa vakum selama operasional.
- 6 Pantau pengukur tekanan untuk memastikan sistem berfungsi dengan benar.
- 7 Periksa dan bersihkan filter sebelum digunakan.
- 8 Lepaskan vakum/tekanan dari tangki setelah bongkar muat.
- 9 Perhatikan bunyi asing terdengar tidak biasa dari pompa vakum.

### Jangan lakukan beberapa hal ini

- 1 Mengoperasikan pompa vakum tanpa pemasangan katup pengaman yang benar.
- 2 Menggunakan jenis oli yang berbeda di luar rekomendasi.
- 3 Membuka *manhole* ketika fungsi vakum dijalankan.
- 4 Menggunakan oli pompa bekas.
- 5 Membiarkan pompa vakum beroperasi dengan suhu tinggi.

**FORM BERLANGGANAN**

**MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:**

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

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

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

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

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

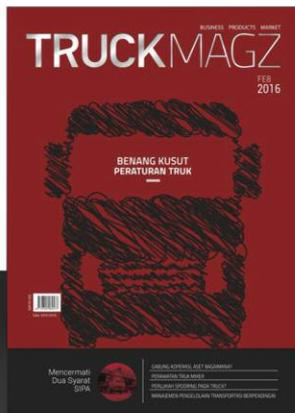
E-MAIL : \_\_\_\_\_

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)

# OTOBUS

SUPLEMEN KENDARAAN NIAGA

TREN MODIFIKASI  
**KABIN LUXURY**

KERJA SAMA DENGAN APM



SPESIALIS MODIFIKASI  
INTERIOR MEWAH UNTUK BUS

KUALITAS MENGIKUTI HARGA



# TREN MODIFIKASI KABIN *LUXURY*

Teks & Foto: *Harry Whizkid*



Interior mewah Mercedes-Benz Sprinter A2 garapan Baze

Kuatnya pertumbuhan ekonomi kelas menengah di Indonesia sejak awal 2000-an, membuat permintaan terhadap kendaraan angkutan penumpang umum dengan kualitas dan fitur interior yang biasa-biasa saja tidak lagi populer. Guna memenuhi kebutuhan perjalanan yang nyaman layaknya di rumah sendiri sekaligus untuk menjamu relasi bisnis, kalangan berduit dan juga para pengusaha menginginkan interior kabin yang lebih premium dengan segala fasilitasnya. Hal ini mendorong hadirnya rumah-rumah modifikasi yang mengerjakan modifikasi interior kendaraan.



Interior garapan BAV Auto Design di kabin Mercedes-Benz Sprinter A3

Umumnya, kebutuhan modifikasi ini dilakukan pada mobil-mobil dengan kabin berukuran jumbo termasuk mobil berjenis van seperti Mercedes-Benz Viano, Mercedes-Benz Sprinter, VW Caravelle, VW Transporter, Toyota Alphard dan HiAce, atau Hyundai H-1. Bahkan, karena alasan demi mendukung bisnis yang makin meluas, kebutuhan modifikasi interior kendaraan tidak sebatas pada mobil berjenis van, tetapi juga bus, baik bus berukuran medium dengan kapasitas angkut standar sampai 25-an orang maupun bus besar dengan daya angkut di atas 50 orang penumpang, yang sanggup dikerjakan oleh rumah produksi tertentu. Misalnya, untuk kebutuhan *roadshow* musisi untuk konser dari kota ke kota atau untuk aktivitas kampanye pimpinan partai politik.



Hasil upgrade interior Toyota Vellfire karya Lombardi Auto

## KERJA SAMA DENGAN APM

---

Di Indonesia, setidaknya ada empat rumah modifikasi yang eksis sampai saat ini melayani para pelanggannya, yakni Baze, BAV, Kin's Auto Design, dan Lombardi. Empat *brand* rumah modifikasi interior ini memiliki lokasi *workshop* di seputaran Jabodetabek dengan pelanggan yang tersebar di berbagai kota di Tanah Air. Keempatnya juga rajin mengikuti pameran otomotif akbar seperti ajang Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) dan pameran Indonesia International Motor Show (IIMS).

