

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

MARCH
2018



**TUMPANG TINDIH
REGULASI**



Edisi 45 / IV / 2018

**PAJAK HARAPAN
KHUSUS ANGKUTAN**



PRIMADONA SEGMENT QUARRY

MEMILIH PELUMAS TRUK

DUAL TIRE MATCHING

RETAIL LOGISTICS

VISITOR PROFILE

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

EXHIBITOR PROFILE

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

● ITSCS 2017 IN FIGURES



www.transport-supplychain-logistics.co.id

SEE US AT #ITSCS2018





Sinkronisasi Regulasi, Mungkinkah?

Pemerintah daerah (Pemda) mulai dari tingkat provinsi hingga kabupaten/kota seolah berlomba-lomba menciptakan produk-produk regulasi sendiri. Hal ini pun memicu tumpang tindih peraturan, sementara regulasi dari pemerintah pusat kerap tidak sinkron dengan daerah. Salah satunya izin bongkar muat yang masih diterapkan di beberapa daerah, salah satunya di Provinsi Banten. Padahal perizinan ini merupakan produk lawas dari UU Nomor 14 Tahun 1992 Tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan terdahulu, dan peruntukan sebenarnya lebih kepada pendekatan rekayasa lalu lintas saat itu.

Kesan arogan dari pihak Pemda juga tercermin dari peraturan yang diterbitkannya untuk membatasi pergerakan angkutan barang di jalan-jalan utama kota kekuasaannya. Hanya lantaran kebandelan para pemain batu bara yang truk angkutannya kerap berseliweran di dalam Kota Palembang, muncullah Peraturan Wali Kota No.59 Tahun 2011 Tentang Pengaturan Rute (Jaringan Lintas) Mobil Barang Dalam Kota Palembang yang menyatakan

bahwa jalan-jalan utama di Kota Palembang ditutup bagi kendaraan angkutan barang mulai pagi hari pukul 06.00-09.00 WIB dan pukul 15.00-21.00 WIB. Sedangkan Pelabuhan Palembang sendiri berada tepat di dalam Kota Palembang. Alhasil, rute pengiriman barang kebutuhan pokok masyarakat di Provinsi Sumatera Selatan jadi terhambat akibat aturan tersebut.

Begitu pun mengenai KIR yang masih berbeda-beda di tiap wilayah. Di tingkat provinsi seperti di Kota Pekanbaru misalnya, untuk *dump truck* dengan tinggi bak 180 cm sudah pasti tidak akan lulus uji KIR. Namun jika melakukan uji kelaikan kendaraannya di tingkat kabupaten seperti Siak atau Rokan Hilir, uji KIR bisa lulus. Pemerintah melalui Kementerian Perhubungan diharapkan lebih tegas dan fokus untuk mengatasi praktik-praktik seperti ini, sementara menunggu Keputusan Menteri Perhubungan Nomor KM 69 Tahun 1993 Tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan yang harus segera direvisi demi kemaslahatan para pelaku industri *trucking* Indonesia.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

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

Fotografer
Giovanni Versandi

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Kontributor Ahli
Zaroni

Accounting
Evi Kumala Putri

Sirkulasi
Muhammad Abdurohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

TUMPANG TINDIH REGULASI / 45

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #45

Laporan Utama

- 06 HAK OTONOMI, PICU TUMPANG TINDIH REGULASI
- 10 KEPUTUSAN MENTERI PERLU REVISI
- 14 ATURAN MENYULITKAN PERGERAKAN ARUS BARANG
- 18 ANGIN SEGAR PERMENDAGRI
- 22 KECURANGAN KIR MASIH TERJADI
- 26 DUKUNG KEBIJAKAN YANG MERAPIKAN BISNIS

Liputan khusus

- 30 PEBISNIS TRUK MINTA TARIF PAJAK KHUSUS
- 34 EMPAT PPN BEBANI PENGUSAHA ANGKUTAN
- 38 TRUK 6X4 RIGID, JADI PRIMADONA DI SEGMENT QUARRY

Market Review

- 42 RETAIL LOGISTICS
- 48 MARUNDA CENTER TERMINAL
- 52 SRIKANDI DIAMOND MOTORS
- 56 UPDATE DATA GAIKINDO JANUARI – DESEMBER 2017

Rantai Pasok

- 58 SIBA PROMOTER

Leader interview

- 62 INDEKS HARGA TRUK BEKAS

Fokus Diler

- 64 DUAL TIRE MATCHING

Data Gaikindo

- 70 MEMILIH PELUMAS TRUK

Profil Bisnis

- 74 TRUK BOKS KONSER

Bursa Truk

- 78 ASOSIASI PERUSAHAAN BAN VULKANISIR INDONESIA

Dunia Ban

- 82 ISUZU GIGA TERBARU SEGERA HADIR DI GIICOMVEC 2018

Variasi

- 84 MENEROPONG POTENSI PASAR BUS PARIWISATA

Truk Special

- 88 PEMINAT BANYAK NAMUN PERIZINANNYA PANJANG

Komunitas

ATPM Update

Otobus

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



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

Hak Otonomi Picu Tumpang Tindih Regulasi

Banyaknya Peraturan Daerah (Perda) yang merefleksikan sistem otonomi daerah di Indonesia disinyalir menjadi salah satu penghambat kinerja logistik Tanah Air. Biaya logistik tinggi boleh jadi merupakan salah satu akibat dari banyaknya Perda yang terkesan tumpang tindih dengan aturan dari pemerintah pusat. Terkait bisnis angkutan truk barang seperti kartu izin usaha (KIU) dan izin bongkar muat (IBM) terhadap angkutan barang umum, yang dianggap bertentangan dengan UU No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan (LLAJ).



Kemudian ada pula surat izin penyelenggaraan angkutan barang (SIPA) yang masih mensyaratkan penggunaan izin undang-undang gangguan atau Izin HO (*hinder ordonantie*) yang sejatinya sudah tidak relevan saat ini. Menurut Ketua Umum DPP Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) Gemilang Tarigan, bentuk perizinan yang saling tumpang tindih itu semisal SIPA dan KIU yang berdampak membebankan pihak pemilik usaha angkutan truk barang. “Izin usaha *trucking* kami ini sudah punya SIPA, jadi tidak perlu lagi ada KIU,” kata Tarigan.

Menurut Ketua DPD Aptrindo Jateng Chandra Budiwan, perda bermasalah ini terjadi karena aturan yang berlaku di daerah. “Jadi bagaimana perda itu ada sebagaimana daerahnya tergantung pada otonomi daerah masing-masing. Muncul aturan lama tetapi ada aturan baru yang masih berlaku. Ada beberapa aturan seperti izin HO ini yang masih berlaku di daerah. Aturan lama masih berlaku meskipun ada aturan baru yang sudah menggantikan. Menurut saya, mereka ini tidak menggunakan aturan hukum tata negara,” ujar Chandra.

Sejatinya pemberian izin HO ini memang merupakan kewenangan masing-masing pemerintah daerah, sesuai Pasal 2 ayat (1) Peraturan Menteri Dalam Negeri (Permendagri) No. 27 Tahun 2009 tentang Pedoman Penetapan Izin Gangguan di Daerah. Selanjutnya pada Pasal 7 ayat (1) Permendagri No.27 Tahun 2009 menyatakan bahwa pemberian izin HO merupakan kewenangan bupati/wali kota. Sehingga dalam praktiknya, pemberian izin UU Gangguan ini dapat berbeda di setiap daerah, tergantung pada perda di masing-masing tempat.



Deny Kusdyana. Kasubdit Angkutan Barang Ditjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan

Pendapatan Asli Daerah

Menanggapi reaksi dari pemilik armada dan pengusaha angkutan truk barang, pemerintah pusat dalam hal ini Kementerian Perhubungan kembali menegaskan bahwa pihaknya tidak berniat mempersulit perizinan terkait usaha angkutan barang. “Jadi di Kementerian Perhubungan itu hanya ada izin penyelenggaraan yang kategorinya sebagai perizinan bersifat teknis dan operasional.

Artinya, menyangkut hal-hal yang berkenaan persyaratan teknis seperti misalnya terkait dengan aspek keselamatan dan keamanan, dan keselamatan di sini konteksnya adalah kelayakan kendaraannya,” kata Deny Kusdyana, Kasubdit Angkutan Barang Ditjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan.

Terkait otonomi daerah yang disinyalir menjadi salah satu penghambat kinerja logistik sehubungan dengan kegiatan angkutan barang guna mendukung pendistribusian logistik, Deny pun tidak bisa menyalahkan pemerintah daerah. Menurutnya, dengan adanya otonomi daerah membuat setiap daerah harus menghidupi dirinya sendiri, sehingga semua orientasinya sebisa mungkin berkontribusi pada pendapatan asli daerah (PAD)-nya masing-masing.



Gemilang Tarigan.

Ketua Umum DPP Aprindo

“Sebenarnya memang terkait dengan izin angkutan ini sifatnya harusnya lebih teknis. Memang ada beberapa persepsi khusus untuk angkutan, ada izin khusus, yaitu izin usaha angkutan tetapi ada juga izin usaha perdagangan atau SIUP yang akhirnya jadi dobel-dobel. Sebenarnya di UU No. 22 Tahun 2009 izin usaha angkutan sudah tidak dikenal. Ini memang menjadi perdebatan juga karena dalam praktiknya memang masih ada yang menerapkan izin usaha angkutan itu, sementara di kami sudah tidak pakai lagi izin usaha angkutan itu, cukup pakai surat izin usaha perdagangan (SIUP) karena di situ juga ada klausul yang menyatakan bahwa boleh berupaya di bidang transportasi dan itu saja sudah cukup sehingga dishub (pemerintah provinsi, kabupaten/kota) tidak usah mengeluarkan izin-izin yang lain lagi,” kata Deny.

Memang faktanya di lapangan tidak sesimpel yang dibayangkan, karena di Provinsi DKI Jakarta dan sebagian wilayah Jawa Barat masih mengharuskan truk untuk mengantongi KIU sebagai syarat operasional armada dan wajib diperpanjang setiap satu tahun sekali. “Terutama di Jakarta, truk akan dikandangin kalau tidak bisa menunjukkan KIU saat beroperasi meskipun dokumennya lengkap,” ujar Tarigan. Kewajiban memiliki KIU ini, kata Tarigan, diatur dalam Pergub DKI Jakarta No.57 Tahun 2014 Tentang Kewenangan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP) terutama perizinan di bidang perhubungan. Dikutarkan pula melalui Surat Keputusan (SK) Gubernur DKI Jakarta No.1024 Tahun 1991 yang mengamanatkan setiap kendaraan umum harus memiliki KIU atau kartu pengawasaan (KP). “Aturan ini sudah tidak ada lagi dalam UU No. 22 Tahun 2009 tentang LLAJ, dan tidak ada satu pun pasal yang mewajibkan perlunya KIU,” katanya.

Berdasarkan informasi Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi DKI Jakarta, memang masih banyak perizinan yang seakan membatasi ruang gerak para pengusaha *trucking* di wilayah Ibu Kota negara ini. Seperti Kartu Izin Usaha (KIU), Kartu Izin Operasi (KIO), Kartu Pengawasan (KP) yang didalamnya terdapat persyaratan yang mesti dipenuhi. Di antaranya seperti izin penyelenggaraan angkutan dalam trayek/tidak dalam trayek, surat tanda uji kendaraan (STUK/KIR), STNK plat kuning, BPKB, dan kartu izin usaha (KIU)/kartu izin operasi (KIO)/kartu pengawasan (KP) terdahulu jika perpanjangan. Termasuk akta pendirian perusahaan dan SK Pengesahan yang dikeluarkan oleh Kemenkumham (PT dan yayasan), Kementerian Koperasi (koperasi), Pengadilan Negeri (CV).

“Kami di daerah sebenarnya juga memprotes terkait hal ini dan Pemprov Riau juga pernah menyatakan soal aturan-aturan terkait otonomi daerah. Mereka bilang kalau pemerintah pusat bilang apa *ya* itu kan urusannya pemerintah pusat. Sejak adanya otonomi daerah, kalau bicara pungli itu sudah tidak ada, itu tidak benar juga, malah semakin gede, cuma bagi kami pengusaha angkutan mau bagaimana lagi daripada repot-repot kendaraan nanti ditilang atau dikandangin lebih baik kami kasih Rp 1 juta-Rp 2 juta daripada pusing. Toh kami juga salah kenapa tidak melengkapi surat-suratnya,” kata Mansudin, Bendahara DPD Aprindo Riau.



**PT. INDORETREADING
AND TIRE SERVICES**

TOTAL BIAYA BAN TINGGI? KAMI SOLUSINYA!!!



BIAS 6X

RADIAL 4X

RETREAD
FORKLIFT

ITMS® *Integrated Tire Management Solutions*

Lebih Hemat **40%**

SATU-SATUNYA
RETREADER BERSERTIFIKASI
ISO 9001:2008



ISO 9001:2008 Cert. No.: 69789

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

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



KEPUTUSAN MENTERI PERLU REVISI

Teks: *Antonius Sulisty*

Foto: *Giovanni Versandi*



Penyelenggaraan angkutan barang khususnya yang menggunakan moda transportasi darat, sejauh ini belum ada payung hukum yang dapat menguatkan eksistensi bisnis *trucking* Tanah Air. Pihak Kementerian Perhubungan (Kemenhub) di bawah komando Direktorat Jenderal Perhubungan sudah beberapa kali melakukan koordinasi dengan para pemangku kepentingan di bisnis angkutan barang, mulai dari pemilik barang dan pihak transporter. “Memang masih ada beberapa hal yang menjadi pro dan kontra. Sebab sebenarnya sampai saat ini data terkait pergerakan angkutan barang ini informasinya tidak optimal. Artinya, tidak ada satu pun instansi atau lembaga yang tahu persis tentang pergerakan barang, terutama barang umum maupun kendaraannya,” kata Deny Kusdyana, Kepala Subdirektorat Angkutan Barang, Direktorat Angkutan dan Multimoda Kementerian Perhubungan.

Khusus angkutan barang khusus, menurut Deny, karena perizinannya diterbitkan oleh Kemenhub maka masih dapat terpantau jumlah serta asal dan tujuannya ke mana, sehingga masih dapat dipetakan. “Sementara barang umum, andalan kami sebenarnya ada di jembatan timbang yang fungsinya sebagai alat pengawasan, pencatatan, sekaligus alat penegakan hukum di situ. Tetapi posisinya sekarang, jembatan timbang itu sendiri baru berpindah dan menjadi kewenangan pemerintah pusat sesuai UU Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintahan Daerah, di mana sebelumnya dikelola oleh masing-masing provinsi,” ujarnya.

Terkait KM 69 Tahun 1993 Tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan yang sejatinya sudah harus disesuaikan dengan kondisi yang ada saat ini. “Undang-undangnya juga sudah berubah pakai UU Nomor 22 Tahun 2009 kemudian PP-nya juga sudah berubah dengan PP Nomor 74 Tahun 2014 Tentang Angkutan Jalan. Sementara Keputusan Menterinya masih 1993 dan belum diubah, jadi sudah tidak sesuai lagi dan banyak yang sudah tidak sesuai kondisi di lapangan. Sejak 2017 yang lalu kami sempat dua kali melakukan FGD dengan *stakeholder* untuk mendapatkan masukan, kebetulan saat itu diadakan di Jawa Tengah sehingga lingkungannya masih sebatas di Jawa Tengah. Kemudian juga dilakukan dalam kegiatan subdirektorat angkutan barang yang terkait angkutan barang khusus. Sehingga masih ada keterbatasan dalam mendapatkan masukan dari para *stakeholder* terkait di angkutan barang secara keseluruhan,” ucap mantan Kepala Seksi Terminal Penumpang Subdirektorat Terminal Angkutan Jalan, Direktorat Prasarana Perhubungan Darat ini.