Baze Luxury Bus Specialist dikenal sebagai rumah modifikasi interior yang memiliki pengalaman sangat luas mengerjakan interior kendaraan, bahkan boleh dibilang sebagai salah satu yang terbesar. Layanan modifikasinya juga luas, tidak hanya mengerjakan mobil keluarga berjenis van tapi juga bus. Berbagai perusahaan baik manufaktur maupun perusahaan jasa transportasi memercayakan pengerjaan modifikasi interior kendaraannya kepada Baze, termasuk dari kalangan berduit dan partai politik. Cikal bakal bisnis Baze di industri modifikasi justru dimulai dari jasa desain interior untuk bus. Kemudian, perlahan perusahaan ini menggarap segmen mobil penumpang seperti Mercedes-Benz Sprinter, Toyota HiAce, VW Caravelle, VW Transporter, dan Toyota Alphard.

Jasa penggarapan modifikasi interior di Mercedes-Benz Sprinter A2 (4 roda), Baze mengenakan biaya mulai Rp 400 jutaan hingga tak terbatas mengikuti konsep desain, pemilihan material, serta kualitas komponen yang diinginkan konsumen. Untuk menggarap interior mobil jenis van berukuran lebih kecil seperti Toyota Hi-Ace, Baze mengenakan tarif mulai Rp 150 juta sudah mencakup ubahan pada kompartemen, televisi LCD serta kursi pijat. "Kebanyakan klien kami adalah pribadi atau perorangan, instansi perusahaan dan pemerintahan," kata Bari Setiadi, *owner* dan pendiri Baze.

Demi menjaring pelanggan baru, Baze yang memiliki *workshop* di kawasan Kranggan, Bogor, ini rajin mengikuti pameran. Seperti di ajang IIMS 2018 pada April lalu, Baze membuka *booth* dan memamerkan dua unit kendaraan dengan interior yang sudah *fully modified*, masing-masing Toyota HiAce Sprinter dan Mercedes-Benz Sprinter A2. "Apa yang kami jual *kan* barang premium *ya*. Calon pembeli yang datang ke pameran biasanya tidak langsung pesan. Melihat-lihat dulu, lalu datang lagi ke kami. Banyak *customer* kami yang datang bawa brosur lama juga dari kami," tutur Bari. Pria yang awalnya berkecimpung di bisnis *car audio* ini menambahkan, model paling laris dipesan adalah yang memakai *platform* HiAce dengan kabin luas dan fleksibel dengan *brand* yang sudah bagus dari Toyota. "Mereka *kan* mikir *resale value*, *spare parts* dan lain-lain," imbuhnya.

Pengalaman Baze yang cukup lama di proyek modifikasi interior kendaraan membuatnya dipercaya para agen pemegang merk (APM) untuk mengerjakan model *custom* pada beberapa varian kendaraan yang dipasarkan ke konsumen. "Kami sudah banyak bekerja sama dengan APM. Kami juga banyak terima orderan dari Toyota," ungkap Bari. Proyek yang baru saja dikerjakan Baze saat ini adalah menggarap *home bus* pesanan musisi kondang Iwan Fals, menggunakan *platform* Mitsubishi Colt Diesel FE 84G Bus Chassis dengan bodi yang sudah lebih dulu dikerjakan karoseri Adi Putro, Malang. "Permintaan dia, kabinnya bisa digunakan untuk latihan sambil nyanyi bareng dengan teman-temannya. Unit sudah selesai kami garap selama satu bulan," ujar Bari.

Rumah modifikasi lainnya yang saat ini makin berkibar namanya adalah BAV Luxury Auto Design. Sebagaimana Baze, BAV juga membidik kalangan orang berpunya yang menginginkan interior mobilnya tampil *luxury* untuk membuat nyaman di setiap perjalanan, sekaligus menghadirkan citra prestise. Selain menggarap modifikasi interior untuk van, BAV juga mengerjakan pesanan modifikasi untuk bus seperti Mercedes-Benz Sprinter. Untuk setiap hasil garapannya, BAV mengutamakan kenyamanan interior mobil dengan menawarkan kemewahan yang berkelas. Klien yang datang umumnya menginginkan modifikasi interior yang mampu menghadirkan kabin yang sangat premium dengan privasi maksimal, untuk mendukung aktivitas harian pemiliknya yang selalu aktif dengan jadwal yang padat, baik saat ingin bersantai bersama keluarga maupun saat menjamu relasi bisnis.



Salah satu garapan BAV Luxury Auto Design terekspos di booth Mercedes-Benz pada pameran Indonesia International Motor Show (IIMS) 2018, yang menampilkan satu unit Mercedes Sprinter A3 dengan interior yang di-*setting* untuk ruang bersantai sekaligus buat kebutuhan *meeting* dengan fasilitas HDMI dan WiFi. Kabin dilengkapi dengan kursi elektrik berlapis kulit dan fitur memijat, audio video dengan kualitas *surround system* berfitur layar sentuh, *smart LED TV* 43 inci dan interior dengan *finishing* beraksen kayu. "Saat Sabtu dan Minggu, pemiliknya bisa bersantai bersama keluarga nonton film, karaoke bersama, makan dan beristirahat," ungkap Iranidya, *Marketing Manager* BAV Luxury Auto De-

sign. Untuk kerapian pesanan, BAV mengerjakan semua pesanan klien secara *hand made*.

Pemain lainnya yang saat ini juga sukses menggaet pasar di segmen ini adalah Lombardi Auto Indonesia. Rumah modifikasi yang mengelola *workshop* di kawasan Pusat Niaga Terpadu Daan Mogot ini sedang fokus memasarkan produk terbarunya, Lombardi Rear Seat Entertainment (RSE) yang khusus diaplikasikan untuk kabin Toyota Alphard dan Vellfire. "Lombardi RSE berfokus pada peningkatan kualitas kabin Alphard dan Vellfire tanpa sedikit pun mengurangi komposisi tempat duduk yang sudah ada," kata Andrew Laksana, *owner* Lombardi Auto Indonesia.

Lombardi RSE merupakan varian produk modifikasi interior baru dari Lombardi Auto setelah sebelumnya merilis Lombardi Allegra yang ubahan interior kabinnya lebih ekstrem. Andrew menjelaskan, klien yang memilih modifikasi interior Lombardi RSE tetap bisa mendapatkan kenyamanan kabin untuk lima orang di mobil Toyota Alphard atau Vellfire-nya, namun tetap menghadirkan aura kemewahan interior khas garapan Lombardi. Karenanya, Lombardi RSE lebih membidik segmen keluarga.

Andre menjelaskan, Lombardi RSE hanya bisa diaplikasikan pada Toyota Alphard dan Vellfire produksi tahun 2015 ke atas. Dengan biaya Rp 200 jutaan, klien sudah mendapatkan *upgrade* kabin mencakup pemasangan *retractable* 24 inci IPS *screen* dengan televisi digital, *retractable glass with magic window* dan *intercom* yang sepenuhnya bisa dikontrol melalui menu layar sentuh dari kabin di bagian belakang pengemudi. Lombardi Auto sanggup menggarap interior Vellfire dan Alphard dengan aplikasi Lombardi RSE sebanyak 10 unit per bulan mulai Juli 2018 ini.





## SPESIALIS MODIFIKASI INTERIOR MEWAH UNTUK BUS

Nama Baze Luxury Bus Specialist layak disebut sebagai spesialis modifikasi interior mewah untuk bus. Ini karena tak terhitung banyaknya perusahaan dan instansi serta individu yang memercayakan penggarapan modifikasi interior kendaraannya ke Baze. Ada yang digunakan untuk keperluan pribadi, kebutuhan internal perusahaan atau instansi, ada juga yang untuk disewakan sebagai bus mewah.

Berdiri tahun 2000, proyek pertama Baze adalah menggarap modifikasi interior bus wisata Symphonie milik Perusahaan Otobus (PO) Nusantara, Kudus, pada tahun 2005. Pelanggan yang pernah memanfaatkan jasanya antara lain PO Arjuna Samba (Cikarang), armada Griya Mlampah milik PO Seven Dream (Jember), armada Metropolitan Luxury Bus pesanan PO Metropolitan (Majalengka), Bakrie Kalila, RS Luxury Home Bus pesanan pengusaha Rudi Sinambela, TRAC Super Luxury VIP Bus pesanan TRAC, Krisna Bali, Blue Bird Premium Alpha Bus pesanan Blue Bird, Weha One pesanan White Horse Group, dan lain-lain. Baze juga mengerjakan pesanan bus premium untuk instansi pemerintah seperti Kementerian Hukum dan HAM, Pemkot Palembang serta *project* bus mewah untuk kebutuhan kampanye beberapa partai politik.

Selain menggarap jasa modifikasi interior bus dan van mewah, Baze juga mengageni pemasaran kursi elektrik berlapis kulit untuk penyandang disabilitas merek Welcab. Produk kursi elektrik yang dilengkapi fitur *reclining seat* dengan *adjustable headrest* dan *braking system* ini, bisa dipasang pada kabin mobil jenis van seperti Alphard atau Sprinter.