Memasuki tahun 2018 ini, menurut Deny, pihaknya akan melakukan pemantapan di internalnya, kemudian dilanjutkan dengan melibatkan *stakeholder* yang lebih luas, setelah itu baru akan difinalkan. "Berdasarkan masukan dari para *stakeholder* memang salah satu hal yang mengemuka adalah terkait dengan tarif. Tarif ini sesuai UU No.22 Tahun 2009 terkait angkutan barang memang mengacu pada mekanisme pasar, artinya tarif ini merupakan kesepakatan antara pengguna jasa dan transporter. Tetapi di lapangan mungkin pengawasan terhadap industrinya juga masih belum optimal sehingga persaingan tarif yang kita dorong kompetitif justru banyak yang tidak sehat," ujarnya.

Memang praktiknya, tidak jarang para pelaku usaha angkutan barang dipaksa oleh pemilik barang untuk memperbanyak muatannya demi menyalahi tarif angkutannya. "Padahal hal tersebut justru akan menguntungkan satu pihak saja, yaitu si pemilik barang, karena dia lebih leluasa untuk mengatur harga. Sehingga antartransporter ini saling banting harga sehingga pengawasan dan pengendaliannya menjadi susah. Memang seharusnya tarif itu minimal ada batas bawah tetapi barang yang diangkut ini kan bermacam-macam, jadi kadang-kadang tata cara muat dsb. juga berpengaruh terhadap tarif angkutannya. Tetapi apa pun itu kalau pemerintah harus mengatur demi kebaikan kenapa tidak, seperti yang ada di angkutan penumpang," kata Deny.

Selain merujuk masalah tarif angkutan barang, kata Deny, langkah merevisi KM 69 Tahun 1993 ini juga untuk pengendalian data angkutan barang, yang kemudian akan dipadukan dengan sistem informasinya termasuk sanksi yang sementara ini hanya fokus kepada pengemudi angkutannya saja. "Memang dalam UU faktor pengemudi juga menjadi perhatian penting, dan kami acuannya kepada UU Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan. Sejauh ini memang kami belum bisa menjangkau pemilik kendaraan dan pemilik barang, yang sebenarnya si pemilik barang maupun pemilik kendaraan juga harus punya tanggung jawab terkait angkutan barang ini. Memang di PP Nomor 74 Tahun 2014 Tentang Angkutan Jalan sudah ada yang namanya perjanjian pengangkutan, di mana di dalamnya terdapat surat muatan yang seharusnya merupakan dokumen yang harus ada pada kendaraan ketika beroperasi. Sehingga petugas Dishub tidak hanya memeriksa buku uji KIR, tetapi juga mesti memperhatikan surat muatan ini untuk mengetahui muatan apa saja yang diangkut serta lokasi asal dan tujuannya ke mana sehingga jelas," ujar pria ramah ini.

BERBASIS DATA

Pelaksanaan revisi Keputusan Menteri Perhubungan Nomor KM 69 Tahun 1993 Tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan dilandasi beberapa hal. Pertama, adanya Undang-undang (UU) Nomor 22 Tahun 2009 Tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, serta Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 74 Tahun 2014 Tentang Angkutan Jalan. Kedua, tahun 1993 telah diberlakukan kebijakan deregulasi, di mana perizinan angkutan barang dihapus kecuali untuk angkutan B3 (Bahan Berbahaya dan Beracun) dan angkutan alat berat yang mengacu pada KM 69 Tahun 1993. Ketiga, sebelum tahun 1993 perizinan angkutan barang umum tidak berbasis *database*, sehingga tidak relevan untuk kegiatan operasional saat ini yang mengutamakan data dan informasi.

“Secara esensi, KM 69 Tahun 1993 Tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan yang sudah tidak sesuai dengan kondisi di lapangan saat ini sebenarnya harus berbasis data dan kami inginnya mempunyai data angkutan barang. Tetapi memang terkait dengan masalah pengendalian angkutan barang ini umumnya memang harus melalui izin, namun izin itu juga sudah tidak populer dan kami coba menghindari adanya izin yang terlalu banyak. Bagaimana cara mengendalikan angkutan barang tanpa melalui izin? Satu-satunya cara melalui pengawasan, misalkan di jembatan timbang. Tetapi masalahnya sekarang adalah tidak semua lokasi jembatan timbang ini terkoneksi dengan pusat. Kalau dahulu saat dikelola oleh provinsi sudah bisa terkoneksi dengan pusat mungkin tidak ada masalah, tetapi tidak semua provinsi melakukan pembenahan di bidang teknologi informasi pada jembatan timbang yang dikelolanya. Sehingga hanya beberapa provinsi yang punya data tentang angkutan barang secara digital. Artinya, kami ingin lebih bisa mengendalikan angkutan barang terutama di barang umum, kalau di barang khusus memang sudah terdeteksi melalui perizinannya yang masuk ke Kementerian Perhubungan. Untuk barang umum satu-satunya cara pengendaliannya ya harus di jembatan timbang,” kata Deny.

Selain itu, revisi KM 69 Tahun 1993 ini juga dilatarbelakangi kondisi di mana teknologi truk saat ini sudah berkembang sebegitu pesatnya dengan performa yang jauh lebih tinggi dibanding era 1990-an. Kemudian faktor pertumbuhan kawasan industri dan produksi yang merupakan dampak dari peningkatan jumlah kebutuhan barang akibat pertumbuhan penduduk di Indonesia serta pemanfaatan teknologi informasi secara masif sejak satu dekade lalu di Tanah Air yang berdampak pada kebutuhan data secara *real time* bagi para *stakeholder*, kreditur, pelanggan, pesaing, *supplier*, karyawan, dan pihak pengusaha *trucking* di internalnya.



ATURAN MENYULITKAN PERGERAKAN ARUS BARANG

Teks: Antonius Sulistyio / Foto: Giovanni Versandi

Pengusaha angkutan barang kerap berhadapan dengan banyaknya aturan teknis terkait operasional truk di lapangan, yang dipicu oleh peraturan atau kebijakan tiap-tiap daerah mulai dari provinsi sampai kabupaten/kota. Paling kentara adalah persoalan tilang di jalan dengan dalih menyalahi aturan melintas di jalan, KIR, atau pembatasan jam operasional kendaraan angkutan barang. Terkait masalah jalan, Ketua Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Banten, DPD Syaiful Bahri buka suara. "Terkait hal ini saya lebih mengangkat masalah jalan nasional dan jalan bukan nasional karena masih banyak aturan terkait jalan ini yang tumpang tindih. Seperti kami tidak boleh melintas di dalam kota padahal itu sebenarnya adalah jalan nasional. Beberapa aturan terkait jalan ini yang tidak sinkron antara pusat dan daerah, karena sering kali di jalan nasional diterapkan aturan dari pemerintah daerah dan bukan peraturan nasional," kata Syaiful.

Senada dengan Syaiful, Wakil Ketua Aprindo DPD Sumatera Selatan (Sumsel) Bujung Eden mengeluhkan kondisi serupa. "Saat ini kami pengusaha angkutan barang yang tergabung dalam Aprindo Sumsel memang masih konsentrasi di distribusi barang dari dan ke pelabuhan, karena angkutan di pelabuhan ini masih belum memadai dan masih kekurangan unit angkutan barangnya. Kami sama-sama tahu kalau pelabuhan ini berada di dalam Kota Palembang, sementara Perwali (Peraturan Wali Kota) Nomor 59 Tahun 2011 Tentang Pengaturan Rute (Jaringan Lintas) Mobil Barang Dalam Kota Palembang menyatakan bahwa jalan-jalan utama di Kota Palembang ditutup bagi kendaraan angkutan barang. Mulai pagi hari pukul 06.00-09.00 WIB kemudian pada sore hari mulai pukul 15.00-21.00 WIB. Sedangkan jalan-jalan utama ini merupakan akses utama menuju ke pelabuhan, sehingga jam kerja kami hanya berkisar lima-enam jam," ujar Bujung.

Bujung mengatakan, munculnya Perwali No.59 Tahun 2011 di Kota Palembang lantaran dipicu aktivitas bongkar muat batu bara. "Karena aspek dari kebandelan kawan-kawan pemain batu bara itulah maka muncul peraturan ini, dan pihak Dishub Kota Palembang juga tidak memahami bahwa sebenarnya itu kan spesifikasi khusus dan tempat-tempat yang mereka tuju juga berbeda dengan yang kami tuju. Karena bongkar muat batu bara hanya dilakukan di pelabuhan khusus dan itu tidak di dalam kota. Angkutan di pelabuhan Kota Palembang ini mengangkut sembilan bahan kebutuhan pokok termasuk material penting untuk pembangunan seperti semen, keramik, termasuk pupuk untuk pertanian. Semua bahan ini yang dibutuhkan oleh masyarakat umum dan itu yang kami angkut, sedangkan batu bara tidak dikonsumsi secara umum," katanya.

Syaiful juga mengeluhkan masalah terkait aturan saat masuk masa libur panjang atau libur nasional, yang menurutnya tidak terlalu efektif untuk kelancaran arus distribusi logistik nasional. "Contoh ketika larangan libur nasional karena ada hubungannya dengan *demurrage* di pelabuhan. Tetapi yang terjadi, Ditjen Perhubungan Darat mengeluarkan larangan operasional truk tanpa berkoor-

dinasi dengan Ditjen Perhubungan Laut. Sehingga percuma juga peraturan itu dikeluarkan, truknya hanya bisa mutar-mutar saja di dalam kawasan pelabuhan karena tidak bisa keluar," ujar pria murah senyum ini.

Sedangkan kinerja di pelabuhan Palembang, menurut Bujung, tidak seirama dengan niat Pemerintahan Presiden Jokowi untuk memperlancar arus distribusi logistik nasional antarpulau termasuk masalah *dwelling time* di pelabuhan. "Menurut instruksi dari Presiden Jokowi, pelabuhan itu harus beroperasi 24 jam selama tujuh hari. Artinya kalau 24 jam per tujuh hari itu tidak boleh ada pembatasan operasional termasuk untuk kendaraan angkutan barangnya dari dan ke pelabuhan. Tetapi di sini kami tidak dapat melaksanakannya karena pembatasan jam operasional pada jalan-jalan utama di Kota Palembang untuk melintas," ucapnya.

Menurut Bujung, permasalahan yang saat ini sedang disorot oleh RI-1 salah satunya terkait kelancaran arus distribusi barang atau logistik. "Pelindo sudah diperintahkan beroperasi 24 jam selama tujuh hari, sementara kelancaran operasional pada jalur pendistribusiannya tidak mendukung sehingga menghambat kinerja distribusi logistik

juga. Kalau terkait barang impor, kondisi ini juga akan memicu *dwelling time* yang cukup tinggi," kata Bujung.

Sementara itu, terkait aturan pembatasan operasional angkutan barang libur nasional, menurut Syaiful, tidak perlu dipaksakan di daerah yang memang tidak banyak terkena imbas kepadatan arus lalu lintas. "Aturan libur nasional yang sering tidak sinkron dengan peraturan di daerah. Sebab tidak semua daerah terkena imbas dari kepadatan arus lalu lintas saat liburan. Mungkin bisa diterapkan di jalur-jalur mulai dari Jakarta sampai ke Brebes yang memang jalur terpadat saat libur panjang atau hari raya, tetapi di daerah lain yang tidak terlalu terpengaruh sebaiknya tidak membatasi jam operasional untuk truk barang. Ini kan sifatnya kondisional, dan di surat edaran Kementerian Perhubungan juga biasanya dicantumkan pernyataan kondisional itu. Jadi menurut saya aturan di daerah harusnya mengikuti aturan dari pemerintah pusat. Ini yang juga memberatkan kami pengusaha angkutan barang, karena kami harus meminta surat rekomendasi khusus agar tetap dapat beroperasi saat masa libur yang ujungnya kami harus mengeluarkan dana sekian rupiah. Hal ini tidak efektif untuk proses pendistribusian logistik nasional," ujarnya.

Oknum Penegak Hukum

Perizinan yang sudah tidak populer di kalangan pengusaha angkutan barang pada dasarnya mesti dihilangkan. Namun praktiknya, masih banyak oknum mengatasnamakan penegak hukum yang selalu mengincar pergerakan truk angkutan barang di wilayahnya. Salah satunya adalah masalah izin bongkar muat yang secara esensi sudah tidak ada dalam UU Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan yang berlaku saat ini. "Izin bongkar muat ini memang masih ada di wilayah Banten. Contoh, kami mau bongkar di Pandeglang tapi ditanyain izin bongkar muatnya dari Pemerintah Kabupaten (Pandeglang) sementara truknya dari Cirebon, ini kan merepotkan kami juga," ujar Syaiful.

Sebenarnya izin bongkar muat ini mengacu kepada UU yang lama, yaitu UU Nomor 14 Tahun 1992 Tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan terdahulu. "Tetapi kenyataannya memang di daerah orientasinya itu tadi, mana yang mungkin menguntungkan maka dimanfaatkan oleh oknum karena banyak sekali masyarakat yang tidak paham tentang hal ini," kata Deny Kusdyana, Kasubdit Angkutan Barang Ditjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan. Deny menjelaskan bahwa izin bongkar muat yang dahulu diterapkan dengan mengacu pada UU No.14 Tahun 1992 itu pun sebenarnya lebih kepada pendekatan rekayasa lalu lintas. "Jadi bukan merupakan satu dokumen khusus yang harus ada di kendaraan, tetapi dibutuhkan kalau misalkan ada kendaraan yang ingin menaikkan atau menurunkan barang di lokasi-lokasi

yang kemungkinan bisa menimbulkan kemacetan atau mengganggu arus lalu lintas. Istilahnya dia harus permissi terlebih dahulu kepada Dishub setempat kalau mau melakukan bongkar muat di lokasi tersebut. Kalau saat ini masih ada praktik di daerah yang mempersoalkan izin bongkar muat ini maka itu hanya oknum. Masyarakat dalam hal ini harus berani menegadukan hal ini dan berani adu argumen karena dasar hukum UU-nya tidak ada," ujarnya.

Kemudian masalah KIR. Syaiful mencontohkan pada pengalaman yang dialaminya belum lama ini. "Kasus yang saya alami di Rawa Buaya, Cengkareng, Jakarta Barat sebulan yang lalu. Buntut trailernya mati (KIR) dan langsung ditahan, dikandaging. Kalau mau keluar, harus keluar uang Rp 5 juta. Saya tidak mengerti aturannya seperti apa karena tidak jelas dasar hukumnya juga. Praktik ini tidak hanya di Jakarta tetapi banyak di daerah lain seperti itu. Padahal sebenarnya dikasih surat tilang sudah cukup, kenapa harus ditahan kendaraannya? Ini ujung-ujungnya kan jadi pungli. Masalah KIR ini yang banyak dikeluhkan karena memberatkan pengusaha angkutan barang, juga karena hal ini tidak ada dasar hukumnya," kata Syaiful.

"Saya minta tolong semua regulasi di daerah harus sinkron dengan pusat, kalau Perda atau Pergub tidak sinkron dengan UU atau Permen maka menurut saya itu gagal demi hukum karena acuannya tetap kepada aturan yang lebih tinggi. Mungkin barangkali soal otonomi daerah yang



Syaiful Bahri

Ketua Aptrindo DPD Banten

menjadi salah satu masalahnya. Ke depannya saya harapkan ada koordinasi antara pihak-pihak terkait yang memang ada hubungannya dengan masalah *trucking* supaya tidak menjadi rancu seperti sekarang ini," kata Syaiful.

Bujung juga berharap supaya aturan pembatasan jam melintas di jalan Kota Palembang lebih fleksibel. "Harapan kami bukan lantas minta dibebaskan dari pembatasan jam melintas karena jalur ini berada di dalam Kota Palembang, tetapi pembatasan jam melintas ini jangan terlalu mempersempit operasional truk pengangkut barang di pelabuhan yang notabene merupakan bahan-bahan kebutuhan pokok. Oke waktu *crowded* itu jam 06.00 pagi waktu anak-anak pergi sekolah dan jam masuk kantor karyawan, tetapi tidak mungkin sampai molor sampai jam 09.00 WIB. Paling tidak dibatasi sampai jam 08.00 pagi karena karyawan dan pegawai negeri sudah masuk kantor pada jam tersebut. Kemudian pada sore hari, jam 15.00 WIB itu kan belum jamnya pulang kantor, paling cepat jam 17.00 baru pulang. Mohon ditinjau ulang aturan ini," ujarnya.



FITUR RUNNER TELEMATICS DARI MITSUBISHI FUSO MENGONTROL BISNIS DALAM SATU Genggaman

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), authorized distributor kendaraan Mitsubishi Fuso di Indonesia, memperkenalkan fitur baru yang mejadi standarisasi dari setiap produk Mitsubishi Fuso. Fitur yang bernama Runner Telematics ini merupakan sistem berbasis web dan aplikasi digital yang dapat diakses melalui personal computer, laptop, tablet, dan mobile phone.

KTB memperkenalkan Runner Telematics pada ajang GIICOMVEC 2018 dan menjadi penanda dari sebuah era baru, yaitu "New Era of Professionalism" yang menjadi milestone perjalanan Mitsubishi Fuso di Indonesia.

Perkembangan teknologi digital saat ini banyak mempengaruhi perilaku bisnis yang memaksimalkan internet dan aplikasi digital dalam mendukung bisnis konsumen. Sesuai dengan taglinenya "Bisnis Makin Profesional", Runner Telematics hadir untuk menyesuaikan diri dengan kebutuhan konsumen yang semakin tak dapat terpisahkan dari penggunaan gadget dan internet dalam kelancaran bisnis mereka.

Melalui Runner Telematics, konsumen dengan mudah melakukan monitoring kendaraan lebih efisien dan efektif. Selain itu system ini terintegrasi dengan diler yang dapat membantu konsumen untuk

pengawasan kendaraan seperti jarak tempuh dan masa penggunaan yang bermanfaat untuk service reminder serta penawaran peremajaan, dan terintegrasi dengan KTB yang menyediakan layanan komunikasi non-stop melalui 24 Hours Call Center dan Live Chat Messenger yang dapat diakses di dalam Runner Telematics.

Beragam fitur dan manfaat dapat dirasakan konsumen dengan menggunakan Runner Telematics, yang tidak hanya berfungsi sebagai GPS.

Pertama, sistem ini dapat digunakan sebagai job order planning, yaitu perencanaan kerja (driver, vehicle, routes dan area). Contoh, manajer operasional PT ABC bertugas mengelola pengiriman barang. Dengan Runner Telematics, ia dapat menentukan tujuan dan rute, menentukan kendaraan, dan menentukan sopir.

Kedua, Runner Telematics dapat digunakan real time monitoring, yaitu mengetahui lokasi, situasi, dan status perjalanan kendaraan. Konsumen dapat mengawasi aktivitas kendaraan setiap waktu: mengetahui lokasi saat ini, mengetahui status penggunaan kendaraan dan pengemudi (kecepatan, bahan bakar, dsb.), serta status perjalanan kendaraan.

Ketiga, Runner Telematics bermanfaat sebagai vehicle management, yaitu pengaturan penggunaan dan perawatan kendaraan. Konsumen dapat menerima tanda peringatan terkait kendaraan membutuhkan perawatan. Konsumen bisa memeriksa jadwal dan jenis perawatan serta melakukan booking service ke diler melalui Runner Telematics.

Keempat, Runner Telematics bermanfaat sebagai driver management, yaitu pengaturan penugasan pengemudi. Konsumen dapat melakukan evaluasi performa pengemudi. Dalam sistem ini bisa diketahui data rapor pengemudi, sehingga jika dibutuhkan, konsumen bisa mengikutsertakan pengemudi yang bersangkutan untuk mengikuti program Driving Clinic yang rutin diselenggarakan KTB dan Diler.

Kelima, Runner Telematics bermanfaat sebagai report/evaluation, yaitu laporan dan analisa terkait pengoperasian kendaraan. Konsumen melakukan analisa untuk perbaikan aktivitas transportasi seperti analisa keaktifan penggunaan kendaraan, analisa penggunaan bahan-bakar, rute dan cara berkendara pengemudi, dan menyiapkan rencana perbaikan.

Hal penting lainnya, Runner Telematics menyediakan fitur komunikasi non-stop melalui 24 Hours Call Centre di nomor telepon 021-47899200, dan juga Live Chat Messenger yang dapat diakses melalui system Runner Telematics. Fitur ini akan melayani konsumen non-stop 24 jam setiap harinya baik itu technical support maupun emergency assistant.

Runner Telematics sudah tertanam pada setiap produk Mitsubishi Fuso keluaran 2018, yang menjadi fitur standar.



ANGIN SEGAR PERMENDAGRI

Teks : Anton/Citra/Sigit

Peraturan Menteri Dalam Negeri (Permendagri) No. 5 tahun 2018 tentang Penghitungan Dasar Pengenaan Pajak Kendaraan Bermotor dan Bea Balik Nama Kendaraan Bermotor Tahun 2018 membawa angin segar bagi pengusaha angkutan umum. Secara umum pengenaan Pajak Kendaraan Bermotor (PKB), Bea Balik Nama Kendaraan Bermotor (BBN-KB) untuk angkutan umum dan orang mengalami penurunan. Dasar perhitungan pengenaannya diatur dalam pasal-pasal sebagai berikut.

Pada Pasal 4 ayat 2 berbunyi, penghitungan dasar pengenaan PKB sebagaimana dimaksud berdasarkan perkalian dari dua unsur pokok, yaitu nilai jual kendaraan bermotor (NJKB) dan bobot yang mencerminkan secara relatif tingkat kerusakan jalan dan/atau pencemaran lingkungan akibat penggunaan kendaraan bermotor.

Diikuti pasal 5 ayat 3 yang berbunyi NJKB sebagaimana dimaksud dijadikan dasar pengenaan BBN-KB. Penurunan nilai pajak tampak jelas jika dibandingkan dengan lampiran Permendagri No 72 tahun 2016 dan lampiran Permendagri No. 5 tahun 2018.

Pada pasal 9 dijelaskan besaran pengenaan PKB dan BBN-KB untuk kendaraan umum orang dan barang. Ayat 1 menyebutkan pengenaan PKB untuk kendaraan bermotor angkutan umum orang ditetapkan sebesar 30 persen dari dasar pengenaan PKB. Lalu ayat 2, pengenaan BBN-KB

untuk kendaraan bermotor angkutan umum orang ditetapkan 30 persen dari dasar pengenaan BBN-KB.

Pada ayat ketiga berbunyi, pengenaan PKB untuk kendaraan bermotor angkutan umum barang ditetapkan sebesar 50 persen dari dasar pengenaan PKB. Ayat keempat, pengenaan BBN-KB untuk kendaraan bermotor angkutan umum barang ditetapkan 50 persen dari dasar pengenaan BBN-KB.

Sedangkan, pengenaan pajak kendaraan bermotor khususnya angkutan umum barang ada perbedaan implementasi di daerah. Erik perwakilan Aptrindo DPD Kalimantan Barat mengatakan praktiknya mengenai PKB dan BBN-KB di daerahnya tidak ada kendala. Lain halnya dengan Mohammad Coya, Koordinator ALFI Wilayah Maluku, Maluku Utara, dan Papua Barat yang menilai dasar penetapan PKB dan BBN-KB untuk angkutan umum barang di daerahnya belum sinkron. "Menurut data

kami perda tersebut belum mengacu pada Permendagri No. 101/2014 karena ditetapkan tahun 2013," katanya.

Perihal balik nama kendaraan Erik berkomentar, "Kadang perusahaan-perusahaan angkutan ini merasa dirugikan oleh yang punya angkutan perorangan. Karena yang punya angkutan perorangan, membeli armada dari luar Pulau Jawa dan mereka bawa ke sini tanpa balik nama, tetap memakai plat yang dari awal mereka beli. Jadi risiko yang paling besar adalah dari persaingan usaha." Sementara Ariel Wibisono Wakil Ketua Bidang Angkutan Aptrindo DPD Jatim lebih menyoroti pencantuman nama sendiri pada perusahaan yang bergabung dengan koperasi. "Boleh mencantumkan nama sendiri di STNK. Aturan ini tidak ada perubahan, koperasi ini kan secara sah menaungi mereka. Tetapi pembayaran yang ditakutkan jika gabung koperasi lalu mau menawarkan masuk ke pabrik bagaimana? Di sini tetap boleh pakai nama perorangan. Koperasi ini kan menjadi sarana perusahaan kecil untuk masuk. Ini agar bisa menyelesaikan masalah izin," terangnya.

Ariel menambahkan, "Untuk urusan pajak meskipun gabung dengan koperasi tetap memakai internal dengan nama sendiri-sendiri. Cuma ini sebagai badan hukumnya saja, bentuk koperasi. Sehingga pajak seperti STNK melekatnya tetap pada perusahaan masing-masing. Karena itu, peraturannya ikut perda. Ada aturan daerahnya sendiri-sendiri karena tergantung otonomi daerahnya," jelasnya.



Ariel Wibisono

Wakil Ketua Bidang Angkutan
DPD Aprindo Jatim

Menyoal kendaraan angkutan barang plat hitam yang masuk koperasi, Ariel berpendapat, belum tentu plat hitam masuk koperasi lalu jadi plat kuning. Bisa juga tetap dengan plat hitam atau bisa jadi kuning. Kalau plat kuning pakai nama koperasi, ini yang mungkin mereka sekarang tidak mau. Karena kalau sudah berubah nama jadi koperasi bagaimana pencatatan dengan internalnya? Lalu mau tawarkan kerja sama dengan perusahaan *customer* dengan nama koperasi bagaimana? Karena ini bisa merembet ke urusan perdata. Jadi koperasi ini untuk menaungi dan memfasilitasi perusahaan yang bergabung, supaya lebih legal. Misalkan mau menggunakan naungan itu sebagai plat kuning dan plat hitam terserah pemilik perusahaan.

Ariel melanjutkan, "Kendaraan plat kuning itu cuma pajak saja lebih murah. Kemungkinannya juga kecil sekali orang yang beli truk baru lalu gabung koperasi. Karena mereka plat hitam saja cukup. Kalau perusahaan yang levelnya *business-to-business* sudah pasti minta angkutannya plat kuning. Perusahaan *customer* sekarang pasti menfilter. Ini seperti halnya profesional dan non-profesional. Masalah mereka ada di modal. Unit kendaraan jumlahnya kecil pasti manajemen yang *on call*, pas ada kendaraan dan perlu uang maka hubungi *customer*. Tetapi kalau PT, *customer* yang panggil. Mereka yang mengajak kerja sama. Otomatis badan hukumnya PT. Kami tanpa disuruh sudah pengusaha kena pajak

sehingga kami bisa dipotong 2%. Plat hitam mana mau dipotong 2%, apalagi masih memungut Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Secara hitung-hitungan bisnis, *customer* yang rugi. Kami tidak bisa memotong 2% berarti kami harus mengakuinya sebagai biaya. Maka dari itu banyak yang tidak mau."

Erik juga sependapat dengan Ariel, untuk profesionalisme terkait plat hitam dan kuning. "Kalau kami mau berbisnis di wilayah pelabuhan, kami diharuskan menggunakan plat kuning. Jadi manfaatnya memakai plat kuning adalah kami mengikuti aturan," katanya.

TruckMagz Raih Gold Winner

Majalah Minat Khusus Terbaik



Ratna Hidayati menerima penghargaan IPMA 2017

TruckMagz dinobatkan sebagai **GOLD WINNER** :

***THE BEST SPECIAL INTEREST LOCAL
MAGAZINE THE 9TH INDONESIA PRINT
MEDIA AWARD 2017***

di Padang (7/2). Penghargaan ini berhasil dipertahankan *TruckMagz* selama empat tahun berturut-turut sejak majalah bagi pelaku bisnis transportasi angkutan barang ini terbit. Ratna Hidayati selaku Pemimpin Redaksi *TruckMagz* menerima penghargaan itu yang diserahkan oleh Ketua Dewan Pertimbangan Serikat Perusahaan Pers Pusat Basril Djabar.





Kecurangan KIR masih Terjadi

Teks : Citra

Terkait pelaksanaan KIR, Wakil Ketua Bidang Angkutan DPD Aprindo Jatim Ariel Wibisono mengatakan potensi praktik kecurangan di tempat KIR sudah tidak bisa dilakukan. Menurutnya, saat ini PKB tidak bisa menerima kendaraan yang overdimensi dan aturan mengenai batas toleransi telah ditetapkan. Bahkan menurutnya, praktik KIR titipan di wilayah Jawa Timur sudah tidak bisa dilakukan. Meski demikian, menurutnya ketatnya pelaksanaan uji KIR tidak berarti menghalangi pemilik kendaraan tukar-menukar komponen kendaraan.

Menurut Ariel, kemungkinan praktik curang dalam KIR sudah sangat kecil. Karena, sikap *customer* yang selektif memilih rekan untuk mempercayakan barang mereka ke perusahaan angkutan membuat praktik KIR menjadi berkurang. Beberapa pertimbangan *customer* dalam memilih rekanan adalah kejelasan izin PT beserta badan hukum dan kejelasan buku KIR. "Kalau *ngakali* KIR pasti biaya lebih besar. Ini tentang profesionalisme saja dan mereka yang *ngakali* ini tidak mungkin menangani *customer* yang besar-besar," imbuhnya.

Hal senada juga disampaikan Chandra Budiwan, Ketua DPD Aptringdo Jateng. Chandra melihat minimnya praktik kecurangan KIR dari segi biaya. Ia menilai biaya pengujian KIR kendaraan tidak terlalu mahal dan relatif wajar sehingga praktik curang dalam pengujian KIR justru membuat harga pengujian kendaraan menjadi kian mahal. "Tidak marak beredar KIR curang di sini, tetapi yang saya paham adalah KIR palsu. KIR dilakukan di luar wilayah. Tetapi praktik seperti ini akan merugikan pengusaha sendiri jika kena operasi gabungan. Karena KIR resmi ada *barcode* yang langsung terkoneksi dengan pusat data. Jadi jelas KIR palsu ini tidak akan lolos saat *scan barcode*," katanya.

Di wilayah Padang, Sumatera Barat, sampai sejauh ini belum ditemukan masalah. Yurnalis, Ketua DPD Aptringdo Sumatera Barat mengatakan bila praktik curang di tempat uji KIR sudah tidak terjadi. Menurutnya, pemilik kendaraan di wilayahnya tidak ragu untuk membawa kendaraan mereka ke tempat uji KIR. Karena umumnya sebelum membawa ke tempat uji KIR, pemilik kendaraan selalu mengupayakan untuk membenahi hal-hal yang dirasa dapat menjadi penyebab kegagalan dalam pengujian.

Sementara di wilayah Riau, Bendahara DPD Aptringdo Riau Mansudin tidak secara jelas menyebutkan adanya praktik curang dalam pengujian KIR. Namun, ia menyayangkan bila terdapat perbedaan implementasi standar dan aturan mengenai KIR yang masih berbeda-beda di tiap wilayah. Meski demikian, ia mengaku bila kendaraan yang melintas di wilayahnya masih dapat beroperasi meski tanpa KIR. "Di tingkat provinsi seperti di Kota Pekanbaru, misalkan untuk *dump truck* tinggi baknya 180 cm dan itu aturannya tidak boleh maka KIR-nya tidak akan keluar kalau di Pekanbaru. Tetapi kalau uji KIR-nya dilakukan di Kabupaten Siak atau di Kabupaten Rokan Hilir, atau di Kabupaten Rokan Hulu itu KIR-nya bisa lulus. Tetapi kalau panjang kendaraan itu memang di mana pun tidak ada toleransi kalau bicara *dump truck*," kata Mansudin.