## KUALITAS MENGIKUTI HARGA

Kin's Auto Design saat ini menjadi salah satu rumah modifikasi yang dikenal namanya dan menjadi rumah modifikasi yang patut diperhitungkan. Kiprahnya di dunia modifikasi interior kendaraan membuatnya dipercaya banyak klien untuk merombak tampilan kabin standar menjadi lebih mewah. Rumah modifikasi yang rajin mengikuti berbagai pameran otomotif berskala besar ini boleh dibilang merupakan spesialis modifikasi interior pada mobil-mobil jenis van. Seperti VW Caravelle, VW Transporter, Hyundai H-1, Mercedes-Benz Viano, Toyota Alphard, dan HiAce. Interior hasil garapannya juga terbilang rapi dan apik serta mewah. Seperti yang dipamerkan di ajang pameran otomotif skala internasional pada April lalu, Kin's Auto Design menampilkan modifikasi interior Toyota HiAce, dari kabin bawaan pabrik yang biasa-biasa saja berubah menjadi kabin dengan aksesoris premium.

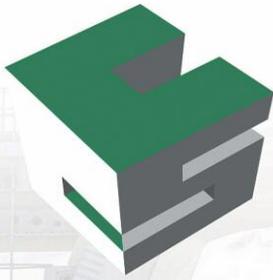
Menurut *Head of Marketing* Kin's Auto Design, Dedy Aseli, pihaknya memberikan jaminan 'ada harga, ada kualitas' untuk setiap mobil kliennya yang ingin dimodifikasi sesuai permintaan. Soal kualitas, hasil garapan rumah produksinya berani diadu dengan kompetitor. Misalnya untuk kabin Toyota HiAce, Kin's Auto Design sanggup membuat modifikasi menjadi Royal VIP Lounge. Kursi standar diganti dengan kursi VIP yang spesifikasinya sudah versi elektrik dengan ukuran lebih lapang dan berlapis kulit. Kabin juga bisa dilengkapi minibar untuk menghadirkan minuman berkualitas seperti *wine*. Disiapkan juga konsol untuk *coffee maker*, *mini cooler*, televisi LED 15 inci di bagian plafon, serta fitur audio untuk memanjakan perjalanan. Kin's Auto Design juga memodifikasi bagian lantai dengan mengaplikasikan karpet kualitas terbaik. Harga satu unit HiAce dengan *full modification* semacam ini, Kin's Auto Design membanderolnya seharga Rp 1,7 miliar.

Dalam mengerjakan interior, Kin's Auto Design menerapkan standar pekerjaan mencakup *standard set* dengan *console*, partisi untuk sekat antara ruang pengemudi dan kabin belakang, serta dua buah kursi elektrik VIP dengan harga mulai dari Rp 200 juta. Namun Kin's Auto Design juga siap memenuhi kebutuhan modifikasi interior yang lebih mewah lagi, dengan tingkat kerumitan lebih tinggi untuk kliennya. Dedy menegaskan, Kin's Auto Design tidak mengerjakan eksterior mobil. "Kami hanya bermain di modifikasi khusus interior dan tidak mencakup eksterior mobil," ujarnya.