Di Kalimantan Barat, sampai hari ini permasalahan yang ditemui di wilayah itu adalah penambahan jumlah kendaraan per tahun yang membuat proses KIR menjadi cukup lama. Sedangkan untuk praktik kecurangan hanya ditemukan di luar perkotaan. Sedangkan untuk wilayah kota, peluang dalam melakukan praktik kecurangan masih kecil dan bahkan hampir tidak mungkin. "Mungkin ada oknum di uji KIR yang memfasilitasi dan ada perusahaan angkutan yang mendukung. Terkait kelayakan kendaraan masih rendah, ya karena fisiknya tidak dibawa langsung pada saat uji KIR. Hal semacam inilah yang menjadi penyebab kecelakaan di jalan," kata Erik Mahendra Pratama, Bendahara Aptringdo DPD Kalbar.

Permasalahan yang sama juga dikemukakan oleh Muhammad Coya, Koordinator ALFI Wilayah Maluku, Maluku Utara, dan Papua Barat. Menurutnya, praktik curang, seperti KIR titipan, masih banyak terjadi di daerah yang minim pengawasan. Praktik pemberian sejumlah uang kepada petugas penguji untuk memuluskan proses KIR ditenggarai masih ada karena masih banyak ditemui kendaraan angkutan umum yang secara kasat mata semestinya tidak lolos uji KIR namun bisa beroperasi. Menurutnya, sebelum melakukan praktik curang, pemilik kendaraan yang akan uji KIR akan menghubungi petugas yang dikenal untuk menginformasikan bahwa ada kendaraannya

yang akan diuji. “Setelah mendapat informasi dari pemilik kendaraan, petugas tersebut akan membantu mempercepat dan melancarkan pengujian dengan imbalan sejumlah uang,” ungkapnya.

Menanggapi adanya kecurangan dalam uji KIR, Kepala Unit Pengelola Pengujian Kendaraan Bermotor (PKB) Cilincing, Bernad O. Pasaribu mengatakan bila saat ini pengujian kendaraan di Cilincing Jakarta sudah menggunakan sistem yang terintegrasi. Data kendaraan yang didapat berdasarkan pada hasil uji mekanik. Menurutnya, praktik kecurangan sudah tidak mungkin terjadi karena pelaksanaan uji KIR di wilayahnya sudah tidak ada campur tangan perorangan.

Sedangkan untuk praktik kecurangan yang terjadi di daerah, Bernad enggan berkomentar karena tidak tahu mekanisme pelaksanaan uji KIR di daerah. Meski demikian, ia menyatakan bila praktik kecurangan semestinya sudah tidak bisa terjadi karena dasar pelulusan kendaraan yang diujikan aturannya sudah baku dari pusat. Sedangkan untuk masalah beda penafsiran itu ia pikir tidak ada karena semua mengikuti SRUT.

“Saat ini yang fokus kami lakukan adalah terus melakukan perbaikan layanan dan untuk mengurangi kecurangan, yang kami lakukan adalah dengan menggunakan sistem terintegrasi. Jadi yang menguji adalah alat, bukan orang lagi karena teknologi sudah canggih. Misal tes rem, dilakukan tes *brake*. Kalau *brake* kondisinya baik, ya, lulus. Kalau tidak baik, kami terpaksa tidak meluluskan,” terangnya.

Bernad melihat munculnya kasus-kasus kecurangan disebabkan karena adanya kemalasan pemilik angkutan yang enggan direpotkan urusan KIR. Selain itu, pemilik kendaraan merasa kurang yakin bila kendaraan mereka layak jalan. Selain menggunakan teknologi, pengawasan terhadap pelaku kecurangan dalam uji KIR telah diantisipasi dengan adanya penin-

dak di lapangan yang terdiri dari Dinas Perhubungan, Polri, dan TNI.

Bernad menyayangkan apabila ada pemilik kendaraan yang takut mengujikan kendaraannya hingga menempuh praktik curang. Karena menurut dia, penentuan kelulusan kendaraan tidak didasarkan pada usia kendaraan, melainkan pada kelayakan kendaraan. “Kami tidak mempermasalahkan usia kendaraan. Selama kendaraan itu terawat dengan baik dan memang ketika diuji oleh alat kami bisa lulus, tetap akan kami luluskan. Bahkan kami juga memberikan banyak toleransi selama bukan hal yang fatal dan mendesak memengaruhi keselamatan. Kami pun juga memberi waktu satu bulan untuk uji ulang apabila dinyatakan tidak lulus,” katanya.

APTRINDO DPD DKI JAKARTA SIAPKAN KIR SWASTA

Untuk mengatasi masalah-masalah yang terjadi pada uji KIR, Aprindo DKI Jakarta telah menggagas pembangunan layanan KIR swasta. Rencananya pihak yang akan dilibatkan sebagai rekanan adalah Technischer Überwachungsverein (TÜV) dari Jerman. Ketua Aprindo DPD DKI Jakarta, Mustadjab Susilo Basuki, mengatakan bila pihaknya telah melakukan *joint venture agreement* dengan TÜV Rheinland. "Kami memungkinkan sekaligus mengajak teman-teman Aprindo untuk masuk dalam kolaborasi kepemilikan saham di PT Truckindo Jaya Bersama sebagai perusahaan yang dibangun oleh Aprindo. Karena dari sisi bisnisnya harus dikelola oleh satu entitas perusahaan, makanya kami bangun PT Truckindo Jaya Bersama," kata Mustadjab.

Selain untuk bisnis, pembangunan fasilitas KIR swasta tersebut dinilai mampu menangani permasalahan KIR di wilayah DKI Jakarta, terutama dalam hal mengatasi kepadatan. Ia juga menuturkan, pertumbuhan kendaraan di wilayah Jakarta, terutama truk, tidak sebanding dengan jumlah tempat pengujian. Penumpukan kendaraan di

lokasi uji KIR dan proses yang lama inilah jadi penyebab kemalasan pemilik kendaraan mengujikan kendaraannya. Selain itu, lamanya antrian juga dinilai dapat mengurangi produktivitas pemilik kendaraan.

Mustadjab menargetkan pembangunan layanan KIR swasta bakal rampung pada akhir 2018 dan langsung bisa beroperasi. Lokasi awal direncanakan akan berada di daerah Rorotan Babek (Jakarta Timur) sekaligus sebagai *pilot project* ini. Setelah itu akan dikembangkan ke lokasi-lokasi terdekat dahulu seperti di Banten, Bandung, Bogor dan sekitarnya, baru kemudian Aprindo akan memperluas hingga ke luar Pulau Jawa atau seluruh provinsi di Indonesia.

"Layanan uji KIR swasta dari Aprindo ini sendiri akan mengikuti kebutuhan pasar dan tidak menutup kemungkinan lebih dari satu lokasi yang di Jakarta, bisa dua atau tiga lokasi tergantung kapasitas yang dibutuhkan. Kalau satu tempat uji KIR kami tidak mencukupi karena jumlah kendaraannya 54 ribu maka memang harus ditambah lagi. Secara bisnis, jika ada entitas lain di luar TJB atau dari luar Aprindo ingin berkolaborasi dengan kami, semuanya tetap mengampu pada sistem *single entity* di mana *single entity* tersebut adalah Aprindo, TÜV Rheinland, dan PT Truckindo Jaya Bersama," paparnya.



Dukung Kebijakan yang Merapikan Bisnis

Teks : Citra / Anton / Sigit / Foto : Giovanni Versandi

Mencegah terjadinya terulang kembali peraturan daerah bermasalah atau tumpang tindih antara daerah satu dengan yang lain dirasa akan sulit. Mengingat regulasi otonomi daerah memungkinkan setiap daerah membuat aturan sesuai kebutuhan daerah masing-masing. Apalagi kesinambungan peraturan daerah yang diterapkan terkadang tidak berlangsung lama akibat dari pergantian kepala daerah pada setiap periodenya.

Contoh kasus dalam hal keharusan memiliki garasi bagi perusahaan *trucking* dengan badan hukum PT (Perseroan Terbatas). Kebijakan ini jelas berskala nasional yang dikeluarkan oleh Kementerian Perhubungan. Berbeda halnya dengan aturan yang sempat ada namun skala kebijakannya masih daerah, seperti aturan Surat Izin Pengusaha Angkutan (SIPA) di DKI Jakarta.

“Kami sebagai asosiasi mendukung kebijakan yang tujuannya untuk merapikan mana yang benar-benar pengusaha, mana-mana yang perusahaan jasa, dan mana perusahaan yang non-jasa (cuma punya truk saja),” terang Ariel Wibisono, Wakil Ketua Bidang Angkutan Aprindo DPD Jatim. Dalam aturannya, perusahaan angkutan yang berbadan hukum PT harus memenuhi tiga ketentuan terkait jumlah armada dan modal yang dimiliki termasuk kepemilikan garasi.

Terkait perusahaan *trucking* non-PT dan tidak memiliki garasi, Ariel menyarankan untuk perusahaan tersebut bergabung dengan koperasi. Cara ini dinilai efektif bagi perusahaan perorangan sebab ketiadaan beberapa hal termasuk garasi bisa terpenuhi lewat koperasi.

“Jadi begini ya, memiliki garasi dalam hal ini bukan memiliki sendiri. Jadi bukan diminta garasi, jadi bukan diminta sertifikat punya garasi. Sehingga bisa menggunakan lahan parkir sewa. Atau bayar lahan juga boleh,” ujar Ariel. Ia menambahkan, perusahaan perorangan tidak perlu khawatir akan status kemilikan kendaraannya. Sebab mereka diperbolehkan mencantumkan nama sendiri di Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK).

Di daerah lain, seperti di Jawa Tengah perusahaan perorangan yang tak memiliki garasi menyiasatinya dengan menitipkan truk ke garasi perusahaan lain. Hal itu juga dilakukan di Kalimantan Barat, yakni dengan cara menyewa lahan. **“Besarnya per bulan Rp 2 juta sampai Rp 3 juta,”** kata Erik Mahendra Pratama, Bendahara Aprindo DPD Kalimantan Barat.

Perbaiki Mental Pengusaha

Terkait persoalan pajak, pengamatan Ariel Wibisono hal tersebut memengaruhi pemilik barang dalam memilih vendor *trucking*. Kebanyakan dari mereka cenderung mencari unit kendaraan yang berplat kuning sebagai upaya terhindar dari pungutan pajak pertambahan nilai. "Itu sama seperti halnya menolak secara halus truk tua. Walaupun truk tua plat kuning juga ada. Perusahaan *customer* sekarang pasti memilih antara perusahaan profesional dan non-profesional," katanya.

Khusus permasalahan uji KIR, Erik Mahendra menyarankan pemerintah agar menggandeng swasta secara berkelanjutan. Langkah ini diperlukan mengingat fasilitas uji KIR yang dikelola pemerintah di sejumlah daerah dinilai kewalahan. "Kendaraan tiap tahun bertambah. Dengan bertambahnya unit kendaraan angkutan barang tentunya tempat-tempat uji KIR harus diperbanyak, pemerintah bekerja sama dengan swasta," terangnya.

Di sisi lain, terkait aturan batasan usia kendaraan, Ariel menyetujui kebijakan tersebut asal mendukung kepentingan bisnis. "Membuat aturan ini kan harus pro-bisnis. Maksudnya dasarnya ini jelas. Suatu aset ada nilai depresiasinya. Per tahun progresif. Jika itu dihitung sampai 25 tahun pun nilai bukannya masih ada," tuturnya.

Pengamatannya, batas kendaraan nilai suatu aset tidak produktif, menurutnya adalah nilainya di bawah Rp 100 juta. Nilai tersebut masih tergantung tahun produksi kendaraan. Sehingga, khusus di kawasan Jawa Timur batas usia kendaraan bisa diterapkan maksimal 20 tahun. "Sekarang saja paling murah barang diangkat dalam satu volume truk sudah di atas Rp 100 juta. Tidak mungkin aset kendaraan bernilai di bawah barang yang saya angkut dalam sekali pengiriman. Bicara risiko ini sudah termasuk muatan *high risk*," katanya.

Ia pun bertanya, dalam beberapa kasus kecelakaan truk

dan pelanggaran aturan sering dilakukan perusahaan berbadan hukum atau perorangan? "Kan sudah kelihatan. Sekarang pemerintah tinggal mendata untuk dirapikan lagi. Baru setelah semua rapi bisa diberikan aturan pembatasan usia kendaraan atau pembatasan kepemilikan truk. Misalkan, plat hitam badan hukum UD maksimal boleh punya truk 10 unit. Sama seperti, pajak penghasilan, pemerintah kan juga membatasi itu," imbuhnya.

Kembali menyoal tumpang tindih peraturan daerah, beberapa aturan yang terkait angkutan barang telah dibuat seragam. Selebihnya, menurut Ariel diserahkan kembali ke daerah masing-masing. Tentang pelaksanaan aturan yang dibuat pemerintah, sudah cukup jelas. "Jadi kembali ke daerah masing-masing karena ini otonomi daerah. Tidak bisa kita bicara benar atau salah. Tidak perlu ada aturan yang diperbaiki, khususnya untuk aturan yang pro-bisnis. Ya mental pengusahanya saja yang perlu diperbaiki," tutupnya.

ISUZU

NEW ISUZU GIGA

TANGGUH HADAPI TANTANGAN MASA DEPAN!



FVM
HEAVY DUTY COMMONRAIL

Suksesnya bisnis Anda ditentukan oleh performa efficiency dari mesin truk. Isuzu merancang mesin 6HK1 dengan teknologi Heavy Duty Common Rail yang memiliki torsi rata dari 1450-2400 rpm. Direct Injection Diesel menjadikan performa mesin lebih bertenaga namun tetap hemat bahan bakar. Serta didukung dengan teknologi Diamond Like Carbon (DLC), Double Fuel Filter, serta dapat dihubungkan dengan Mimamori (Fleet Management System).



6x4

FVZ



4x2

FVR

Agen Tunggal & Distributor :
PT ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA

[f](#) [t](#) [i](#) [@IsuzulD](#) [IsuzulD](#)

www.isuzu-astra.com





Pebisnis Truk Minta Tarif Pajak Khusus

Teks : Abdul Wachid / Foto : Giovanni Versandi



Minimnya pengetahuan pebisnis truk tentang peraturan pajak berpengaruh buruk terhadap produktivitas bisnisnya. Imbasnya pebisnis truk yang bermasalah pajak dengan terpaksa harus mengalokasikan waktu lebih bahkan menggunakan jasa konsultan untuk mengatasinya. Kondisi tersebut berdasarkan pengamatan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) salah satunya diakibatkan sebagian besar pemain truk secara operasional bisnis masih menggunakan sistem manual.

Misalnya, dalam pencatatan order secara manual seringkali berisiko kehilangan dokumentasi transaksi yang ujungnya terjadi masalah saat pelaporan pajak. Terkait ketidaktahuan, menurut pandangan Mukhamad Misbakhun, Anggota DPR RI Komisi XI terdapat terminologi yang salah dalam memahami aturan pajak, salah satunya Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 23. Namun anehnya, banyak para pengusaha tidak menyadarinya.

“Pengusaha disewa truknya, PPN (Pajak Pertambahan Nilai) sewa dipungut, jasa sewa juga dipungut. Kalau pengusaha menyediakan jasa logistik tidak ada sewa jasa logistik. Truk yang digunakan pemilik tidak ada PPh-nya. Karena yang digunakan kontraknya atas dasar logistik,” jelas Misbakhun saat seminar “Kebijakan Perpajakan dan Pengaruhnya Terhadap Usaha Angkutan Barang dan Logistik” di Jakarta, akhir Januari.

Sebagai pemahaman, Misbakhun kemudian memberi perumpamaan. Sebuah perusahaan disewa truknya, maka akan terkena PPN atas sewa jasa. Kalau perusahaan tersebut menyediakan jasa logistik, maka perusahaan tidak ada sewa jasa logistik sehingga tidak ada PPh-nya. Hal ini karena jasa logistik perusahaan yang digunakan.

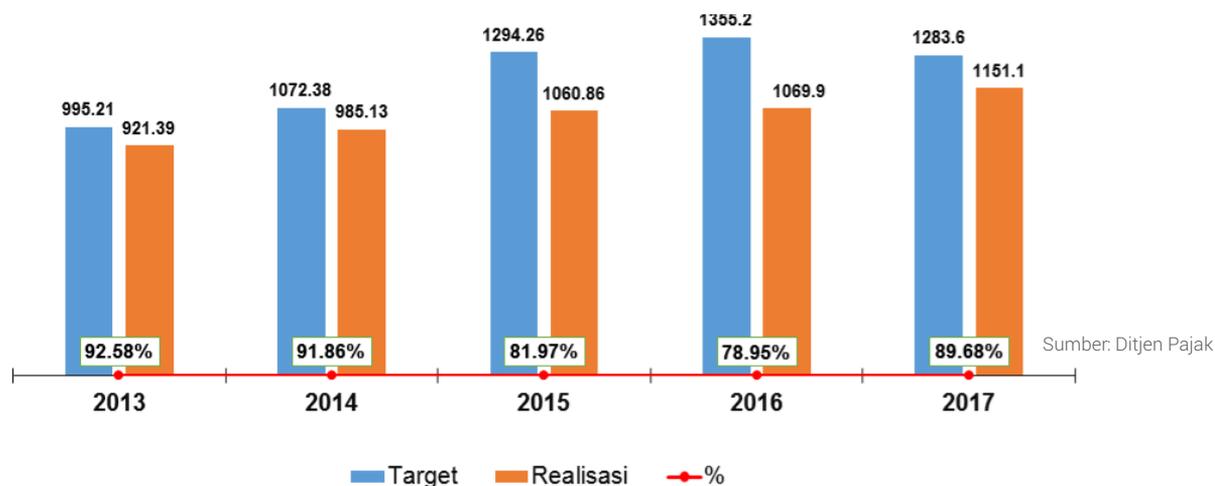
“Saat menggunakan jasa logistik perusahaan di dalamnya ada usaha integral dari jasa logistik. Adanya anggapan kenapa jasa angkutan barang dan logistik tidak dijadikan seperti jasa angkutan udara yang terkena 1%. Itu hal yang berbeda secara terminologi. Pesawat itu mengangkut orang bukan barang dan angkutan udara mempunyai trayek khusus,” tambahnya.

Menanggapi hal itu, Soelistiyo Nugroho Kepala Seksi Peraturan Perpajakan II Direktorat Jenderal Pajak membenarkan terminologi yang tertuang pada aturan PPh Pasal 23. “Sewa kendaraan berupa truk baik milik perusahaan atau orang pribadi yang disewakan ke perusahaan untuk keperluan kegiatan usaha terkena objek pajak PPh pasal 23,” ujarnya.



Sumber: Ditjen Pajak

Target dan Realisasi Pajak (dalam triliun Rupiah)



DITJEN PAJAK PERTIMBANGKAN USULAN

Saat ini pengenaan pajak PPh Pasal 23 dibebankan tarif 2% dari tagihan untuk omset di atas Rp 4,8 miliar. Tarif tersebut bagi Aprindo masih memberatkan sebab pebisnis truk pada akhir tahun masih dipungut pengenaan Wajib Pajak Badan PPh Pasal 17. Terkait hal itu, Aprindo mengusulkan perlu diberlakukan tarif pajak khusus.

Melalui Gemilang Tarigan, selalu Ketua Umum, Aprindo meminta pemerintah bisa menerapkan tarif pajak usaha angkutan barang dan logistik untuk PPh final senilai 1,1%. Tarif ini mengadopsi dari aturan pajak yang diterapkan pada angkutan pelayaran yang nilainya 1,2% final. Tujuannya, agar beban pajak yang dirasakan menjadi ringan dan pengusaha truk lebih tertib untuk membayar.

"Dengan tarif khusus 1,1% PPh final ini maka pengusaha truk akan lebih tertib untuk membayar pajak dan tidak memberatkan usaha mereka, karena selama ini urusan administrasi pajak masih sangat ruwet bagi Aprindo," tuturnya.

Meski Aprindo telah memiliki 14 Dewan Perwakilan Daerah tingkat provinsi di seluruh Indonesia, namun

tidak semua pebisnis truk yang ada telah bergabung. Tarigan meyakinkan diri bahwa seluruh anggotanya akan tertib bayar pajak jika usulannya terpenuhi. "Kalau yang tidak tergabung mereka urus sendiri. Semakin banyak anggota semakin banyak setoran pajak nantinya," katanya.

Misbakhun menyambut positif atas usulan tarif pajak khusus yang diputuskan Aprindo. Meski demikian, tarif tersebut bisa diwujudkan harus dengan adanya alasan akademik dan kondisi faktual di lapangan untuk disampaikan ke Direktorat Jenderal Pajak. "Sekali lagi kunci utama permasalahannya adalah pada kontrak dan *legal drafting* para pengusaha truk itu sendiri. Kalau dalam kontrak disebut penyediaan jasa, para pengusaha akan kena pajak. Jika kontraknya untuk sewa jasa logistik maka tidak akan dikenai PPh," tegasnya.

Ia pun siap mengawal pebisnis truk jika memberanikan diri menyampaikan ke Direktorat Jenderal Pajak. Bahkan, Misbakhun menyarankan Aprindo menulis surat langsung ke Presiden Joko Widodo. "Kalau perlu tulis surat ke Presiden Jokowi, tembusannya ke Kementerian Keuangan dan Direktorat Jenderal Pajak. Dipastikan manjur, asalkan ada dasar



Mukhamad Misbakhun

Anggota DPR RI Komisi XI

pertimbangan yang logis, skema bisnisnya," tambahnya.

Sementara itu, Soelistiyo berbeda pendapat. Meski begitu, ia masih meragukan aspek keadilan bagi pengusaha truk jika tarif khusus diberlakukan. "Usulan ini ada kurang dan lebihnya. Kalau dijadikan final semua maka sama semua wajib pajaknya. Kalau ada rugi itu tidak bisa diakui di PPh final," terangnya.

Menurutnya, Aprindo harus mengkaji usulan PPh final secara kebutuhan perlu atau tidak. Sebab dengan dikenakan tarif final, semua pengusaha skala kecil sampai besar terkena aturan yang sama. "Memang PPh final itu praktis tapi kalau untuk keadilan, pengusaha yang beromset kecil dan besar akan terkena tarif yang sama nantinya," tutupnya.

Saksikan IVECO hadir di GIICOMVEX 2018!

1 - 4 MARET 2018

Hall B - Booth B4, JCC Senayan



 **SEGERA KUNJUNGI!**
GAIKINDO INDONESIA
INTERNATIONAL
**COMMERCIAL
VEHICLE EXPO**



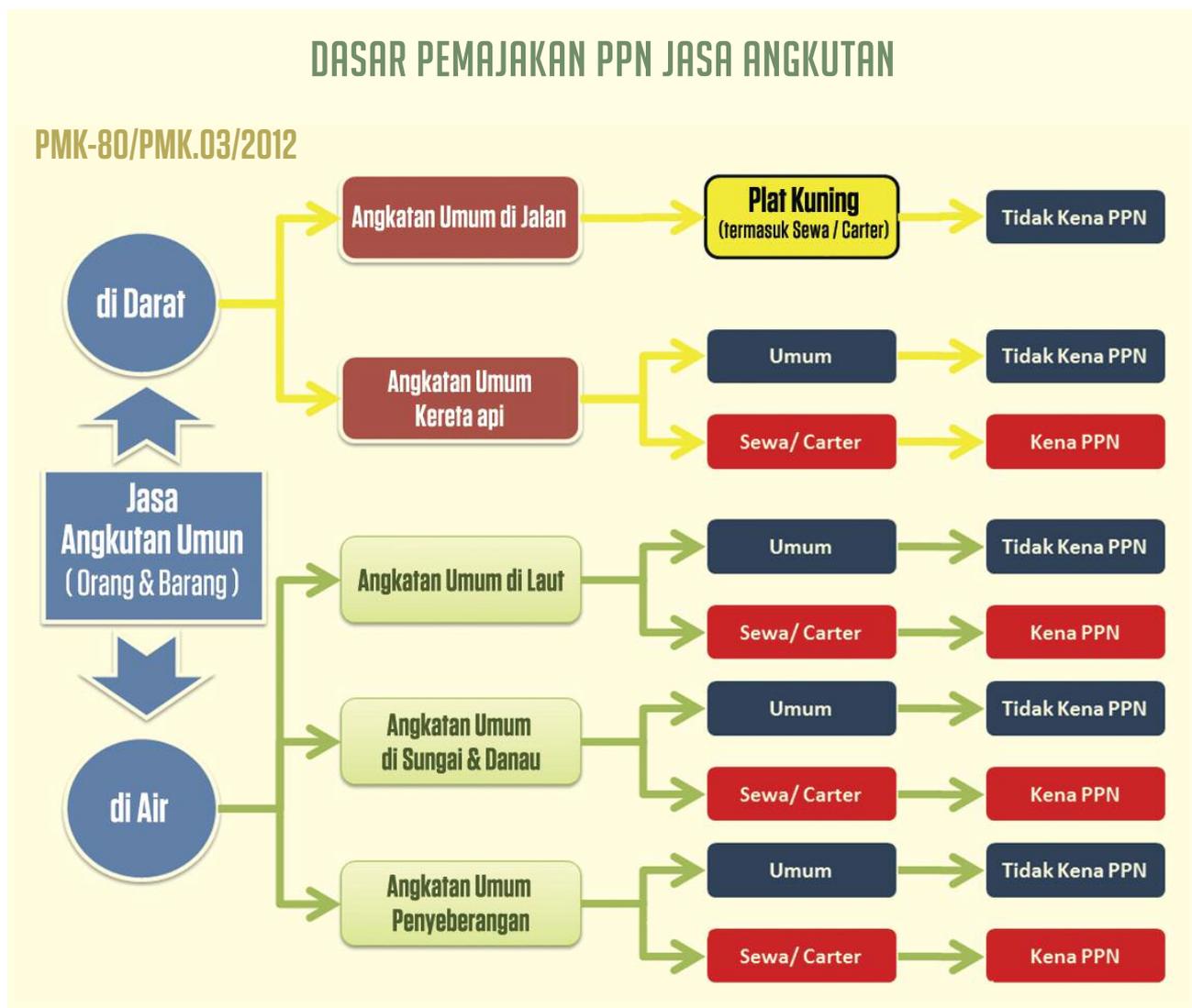
EMPAT PPN BEBANI PENGUSAHA ANGKUTAN

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Beban pajak lain yang memberatkan pebisnis truk adalah pajak pertambahan nilai (PPN). Catatan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia, setidaknya ada empat item PPN yang membebani pengusaha, yaitu biaya PPN masing-masing 10% untuk pembelian truk baru, oli, ban, dan suku cadang kendaraan. Kondisi tersebut diperkeruh dengan permasalahan lain terkait PPN yang semakin memberatkan pebisnis truk seperti masalah biaya PPN untuk pembelian truk baru yang tidak bisa dikreditkan. Alasannya, jasa angkutan truk bukan termasuk objek pajak PPN sesuai yang tertulis pada Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai No.42 Tahun 2009.

“Akhirnya biaya pembelian truk jadi tambah 10%, kemudian ada lagi beli oli tambah 10% lalu beli *sparepart* dan lain-lain tambah lagi 10%. Jadi biaya operasional kami tinggi sekali. Kami ingin ada perubahan aturan pajak dan disederhanakan,” ujar Gemilang Tarigan, Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia.

Terkait pungutan PPN terhadap jasa sewa, beberapa temuan terdapat pengguna jasa yang rela dipungut PPN dan ada pula sebaliknya. Faktor penyebabnya pun beragam. Bagi yang rela dipungut, dikarenakan memang paham aturan pajak. Sementara yang tidak rela dipungut, disebabkan faktor ketidaktahuan dan kebiasaan dari *vendor trucking* sebelumnya yang tidak mengenakan PPN.



Sumber: Direktorat Jenderal Pajak

Namun pungutan PPN terhadap jasa sewa masih menjadi perdebatan terkait plat kuning dan hitam. Di dalam aturan Peraturan Menteri Keuangan No.3 tahun 2012 disebutkan bahwa truk berplat kuning tidak dikenakan PPN, sedangkan truk berplat hitam sebaliknya. Oleh karena itu, Gemilang meminta agar perbedaan pungutan pajak dihilangkan.

“Tidak ada pembeda lagi antara armada truk berplat kuning atau pun hitam, karena praktiknya dalam usaha angkutan sudah tidak ada kewajiban SIPA (Surat Izin Pengusaha Angkutan),” katanya. Anggota Aptrindo terdiri dari pemilik truk berplat hitam, pemilik truk berplat kuning serta pemilik truk kombinasi plat kuning dan hitam.

Pendapat sama juga disampaikan, Mukhamad Misbakhun, Anggota DPR RI Komisi XI. Menurutnya, terminologi truk dengan nomor plat kuning dan hitam perlu diluruskan. Sebab, plat kuning adalah angkutan penumpang, sedangkan truk untuk pengangkutan barang.

“Mana ada angkutan truk yang barangnya datang dan mobilnya menunggu kan tidak mungkin. Tetap dipungut PPN. Makanya para pengusaha truk harus bicara ke Direktorat Jenderal Pajak, bilang perlu perlakuan khusus, tolong kami dikenakan tarif khusus,” katanya.

Usulkan Surat Keterangan Bebas PPN

Guna mengurangi beban pajak, Aptrindo mengusulkan seperti yang dilakukan perusahaan pelayaran dengan diberikan Surat Keterangan Bebas PPN atas pembelian truk, ban, oli, dan suku cadang. Sebelumnya, pemerintah telah memberikan Surat Keterangan Bebas PPN kepada perusahaan pelayaran atas pembelian kapal sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 193/PMK.03/2015.

Menurut Soelistiyo Nugroho Kepala Seksi Peraturan Perpajakan II Direktorat Jenderal Pajak, sejauh ini fasilitas tidak dipungut PPN bisa diberikan kepada pelaku usaha di Zona Pengolahan Ekspor, yaitu zona yang diperuntukkan bagi kegiatan logistik dan industri yang produksinya ditujukan untuk ekspor. Terkait Surat Keterangan Bebas yang diusulkan Aptrindo, dapat diwujudkan dengan memenuhi beberapa ketentuan.

Setidaknya ada tiga ketentuan, pertama, Wajib Pajak yang memenuhi kriteria Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013. Kedua, Wajib Pajak yang dalam Tahun Pajak berjalan dapat membuktikan tidak terutang PPh. Ketiga, Wajib Pajak yang atas penghasilannya hanya dikenakan pajak yang bersifat final.

MEKANISME DENGAN SKB



1

Wajib Pajak yang memenuhi kriteria Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013

PER-32/PJ/2013

2

Wajib Pajak yang dalam Tahun Pajak berjalan dapat membuktikan tidak terutang PPh

PER-1/PJ/2011

PER-21/PJ/2014

3

Wajib Pajak yang atas penghasilannya hanya dikenakan pajak yang bersifat final

Sumber: Direktorat Jenderal Pajak

Pengusaha Bentuk *Tax Center*

Sebagai langkah nyata atas usulannya, Aprindo membentuk *Tax Center* sebuah wadah yang dikhususkan untuk menangani masalah perpajakan. Ajib Hamdani yang ditunjuk selaku pembina mengatakan, terdapat tiga peranan penting *tax center*.

"Pertama, sebagai lembaga untuk edukasi. Kami nanti akan memberi edukasi terkait aturan-aturan perpajakan di bisnis logistik. Kedua, memiliki fungsi advokasi. Kami bisa melakukan pendampingan terhadap anggota yang memiliki masalah pajak. Ketiga, memberi masukan kepada pemerintah tentang berbagai hal masalah dan aturan perpajakan," terangnya.

Dalam program jangka pendeknya, *tax center* merencanakan membuat edukasi teknis aspek-aspek perpajakan yang benar untuk bisnis logistik. Sementara terkait usulan tarif khusus pajak dan surat keterangan bebas PPN, Ajib menyatakan, masih perlu perumusan yang tentunya harus melibatkan semua pemangku kepentingan termasuk kalangan akademisi ahli transportasi dan perpajakan. "Lalu disusun naskah akademik rancangan pajak khusus usaha angkutan barang dan logistik. Hal ini perlu disampaikan ke Direktorat Jenderal Pajak," tambahnya.