 <p><b>KADIN</b> Kompleks Perkantoran Majapahit Permai Blok B 21-23, Jl. Majapahit No. 18-20 10160, , Gambir, Central Jakarta , (021) 3808091</p>	 <p><b>ORGANDA</b> Wisma PMI, Jl. Wijaya 1 No. 63, Kebayoran Baru, , Petogogan, Jakarta Selatan Telp. (021) 72793530</p>	 <p><b>ASOSIASI LOGISTIK INDONESIA</b> Kementerian Perdagangan RI Lantai 7, Jalan M.I. Ridwan Rais No. 5, Gambir, Jakarta Telp. 021-386 3936</p>	 <p><b>APTRINDO</b> Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464</p>
 <p><b>MITSUBISHI FUSO</b> PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta 021 - 489 1608</p>	 <p><b>ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA</b> Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 - 650 1000</p>	 <p><b>KORLANTAS POLRI</b> Jl. MT Haryono Kav. 37-38, Jakarta Selatan, 12770 (021) 7989702</p>	 <p><b>DUNEX</b> Jl. Agung Karya 7 No.1, Tanjung Priok, Jakarta (021) 6511137</p>
 <p><b>SUPPLY CHAIN INDONESIA</b> Taman Melati B1/22, Pasir Impun, Bandung 40194, Telp. +62 22- 7205375 HP/WA. +62 821 1515 9595</p>	 <p><b>PUNINAR LOGISTICS</b> Jl. Raya Cakung Cilincing Km.1,5 021 - 460 2278</p>	 <p><b>PT SHELL INDONESIA</b> Talavera Office Park, Lantai 22-26 Jl. TB Simatupang Kav. 22 - 26 Telp. 031- 75924700</p>	 <p><b>ALFI</b> PERKANTORAN YOS SUDARSO MEGAH BLOK A/8, JL. YOS, SUDARSO NO.1 TANJUNG PRIOK JAKARTA UTARA, JAKARTA 14320 - INDONESIA TELPON : +62 21 4391 2283/84 FAX : +62 21 4391 2285, WEBSITE : ILFA.OR.ID</p>
 <p><b>ASPERINDO</b> Ruko Grand Bintaro Blok A5, Jalan Bintaro Permai Raya, Bintaro, Jakarta (021) 7351627</p>	 <p><b>BADAN NASIONAL SERTIFIKASI PROFESI</b> <b>BADAN NASIONAL SERTIFIKASI PROFESI</b> Jl. Letjen MT Haryono Kav. 52, Jakarta Selatan, (021) 7992685</p>	 <p><b>PT HYUNDAI OTO KOMERSIAL INDONESIA</b> Artha Graha Building 7th floor Jl. Jendral Sudirman Kav. 52-53, Jakarta 12190 Telp. 021-5140 1592 / Fax. 021 5140 1591</p>	 <p><b>Mercedes-Benz</b> <b>PT HARTONO RAYA MOTOR</b> JL. DEMAK NO.166-170, GUNDIH, BUBUTAN, SURABAYA / Telp. (031) 5311306</p>
 <p><b>PT POS LOGISTIK INDONESIA</b> Gedung Pos Ibukota (GPI) Lt. 4 Jl. Lap. Banteng Utara, Pasar Baru, Sawah Besar, Jakarta 10710, (021) 34832552</p>	 <p><b>PT ASTRA INTERNATIONAL - UD TRUCKS SALES OPERATION</b> Jl. DANAU SUNTER SELATAN BLOCK O/5, SUNTER II, JAKARTA UTARA 14350 EMAIL : MARKETING@UDTRUCKS.ASTRA.CO.ID TELPON : 021-6508008 / FAX : 021-6508005</p>	 <p><b>BG INDONESIA</b> <b>BG INDONESIA</b> PD. KARYA PRIMA UTAMA Ruko Golden Boulevard Blok R-45 Jl. Pahlawan Seribu, BSD City, Serpong Tangerang Selatan , Telp. 021-53163250</p>	 <p><b>BADAN PENGELOLA TRANSPORTASI</b> <b>JABODETABEK</b> Jl. MT. Haryono Kav.45 -46, Jakarta Selatan Telp. (021) 22791412</p>
 <p><b>IDDC</b> PT. Pesona Mitra Abadi Jalan Tanjung Barat, B1 No. 19, Jakarta Selatan (021) 78844212</p>	 <p><b>MASTER KAROSERI</b> Jl. Pakal 1, Surabaya 60196 Telp. 031-7413008</p>	 <p><b>PT. TATA MOTORS INDONESIA</b> Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8 Suite 801A-B Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA, Pondok Pinang Jakarta Selatan 12310, Telp.021-2932 8041</p>	 <p><b>PT. RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA</b> Jln. Letgend Sutuyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-8531668</p>



UBM



# CONCRETE SHOW

SOUTH EAST ASIA | INDONESIA

**19-21 September 2018**

Jakarta International Expo

**BUILD YOUR  
CONCRETE FUTURE**



THE **ONLY** DEDICATED EVENT FOR  
**CONCRETE & CONSTRUCTION**  
INDUSTRY IN THE REGION

Co-located with

Media Partner

**CONSTRUCTION  
INDONESIA 2018**



**TRUCKMAGZ**

**BOOK YOUR SPACE EARLY FOR PREMIUM POSITIONING**

For more information :

✉ [nieke.budiman@ubm.com](mailto:nieke.budiman@ubm.com)  
+62 21 2930 5959

✉ [septi.maulana@ubm.com](mailto:septi.maulana@ubm.com)  
+62 21 2525 320

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

# 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)