Ajib Hamdani,

Pembina Tax Center Aprindo



TRUK 6X4 RIGID

JADI PRIMADONA DI SEGMENT QUARRY

Teks & Foto: Antonius Sulistyio

Pembangunan infrastruktur yang dilakukan secara masif oleh Pemerintah Indonesia berkorelasi dengan meningkatnya kebutuhan kendaraan angkutan berat di kelas GVW 24 ton ke atas. Salah satu model di kelas ini adalah truk 6x4 *dump truck* yang belakangan ini penjualannya sedang mengalami tren kenaikan. Hal ini diakui oleh para agen pemegang merek (APM) truk di Indonesia yang bermain di kelas truk *heavy-duty* seperti Isuzu, Iveco, dan Mercedes-Benz Truck. "Tumbuhnya bisnis quarry juga mendorong permintaan akan truk 6x4 dan mulai kami rasakan sejak 2016, karena sejak 2016 quarry itu sudah mulai naik dan sejauh ini pengaruhnya signifikan dan imbasnya positif untuk pertumbuhan pasar truk 6x4. Bagi Isuzu sendiri, penjualan truk 6x4 Isuzu tumbuh hampir 2,5 kali lipat atau hampir 250 persen pada 2017 dibandingkan 2016," kata Ernando Demily, *Vice President Director* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAM).

Sementara menurut pihak Daimler Commercial Vehicles Indonesia selaku APM truk Mercedes-Benz di Tanah Air, proyek pemerintah sangat berperan meningkatkan penjualan produk 6x4 dari *brand* asal Jerman itu. “Jelas ada peningkatan permintaan terutama dalam upaya mendukung proyek Presiden Jokowi untuk jalan tol, bandara, jalur kereta api, dan proyek infrastruktur lainnya. Kenaikan harga batu bara dan komoditas lainnya juga turut mendukung permintaan ini. Kami merasakan tren kenaikannya sejak dimulainya semester dua tahun 2017 saat kami meluncurkan jajaran truk Axor kami,” ujar Markus Villinger, *President Director & Chief Executive Officer* Daimler Commercial Vehicles Indonesia (DCVI).

Sedangkan bagi Iveco, merek asal Italia yang sejatinya sudah lama berkecimpung di medan pertambangan, sektor infrastruktur di Indonesia dianggap sebagai pasar yang seksi. “Kenaikan permintaan truk 6x4 yang cukup signifikan mulai terasa dari Desember 2016, karena saat itu trennya mulai kelihatan naik dan puncaknya pada 2017. Kalau bicara proyek-proyek pemerintah seperti jalan tol yang ditargetkan mencapai 1.000 km pada 2019 dan sekarang baru terbangun sekitar 500-an km, harapan kami adalah kebutuhan untuk truk 6x4 atau truk GVW 24 ton tetap akan menarik,” ucap Rudhi Wibawa, *General Operation Manager-Sales* PT Chakra Jawara selaku *exclusive distributor* Iveco di Indonesia. Rudhi mengatakan, jika melihat dari kompetisi di pasar truk 6x4, saat ini hampir semua pemain truk di Indonesia berlomba-lomba untuk masuk ke pasar tersebut. “Selain Iveco yang memang dari awalnya sudah menyiapkan produk di kelas itu, juga ada beberapa kompetitor yang sudah mulai melakukan produksi di dalam negeri untuk produk truk di kelas GVW di atas 24 ton. Hal ini memang dilakukan salah satunya untuk mengantisipasi kebutuhan pasar di kelas tersebut,” imbuh Rudhi.



Markus Villinger. President Director & CEO of Daimler Commercial Vehicles Indonesia

Multiplier Effect

Para pemain truk Indonesia menyatakan bahwa peningkatan *demand* truk 6x4 *rigid* sangat dipengaruhi proyek infrastruktur pemerintah, yang berimbas pada kemunculan pabrik-pabrik semen dan meningkatnya kebutuhan akan material agregat untuk bahan pelapis jalan tol. "Ada beberapa alasan kenapa truk 6x4 *rigid* atau kelas truk GVW di atas 24 ton ini naiknya cukup signifikan. Pertama adalah berkaitan dengan proyek konstruksi pemerintah yang sekarang lagi giat dijalankan, di mana dalam program Nawacita Presiden Jokowi punya misi membangun konektivitas antardaerah. Sehingga kalau kita lihat sekarang, pembangunan seperti jalan tol, proyek Tol Laut, kemudian revitalisasi jalan-jalan umum, bandara, dan pelabuhan itu mampu menciptakan permintaan yang cukup tinggi untuk material-material konstruksi. Sehingga *multiplier effect*-nya adalah meningkatnya kebutuhan semen yang cukup tinggi," kata Rudhi mendetail.

Lantaran kebutuhan semen yang meningkat, kata Rudhi, juga memicu kebutuhan material bahan baku semen. "Seperti untuk komposisi material semen yang paling utama adalah *limestone* atau batu kapur atau batu gamping, dan sekarang cukup banyak dibuka area penambangan material *limestone* ini. Deposit terbesar untuk material *limestone* di Indonesia, selain Sumatera Barat ada di Banten dan Jawa Barat. Nah, kenapa pabrik semen Merah Putih buka di Bayah (Provinsi Banten)? Karena di daerah situ depositnya paling banyak. Kenapa semen SCG (Siam Cement Group) Thailand bukanya di Sukabumi? Juga karena di sana banyak deposit atau kandungan sumber daya alam untuk material pembuat semen," ujarnya.

Markus pun sependapat dengan alasan tersebut. "Salah satu yang memicu permintaan truk 6x4 tentu saja dari bisnis quarry. Karena truk 6x4 ini sangat penting untuk memastikan ketersediaan dan pengiriman bahan pendukung seperti *crushed stone* (batu split), pasir, dan bahan dasar semen. Perlu diketahui bahwa truk 6x4 ini sangat ideal untuk konstruksi, logistik, maupun quarry dan armada pendukung pertambangan," kata orang nomor satu di Mercedes-Benz Trucks Indonesia ini.

"Kalau sekarang kita ke lokasi proyek infrastruktur yang sedang dikerjakan, truk itu kerjanya 1x24 jam dan butuh tiga sopir. Jadi satu mobil dikeroyok tiga *driver* dan itu memang benar terjadi. Kalau kita ke Solo atau ke Jawa Timur itu tidak ada berhentinya proyek infrastruktur ini, benar-benar dikebut dan dampaknya ke quarry juga. Sementara untuk smelter yang mulai menggeliat lagi di Sulawesi sejak masuk semester kedua 2017 terutama nikel mulai *rebound*. Tetapi kita juga masih perhatikan di semester satu tahun 2018 ini dampaknya kayak gimana," ujar Ernando.

Terkait dengan kebutuhan material proyek jalan tol, saat ini cukup banyak tambang-tambang yang sudah mengantongi IUP (Izin Usaha Pertambangan) mulai beroperasi, lantaran harus mensuplai kebutuhan untuk pabrik semen. "Saat ini pabrik semen yang beroperasi pemainnya sudah semakin bertambah, dari yang sebelumnya kebanyakan adalah di bawah naungan PT Semen Indonesia, saat ini sudah bertambah dari para pemain asing yang masuk ke situ. Informasi terakhir adalah PT Conch Cement Indonesia (CCI) dengan merek Conch dari Cina akan membangun pabriknya di daerah Cilegon. Otomatis pada saat tambang *limestone* dibuka maka butuh alat angkut pendukung yang umumnya kendaraan di kelas truk GVW di atas 24 ton. Itu dari sisi material yang digunakan untuk membuat semen," kata Rudhi.

Kemudian material yang dibutuhkan untuk permukaan jalan tol. "Jalan tol itu *kan* butuh tanah urukan dan material pelapis lainnya, sehingga di sepanjang jalan tol yang dibangun pasti ada quarry-quarry masyarakat maupun quarry-quarry IUP atau galian C untuk material penutup jalan. Di situ juga dibutuhkan alat angkut yang berupa truk 6x4 *dump truck*. Indikasi lain adalah, hampir semua proyek pemerintah saat ini dilaksanakan oleh BUMN seperti Waskita Karya, Wika (Wijaya Karya), dan Hutama Karya. Mereka pun saat ini cukup banyak melakukan investasi truk. Hal ini yang menyebabkan salah satunya mengapa pasar truk GVW di atas 24 ton naik cukup signifikan sesuai data Gaikindo *year on year* November 2016 ke November 2017," ujar Rudhi.

Sebagai informasi, berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) tahun 2017, dari tujuh segmen kendaraan, yang mengalami kenaikan cukup tinggi adalah di segmen *double cabin* serta segmen *pick up* dan truk. Khusus di segmen *pick up* dan truk, kenaikan paling tinggi adalah di kelas truk GVW di atas 24 ton.

Jika dibandingkan secara *whole-sales year on year* November 2016 ke November 2017 terjadi kenaikan 97 persen, di mana pada November 2016 sebanyak 9.611 unit sementara di November 2017 sebesar 18.936 unit. Sedangkan data *year on year* Desember 2017 sebanyak 1.865 unit dan Desember 2016 sebesar 1.256 unit, atau terjadi kenaikan 48 persen.

Kondisi ini pun memicu optimisme para pemain truk 6x4 rigid, ditambah pula dengan target pemerintahan Presiden Jokowi untuk merampungkan proyek jalan tol pada tahun 2019 mendatang. “Kami melihat tren positif dalam permintaan truk 6x4 sesuai dengan kemajuan konstruksi yang dipercepat di beberapa provinsi. Kami juga menyambut positif atas kehadiran Axor 2528 C (6x4) dengan aplikasi *dump body* yang diluncurkan pada April 2017, dan sejauh ini telah mengalami respons pelanggan yang baik,” kata Markus.

“Proyeksi pada tahun 2018 ini target kami untuk Giga secara total naik 47 persen, untuk di 6x4-nya harapannya bisa berkontribusi sama sekitar 45-50 persen. Karena proyek infrastruktur pemerintah masih akan terus berjalan dan terkait tahun politik kalau menurut saya Presiden akan mengakselerasi supaya sebelum 2019 proyek-proyek ini terselesaikan. Tetapi yang penting jangan terlena, kalau dapat duit banyak ya pemerintah harus bangun sektor yang lain,” kata Ernando.

“Kalau melihat dari target yang sudah dicanangkan pemerintah, harusnya pemerintah akan berupaya untuk merealisasikannya. Karena mengacu data Logistic Performance Index dari World Bank, untuk infrastruktur Indonesia masih belum begitu baik jika dibandingkan negara-negara di kawasan ASEAN. Salah satu upayanya adalah bagaimana infrastruktur penunjang logistik itu harus segera dibangun. Artinya sampai 2019 pembangunan infrastruktur akan tetap diupayakan oleh pemerintah untuk terealisasi. Target kami pada 2018 jika melihat tren positif yang kami capai di tahun lalu, kami akan mengejar di angka sekitar 120-an unit pada tahun 2018 khusus untuk Iveco 682 yang lebih kompetitif di pasar konstruksi termasuk quarry,” kata Rudhi.



Rudhi Wibawa

General Operation Manager-Sales
PT Chakra Jawara



Ernando Demily

Vice President Director PT Isuzu
Astra Motor Indonesia



Retail Logistics



Dr. Zaroni, CISCIP., CFMP.
Head of Consulting Division Supply Chain Indonesia

Hampir semua produsen tidak menjual produk-produknya secara langsung ke konsumen akhir. Antara produsen dan konsumen akhir ada perantara (intermediary) yang berfungsi sebagai saluran pemasaran (marketing channel). Saluran pemasaran ini dikenal juga sebagai saluran perdagangan (trade channel) atau saluran distribusi (distribution channel).

Saluran pemasaran banyak macamnya. Kita mengenal pedagang besar (wholesaler), grosir, distributor, dan pengecer (retailer). Saluran pemasaran memainkan peran penting dalam kesuksesan perusahaan dan memengaruhi semua faktor keputusan strategi pemasaran.

Saluran pemasaran yang menjual produk-produk langsung ke konsumen personal atau rumah tangga sebagai pengguna akhir produk dikenal retailer atau retailer store. Pengecer menjual aneka produk, mulai dari pakaian, makanan, peralatan rumah tangga, buku, peralatan elektronik, dan lain-lain.

Tidak masalah bagaimana produk-produk atau jasa tersebut dijual. Apakah penjualan produk-produk tersebut melalui tenaga penjualan, katalog, email, telepon, surat, vending machine, atau penjualan secara online. Demikian pula, di mana penjualan produk-produk dilakukan, apakah penjualan produk dilakukan di toko, jalan, atau bahkan di rumah konsumen.

Sektor ritel bergerak dan tumbuh sangat cepat, secepat perputaran penjualan produk-produknya. Beberapa peritel melakukan inovasi layanan, mengembangkan strategi jangka panjang, penggunaan teknologi terkini, penerapan sistem informasi yang canggih, dan pemanfaatan marketing tools secara efektif. Sebut saja misalnya, peritel global seperti Uniqlo, Zara, Zappos, H&M, Mango, Topshop, Walmart, dan lain-lain.

Mereka telah berhasil mengidentifikasi siapa segmen dan target pasar yang dituju, positioning, differentiation, membangun hubungan dengan pelanggan, menciptakan kesan dan pengalaman pelanggan, dan tentu saja mereka mampu menyediakan produk dan pelayanan dengan tepat.

Sektor ritel berperan penting dalam penjualan barang. Sektor ritel menjadi tempat penjualan berbagai barang kebutuhan konsumen rumah tangga, perkantoran, sekolah, pemerintahan, dan lain-lain. Pelaku usaha di sektor ritel dikenal dengan pengecer atau peritel (retailer). Peritel mengelola toko. Jenis toko pengecer banyak macamnya. Kita mengenal peritel tradisional dan modern. Contoh peritel tradisional adalah kios di pasar-pasar tradisional, toko-toko, dan warung-warung kelontong. Sementara peritel modern, contohnya hypermarket, department store, supermarket, dan minimarket.

Umumnya jenis perputaran barang-barang yang dijual di toko ritel sangat cepat. Karenanya, barang-barang ini dikenal dengan sebutan fast moving consumer goods (FMCG). Barang-barang yang dijual di toko ritel banyak ragamnya sesuai jenis penamaan toko ritel.

Kita mengenal toko ritel khusus (specialty store). Toko ritel khusus adalah toko yang menjual jenis barang tertentu dengan berbagai macam variannya dengan jumlah persediaan barang dagangan yang cukup. Contoh toko khusus: toko buku, toko alat olah raga, toko kue, toko sepatu, dan lain-lain.

Selain itu, kita mengenal toko kelontong (convenience store). Toko kelontong adalah toko kecil yang menjual berbagai macam kebutuhan sehari-hari, makanan dan minuman kecil serta majalah dan koran. Toko kelontong terletak di dekat pemukiman penduduk. Contoh toko kelontong: Indomaret, Alfamart, Yomart, Circle K, Seven Eleven, dan lain-lain.

Bentuk toko ritel yang lain adalah toko swalayan (supermarket), toko serba ada (department store), toko kombinasi (combination store), hypermarket, toko diskon, factory outlet, dan katalog showroom (Kotler dan Keller, 2015).

Peran Logistik

Logistik ritel (retail logistics) akan menjamin ketersediaan produk-produk dari manufaktur dan pemasok lainnya untuk dijual di toko-toko ritel dalam jumlah yang mencukupi sesuai kebutuhan permintaan pasar, dengan kualitas produk yang terjaga, dan biaya logistik yang efisien.

Saat ini banyak toko ritel – terutama pasar swalayan, yang menjual produk-produk kategori produk-produk yang mudah rusak (perishable goods), seperti ikan segar, buah-buahan, sayur mayur, dan lain-lain. Produk-produk ini memerlukan sistem penyimpanan, transportasi, dan tempat dengan pengaturan temperatur dan kelembaban tertentu.

Logistik ritel telah bertransformasi, dari sekadar penyimpanan, pengangkutan, dan distribusi produk dari pemasok ke toko peritel, namun logistik ritel saat ini mencakup pengelolaan demand chain dan supply chain.

Dalam mengelola logistik ritel, kita perlu memahami dan mengidentifikasi kebutuhan konsumen akan jenis produk, berapa banyak kuantitas produk yang diperlukan, dan kapan produk-produk tersebut diperlukan. Ini yang dikenal dengan demand chain.

Selain mengelola demand chain, logistik ritel mengelola supply chain. Pengelolaan supply chain dalam sektor ritel mencakup order pembelian, distribusi produk dari pemasok ke toko peritel, pembayaran ke pemasok, dan pengelolaan informasi jenis produk, lokasi, dan kualitas produk yang perlu dipasok dari pemasok ke toko-toko peritel.

Fernie dan Sparks (2014) menyebutkan lima komponen penting dalam logistik ritel, yang dikenal dengan *logistics mix* sebagai berikut:

1. Fasilitas penyimpanan (storage facilities)

Logistik ritel memerlukan fasilitas penyimpanan berupa gudang (warehouse) atau Distribution Center (DC) atau secara sederhana mungkin sekadar stock point yang menyimpan produk-produk dalam jumlah yang mencukupi untuk menjaga persediaan produk yang optimal, untuk mengantisipasi dan memenuhi kebutuhan permintaan. Selain itu, fasilitas penyimpanan diperlukan untuk menjaga kualitas dan keamanan produk.

2. Persediaan (inventory)

Umumnya semua peritel menahan atau menyimpan persediaan. Pengelolaan persediaan ini mencakup keputusan penentuan berapa jumlah stock atau persediaan yang harus disimpan, lokasi penyimpanan, kapan melakukan order pembelian, dan berapa jumlah barang setiap order pembelian, untuk menjamin ketersediaan produk dengan biaya penyimpanan persediaan yang paling efisien.

3. Pengangkutan (transportation)

Hampir semua produk memerlukan transportasi untuk memindahkan produk dari lokasi produksi ke lokasi konsumsi. Karenanya, peritel harus mengelola transportasi yang dihadapkan pada berbagai jenis moda transportasi, ukuran container, jenis armada kendaraan, jadwal keberangkatan dan kedatangan transportasi, ketersediaan dan kesiapan kendaraan termasuk sopirnya.

4. Unitisasi dan pengepakan

(unitization dan packaging)

Produk-produk consumer umumnya dijual di toko ritel dalam jumlah dan ukuran yang kecil. Sementara produk-produk yang dipasok dari manufaktur dalam ukuran dan jumlah besar seperti container. Karenanya, dalam logistik ritel diperlukan unitisasi dan pengepakan. Unitisasi akan menyatukan produk-produk ritel dalam satuan kecil menjadi ukuran yang lebih besar. Produk dalam kemasan dengan satuan kaleng atau piece misalnya, akan disatukan menjadi satuan karton, box, atau pallet. Selain itu, untuk kepentingan handling dalam logistik ritel menuntut pengepakan produk yang kuat, mudah, dan efisien ketika dilakukan handling selama proses transportasi, penyimpanan, material handling, dan pemajangan produk di rak (shelves management).

5. Komunikasi (communications)

Komunikasi memegang peran penting dalam sistem logistik ritel. Untuk mendapatkan informasi dimana produk dijual, jenis produk, berapa banyak, kapan, dan siapa pembeli produk-produk ritel, diperlukan sistem informasi dan komunikasi yang memadai. Tidak hanya informasi mengenai sisi permintaan dan penawaran produk, melainkan informasi mengenai volume, stock, harga, dan pergerakan atau fluktuasi penjualan produk. Informasi ini penting untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi sistem operasi logistik ritel.

Kelima komponen logistik ritel ini saling berkaitan. Kinerja logistik ritel ditentukan oleh koordinasi, harmonisasi, dan integrasi antarkomponen. Pengepakan dan unitisasi produk dari manufaktur akan menentukan kinerja pengangkutan dan penyimpanan. Informasi demand dan supply chain akan menentukan jumlah persediaan, jenis produk, dan fasilitas dan lokasi penyimpanan untuk pendistribusian produk-produk di toko-toko ritel.

Tolok ukur keberhasilan logistik ritel sejatinya ditentukan oleh *logistics cost* dan *service level*. *Logistics cost* berhubungan dengan biaya logistik total mulai dari biaya pemesanan, pengangkutan, penyimpanan, distribusi, dan penataan produk di toko-toko ritel. Sementara *service level* terkait erat dengan ketepatan jenis produk, waktu, lokasi, keamanan, keutuhan, dan kualitas produk selama proses aktivitas logistik sampai produk digunakan consumer. Dalam pengelolaan logistik ritel, sebagian dikelola sendiri (*in-house logistics*) dan sebagian diserahkan ke pihak ketiga (*outsourcing logistics*) ke 3PL company.

Desain Logistik Ritel

Di era kompetisi bisnis yang semakin ketat, daya saing perusahaan tidak hanya ditentukan oleh keunggulan komparatif yang mengandalkan sumber daya dan kapabilitas organisasi. Saat ini kompetisi didasarkan pada kompetisi berbasis waktu (*time-based competition*).

Setidaknya ada tiga dimensi dalam *time-based competition* seperti diujarkan oleh Christopher dan Peck (2003). Organisasi perusahaan harus mengelola *time-based competition* secara efektif untuk merespon perubahan lingkungan bisnis. Ketiga *time-based competition* tersebut adalah:

- **time to market** : kecepatan perusahaan untuk mengkomersialisasi peluang bisnis ke pasar;
- **time to serve** : kecepatan perusahaan dalam memenuhi order pelanggan; dan
- **time to react** : kecepatan perusahaan dalam menyesuaikan perubahan permintaan yang berfluktuasi secara cepat.

Pendekatan kompetisi berbasis waktu mendorong perusahaan untuk mengembangkan strategi *lead-time* dalam pengelolaan bisnis. Semakin cepat dan pendek *lead-time*, maka perusahaan akan unggul.

Kunci keberhasilan bisnis sektor ritel terletak pada pengelolaan strategi *lead-time* ini. Logistik ritel tidak hanya persoalan pengelolaan inventory, penyimpanan, dan transportasi. Logistik ritel mencakup pengelolaan supply chain dan customer chain. Bila perusahaan berhasil dalam mengelola supply chain dan customer chain, maka penciptaan nilai akan dihasilkan. Ini yang dikenal dengan *value chain* sebagaimana dicetuskan pertama kali oleh Porter (1985).

Dalam logistik ritel, distribusi dibedakan menjadi *primary distribution* dan *secondary distribution*. *Primary distribution* merupakan distribusi produk dari pabrik ke warehouse atau DC. Sementara *secondary distribution* merupakan distribusi produk dari warehouse atau DC ke toko peritel.

Kotler dan Keller memberikan penamaan *market logistics* untuk menyebut logistik ritel ini. Dalam pandangan Kotler dan Keller (2015), *market logistics* mencakup perencanaan infrastruktur logistik untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, untuk selanjutnya mengimplementasikan dan mengendalikan aliran produk-produk consumer dari titik asal ke titik tujuan sesuai kebutuhan pelanggan secara efisien dan efektif.

Alan McKinnon (1996) dalam Fernie dan Sparks (2014) memberikan rekomendasi untuk peningkatan kinerja logistik ritel dalam era time-based competition.

1 Perusahaan ritel harus meningkatkan pengendalian atas secondary distribution dengan cara menggunakan DC dan pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi yang andal. Saat ini produk-produk ritel dipasok dari berbagai negara, selain itu ketergantungan antarliran produk semakin tinggi. Karenanya, operasional logistik harus terintegrasi, utamanya dalam pemenuhan order, pengisian stock, dan pengendalian aliran informasi pergerakan dan penyimpanan barang.

2 Perusahaan ritel harus melakukan restrukturisasi sistem logistiknya dengan cara mengurangi tingkat persediaan barang, meningkatkan efisiensi melalui pengembangan "composite distribution", yaitu distribusi produk-produk yang memerlukan tingkat temperature sama dalam satu DC dan satu kendaraan. Selain itu, perusahaan harus menerapkan sentralisasi warehouse untuk produk-produk yang slower moving dengan cara penggunaan warehouse bersama (common stock rooms).

3 Perusahaan hendaknya mengadopsi "Quick Response" (QR). Tujuan dari penerapan QR untuk memangkas tingkat persediaan dan meningkatkan kecepatan aliran produk. Penerapan QR dapat mengurangi order lead time dan frekuensi pergerakan delivery barang antara DC dan toko.

4 Perusahaan harus meningkatkan utilisasi aset dan infrastruktur logistik dengan cara mengintegrasikan sistem jaringan primary distribution dan secondary distribution melalui penerapan Electronic Data Interchange (EDI). Penerapan EDI ini akan mengurangi waste karena perencanaan aliran fisik produk, dokumen, dan keuangan dapat diatur dengan baik.

5 Perusahaan harus meningkatkan aliran return packaged material and handling equipment untuk recycling atau re-use dengan cara mengembangkan "reverse logistics".

6 Perusahaan mulai mengenalkan pendekatan Supply Chain Management (SCM) and Efficient Consumer Response (ECR) untuk meningkatkan efisiensi operasi logistik. Kolaborasi antarpemasok untuk memaksimalkan kapasitas logistik akan dicapai efisiensi logistik ritel. Penggunaan fasilitas pergudangan dan moda transportasi bersama akan meningkatkan skala ekonomis sistem logistik.

Perkembangan dan tantangan logistik ritel semakin meningkat terutama dipicu oleh teknologi internet yang memungkinkan perusahaan menerapkan strategi penjualan produk secara online, online dan offline, dan bahkan strategi ritel telah berkembang menjadi strategi Omni-channel.

Kemajuan teknologi internet memang dapat mendisrupsi bisnis sektor ritel, utamanya para pebisnis ritel konvensional, yang masih menggunakan satu saluran penjualan dalam berinteraksi dengan pelanggannya. Atau, walaupun mereka telah mulai mengembangkan berbagai saluran penjualan (multichannel), antarsaluran tersebut tidak terintegrasi.

Akibatnya, perusahaan tidak dapat menangkap dan memberikan pelayanan penjualan secara maksimal ke pelanggannya, utamanya pelanggan yang telah menggunakan berbagai saluran media komunikasi: media sosial online sebagai netizens.

Keberhasilan bisnis ritel sejatinya ditentukan oleh empat faktor: ketepatan (pacing), pandangan global (span), ketersediaan (availability), dan informasi (Ferne dan Sparks, 2014).

Peritel pakaian yang telah memiliki jaringan global dan sukses seperti Zara contohnya, kunci keberhasilannya terletak pada kecepatan dalam time to market, time to service, dan time to react. Toko-toko Zara ramai dikunjungi pelanggannya dan produk-produknya selalu dibeli karena desain produk pakaian Zara selalu baru, tidak jarang produk-produk tersebut tidak produksi dan dijual lagi. Akibatnya, pelanggan Zara selalu datang dan membeli produk-produk pakaian Zara.

Bila para produsen pakaian hanya meluncurkan mode pakaian satu tahun sekali, tidak seperti Zara. Zara selalu meluncurkan produk pakaian mode baru setiap 2 minggu sekali. Dalam mendesain produk-produk pakaian, Zara mendengar dan melibatkan pelanggannya. Zara mencari tahu banyak mode pakaian apa yang diinginkan pelanggannya, serta mode pakaian apa yang saat ini menjadi tren.

Zara mengintegrasikan desainer, pemasok, dan toko ritelnya melalui pendekatan SCM yang andal. Akibatnya, Zara dapat mempendek lead time dan men-deliver produk-produk pakaian ke pasar dengan tepat. Sekali lagi, kunci keberhasilan Zara terletak di pacing atau speed-nya.

Selain pacing, para peritel harus mengembangkan pandangan global. Saat ini komponen produk dipasok dari berbagai negara. Produsen dan peritel harus mencari sumber pasokan produk yang paling murah dan biaya logistik yang paling efisien.

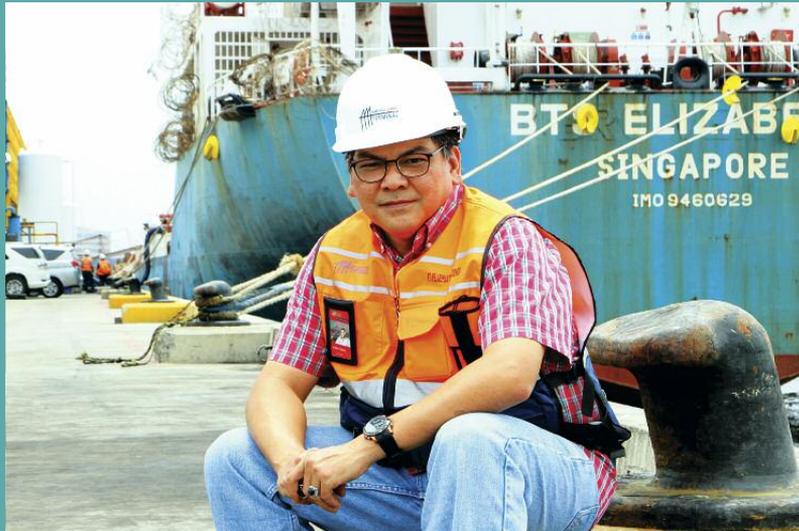
Ketersediaan (availability) menjadi kunci keberhasilan. Para peritel harus memastikan produk tersedia baik di toko maupun online. Logistik berperan penting dalam menjamin ketersediaan produk di toko dan ketepatan dalam pengiriman produk ke konsumen.

Informasi, bukan hanya pergerakan fisik produk, yang perlu menjadi perhatian dalam logistik ritel. Informasi aliran produk sangat penting untuk perencanaan forecasting penjualan, pemesanan produk, penentuan tingkat inventory, penyimpanan produk di gudang, pengelanaan transportasi, dan penyimpanan produk di rak-rak toko ritel. Penerapan ICT sistem logistik yang andal menjadi kunci keberhasilan dalam sistem informasi manajemen logistik ritel.

Peran bisnis ritel sangat penting dalam penjualan produk-produk yang dihasilkan dari sektor primer dan sekunder, seperti manufaktur, pertanian, dan perikanan. Produk-produk tersebut didistribusikan ke toko-toko ritel secara tepat jenis produk, tepat waktu, tepat lokasi, dengan kondisi atau kualitas tetap terjaga, dan dengan biaya distribusi yang paling efisien.

Seringkali kita sebagai konsumen beranggapan bahwa ketersediaan produk di toko ritel dalam jumlah yang mencukupi dan dengan kualitas yang baik merupakan sesuatu yang biasa. Padahal, untuk menjamin ketersediaan produk (product availability) dengan tepat, baik tepat kuantitas maupun kualitas memerlukan solusi sistem logistik yang andal. Dalam hal ini, logistik berperan penting dalam bisnis ritel.





Aulia Febrial Fatwa, Commercial Director Marunda Center Terminal

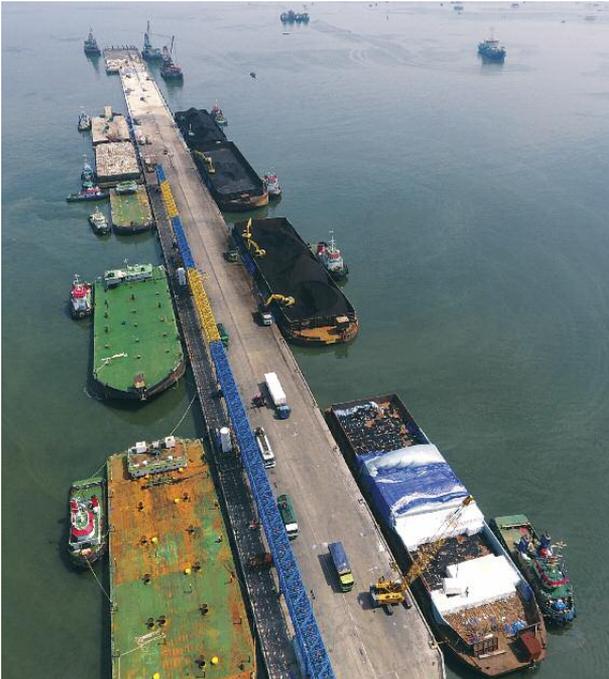
Marunda Center Terminal

Pintu Gerbang Kawasan Industri

Teks : Abdul Wachid ■ Foto : MCT

Tak butuh waktu lama bagi Marunda Center Terminal (MCT) untuk berkembang pesat. Lewat PT Pelabuhan Tegar Indonesia selaku operator pelabuhan, MCT pada tahun 2016 mampu menangani kargo curah dan *general cargo* sebanyak dua ton hingga tiga juta ton. Hanya butuh satu tahun untuk menambah dermaga baru, yakni Terminal 1B yang mampu melayani sandar kapal sampai dengan ukuran 40.000 DWT.

Lokasinya dinilai strategis dan diprediksi akan jadi salah satu pilihan akses terhadap kawasan industri di luar Bekasi, seperti Cibitung, Cikarang, dan Karawang. Siapa sebenarnya investor di balik Marunda Center Terminal? Apa pengaruhnya terhadap arus barang di Pelabuhan Tanjung Priok? Bagaimana strategi bisnis dan layanan yang diterapkan? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Aulia Febrial Fatwa, *Commercial Director* Marunda Center Terminal.



Bagaimana awal proses Marunda Center Terminal (MCT) memperoleh konsesi dari pemerintah hingga menjadi terminal umum?

Semuanya dimulai ketika Kawasan Industri Marunda Center melakukan penandatanganan kerja sama dengan Jurong Port selaku investor dari Singapura pada Mei 2012. Jurong Port telah berpengalaman sebagai operator pelabuhan di negaranya. Jurong Port merupakan operator terminal multipurpose terbaik di Asia Pasifik selama enam tahun berturut-turut.

Ketertarikan mereka melakukan investasi di sini tak lain karena peluang yang besar dan di negara asalnya sudah tak ada lagi lahan yang bisa dikembangkan untuk pelabuhan. Dari hasil kerja sama tersebut dibentuklah PT Pelabuhan Tegar Indonesia sebagai perusahaan Badan Usaha Pelabuhan (BUP) sesuai izin yang diberikan oleh Kementerian Perhubungan Republik Indonesia sebagai operator pelabuhan.

Awal pembangunan konstruksi terminal sejak Desember 2012 yang diawali dari Terminal 1A. Sementara resmi beroperasi sebagai terminal khusus sejak Agustus

2014 yang kemudian pada awal tahun 2015 memperoleh penambahan izin operasi sebagai terminal khusus yang dapat melayani kepentingan umum namun bersifat sementara. Baru kemudian pada Mei tahun 2017 Marunda Center Terminal mendapatkan konsesi pelabuhan dari Kementerian Perhubungan selama 65 tahun. Isinya perjanjian konsesi kegiatan kepelabuhanan antara Kantor Kesyahbandaran dan Otoritas Pelabuhan (KSOP) Marunda dengan PT Pelabuhan Tegar Indonesia sebagai BUP yang mengembangkan dan mengelola Marunda Center Terminal (MCT).

Bentuk konsesi yang telah disepakati seperti apa?

Dasar adanya konsesi ini tak lain karena Undang-undang Pelayaran Nomor 17 Tahun 2008 yang mengatur bahwa usaha kepelabuhanan tidak hanya dikuasai oleh satu operator pelabuhan. Sehingga perlu didorong peran Badan Usaha Pelabuhan (BUP) swasta dalam menunjang kegiatan usaha kepelabuhanan.

Sebelum mendapatkan konsesi kami melalui beberapa tahapan, dari pembahasan perjanjian konsesi, perhitungan jangka waktu sampai perhitungan biaya konsesi. Pemerintah nantinya memperoleh pendapatan konsesi sekian persen per tahun dari pendapatan kotor atas kegiatan perusahaan jasa kepelabuhanan di area konsesi. Setelah masa konsesi selesai atau setelah 65 tahun semua aset Marunda Center Terminal menjadi milik pemerintah.

Perkembangan aktivitas arus barang di MCT dari tahun ke tahun seperti apa?

Pada awal pembukaannya tahun 2015, Marunda Center Terminal hanya mencatatkan aktivitas bongkar muat kargo di bawah 150.000 ton per bulan. Lalu pada tahun 2016 kami berhasil mencatatkan penanganan aktivitas bongkar muat kargo dengan rata-rata di atas sebesar 200.000 ton per bulan. Pada tahun 2017 mencatatkan



penanganan aktivitas bongkar muat kargo dengan rata-rata di atas sebesar 300.000 ton per bulan. Sehingga dapat dikatakan pertumbuhan penanganan aktivitas bongkar muat kargo adalah sebesar 40% - 45% per tahunnya.

Komoditas curah apa saja yang dilayani MCT?

Kami merupakan terminal serbaguna yang melayani beberapa jenis kargo, di antaranya curah cair, kargo curah kering, kargo umum, dan RoRo. Tidak hanya untuk kebutuhan domestik, tetapi juga untuk kebutuhan ekspor dan impor. Contoh komoditas ekspor yang telah berjalan sampai saat ini kami tangani ialah minyak sawit mentah atau *crude palm oil* (CPO). Sementara komoditas impor, yang juga telah berjalan sampai saat ini ialah kapal-kapal tanker dari Singapura yang membawa *based oil* untuk pabrik pelumas.

Bagaimana penanganan *custome clearance* di MCT? Apakah ada kantor khusus Ditjen Bea Cukai?

Status Terminal Marunda Center hanyalah pelabuhan pendukung atau pengumpul. Aktivitas kepabeanan masih

harus dilakukan di Tanjung Priok sebagai pelabuhan utama. Kami harap Direktorat Jenderal Bea dan Cukai bisa menempatkan personelnya di Marunda Center agar pelayanan bisa maksimal. Selama ini pemilik barang agar tepat waktu harus mengurus kepabeanan seminggu sebelum kapal sandar. Keadaan semacam ini terpaksa dilakukan agar barang cepat segera bisa dikeluarkan dari terminal.

Dari pertumbuhan arus barang yang ada apakah ada pembangunan fasilitas tambahan dan lainnya?

Kami memiliki dua terminal 1A dan 1B. Terminal 1A telah dioperasikan sejak 2014 dan memiliki panjang dermaga 600 meter, kedalaman kolam pelabuhan 6,5 meter LWS, dan mampu melayani sandar kapal hingga berkapasitas 10.000 DWT. Sedangkan Terminal 1B baru selesai dibangun dan beroperasi sejak Agustus 2017. Terminal 1B ini mampu melayani sandar kapal sampai dengan ukuran 40.000 DWT dengan panjang dermaga 1.020 meter, kedalaman kolam pelabuhan 9,5 meter LWS.

Selain fasilitas dermaga, kami juga memiliki fasilitas lainnya seperti Rack Pipa yang dapat digunakan untuk kargo jenis curah cair, fasilitas penyimpanan barang yang memadai sesuai dengan jenis kargo. Fasilitas lainnya yang tersedia adalah *SMART Gate system*, *CCTV monitor*, dan pengawasan udara tanpa awak (*drone surveillance*).

Gambaran kawasan industri yang mengelilingi MCT seperti apa? Bagaimana potensi kargo yang bisa dimanfaatkan MCT?

Marunda Center Terminal berada di kawasan Pelabuhan Marunda dan Kawasan Industri Marunda Center, Bekasi. Kawasan ini memiliki luas 800 hektare merupakan kawasan industri terpadu dan pergudangan untuk pabrik industri, manufaktur, dan logistik. Menjadi salah satu pilihan akses terhadap kawasan industri di luar Bekasi, seperti Cibitung, Cikarang, dan Karawang.

Semenjak MCT beroperasi apakah memengaruhi volume arus barang di pelabuhan Tanjung Priok?

Saya tidak tahu pasti keberadaan Marunda Center Terminal berpengaruh atau tidak terhadap arus barang di Pelabuhan Tanjung Priok. Sebab di sana lebih menfokuskan penanganan kontainer mencapai 70 persen, dan sisanya 30 persen untuk kargo curah. Setidaknya, sekarang pemilik barang diuntungkan karena punya dua pilihan pelabuhan jika ingin bongkar muat khususnya untuk nonkontainer.

Saran MCT kepada pemerintah terkait peran BUP di sektor kepelabuhanan?

Harus terus didorong dan didukung agar BUP swasta dapat lebih berkembang dan berpartisipasi langsung di dalam pembangunan infrastruktur khususnya di bidang kepelabuhanan. BUP juga perlu diberikan kemudahan dalam proses perizinan dan pengembangan usaha dengan disertai proses pengambilan keputusan yang cepat dan tepat sehingga tidak perlu menunggu waktu lama dan berbelit-belit.

Target MCT kedepan jangka menengah dan panjang?

Target jangka menengah MCT adalah bisa menjadi terminal yang terbuka bagi perdagangan internasional sehingga kegiatan kapal-kapal angkutan luar negeri dapat dilakukan secara langsung tanpa harus melakukan proses "check point" di Pelabuhan Tanjung Priok. Selain itu, rencananya MCT akan mempunyai pelayanan Bea Cukai secara tetap dan permanen sehingga proses *cargo clearance* dapat dilakukan langsung tanpa harus melalui kantor pelayanan Bea Cukai di Tanjung Priok.

Target jangka panjang, MCT masih mempunyai rencana pengembangan terminal untuk tahap dua. Kalau memungkinkan sampai dengan tahap tiga dan tahap empat. Pengembangan terminal untuk tahap dua atau tahap tiga dan seterusnya itu akan tergantung pada kondisi bisnis kepelabuhanan pada masa mendatang.





Srikandi Diamond Motors

Menangkan Persaingan dengan Layanan 24 Jam

Teks : Citra / Foto : Citra

PT Srikandi Diamond Motors adalah salah satu *authorized dealer* Mitsubishi Motors dan Mitsubishi Fuso Truck & Bus di wilayah DKI Jakarta. Persaingan ketat di pasar kendaraan niaga membuat diler yang berlokasi di Jalan Raya Bekasi KM 25, Ujung Menteng ini terus berupaya mendekati konsumen serta memperbaiki layanan kepada konsumen. Upaya ini juga dilakukan untuk meningkatkan loyalitas konsumen serta mempertahankan performa penjualan.

Untuk lebih memudahkan konsumen dalam melakukan servis kendaraan tanpa mengganggu kinerja perusahaan angkutan, diler yang sudah berdiri sejak 1994 ini membuka layanan servis 24 jam di wilayah DKI Jakarta. Layanan servis 24 jam ini sudah dimulai sejak tahun 2013 dan sekaligus menjadikan Srikandi menjadi diler pertama yang membuka layanan nonstop untuk servis dan *spare part*. Seperti apa layanan servis 24 jam yang ditawarkan Srikandi? Bagaimana diler ini bertahan di persaingan penjualan truk yang semakin ketat? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Tumijo, *Branch Manager* PT Srikandi Motors.

Seperti apa peta persaingan dengan kompetitor, terutama dari sisi penjualan dan servis?

Persaingan di DKI Jakarta cukup ketat dengan kompetitor, terutama untuk kelas *light truck*. Karena pemain di segmen ini sudah mulai banyak. Kalau di segmen yang lebih besar, persaingan hanya didominasi oleh kompetitor, tapi kami tetap kuat di kelas *light truck* karena pangsa pasar kami hampir 60%.

Sedangkan untuk servis, kami merasa bisa lebih unggul karena kami mempunyai layanan 24 jam. Srikandi itu pangsa pasarnya adalah Jakarta Timur dan Bekasi, perbatasan Jakarta Utara (Cilincing), kawasan industri Pulogadung, Marunda, dan bahkan sampai Cikarang. Diler ini mampu menjangkau konsumen di wilayah yang cukup jauh karena perusahaan angkutan mempertimbangkan adanya layanan 24 jam yang kami miliki. Selain itu, jaringan dari Mitsubishi juga lebih banyak dibandingkan dengan kompetitor, sehingga persoalan servis di bengkel tersedia di berbagai tempat.

Kabarnya diler pertama yang memberikan layanan servis 24 jam adalah Srikandi. Seperti apa layanan 24 jam di Srikandi? Mengapa Srikandi dipilih menjadi diler pertama yang membuka layanan 24 jam?

Adanya fasilitas 24 jam sangat membantu konsumen kami dalam bekerja, karena konsumen dapat menservis kapan saja. Diler ini merupakan yang pertama kali menerapkan layanan 24 jam. Kami membuka layanan 24 jam ini sudah sejak tahun 2013. Kalau sekarang memang sudah ada diler Mitsubishi lain yang mengikuti layanan ini. Bahkan layanan 24 jam ini juga merupakan yang pertama dibandingkan dengan diler lain di wilayah DKI Jakarta.

Pihak yang memiliki inisiatif memberikan layanan 24 jam adalah KTB. Kami adalah diler yang ditunjuk untuk menjalankan program ini. Kami dipilih karena lokasi kami merupakan lokasi yang paling strategis dan kami berada di jalur lalu lintas truk di Jakarta. Selain itu, yang membuat kami jadi percobaan layanan 24 jam dari KTB adalah karena luas lokasi kami memungkinkan untuk layanan ini.

Layanan 24 jam menjadi pertimbangan khusus bagi perusahaan angkutan untuk melakukan servis di diler

kami. Layanan ini sangat menguntungkan perusahaan angkutan, terutama apabila perusahaan angkutan tidak sempat servis di siang hari, mereka menyuruh sopir membawa kendaraan ke diler pada malam hari.

Layanan 24 jam ini kami siapkan fasilitas untuk sopir istirahat. Kami siapkan mereka kamar tidur dan kamar mandi. Harapan kami memberikan fasilitas ini adalah ketika mobil diservis, sopir bisa istirahat, dan setelah kendaraan mereka selesai, sopir bisa langsung beroperasi. Adanya layanan ini memberikan keuntungan perusahaan angkutan karena tidak perlu mengganggu aktivitas bisnis perusahaan angkutan. Kami ingin sepenuhnya membantu perusahaan angkutan sukses di bisnis mereka.

Dalam layanan 24 jam ini kami menyediakan servis dan *spare part*. Bagian *spare part* kami selalu siap dengan persediaan *fast moving*. Tapi, untuk turun mesin atau servis yang berat harus dilakukan pada siang hari.



Tumijo, Brach Manager PT Srikandi Motors

Bagaimana respons konsumen dengan layanan servis 24 jam?

Konsumen menyambut baik layanan ini karena bagi mereka, layanan yang kami berikan dapat menghemat waktu. Angkutan mereka tetap jalan setiap hari. Layanan ini memberikan nilai tambah karena tidak ada waktu yang terbuang pada malam hari. Kalau pada awalnya konsumen membenahi kendaraan pada hari kerja, sekarang mereka dapat menservis kendaraan pada saat malam. Meski demikian, ada juga perusahaan angkutan yang tetap menservis kendaraan saat siang hari karena pertimbangan memberikan uang lembur kepada sopir. Pada awalnya tidak terlalu banyak yang menservis pada malam hari, kalau sekarang sudah banyak perusahaan angkutan yang memilih servis pada malam hari karena memang lebih menguntungkan.

Konsumen senang dengan layanan ini karena beberapa konsumen yang *pool* truknya dekat dengan diler kami bisa menservis kendaraan tanpa harus membuat sopir mereka menginap di tempat kami. Biasanya sopir itu pulang ketika mobil kami servis, kemudian setelah kendaraan usai diservis, sopir akan datang mengambil atau kami antar ke *pool* truk konsumen.

Seperti apa Srikandi memenangkan persaingan di pasar kendaraan niaga yang semakin ketat?

Diler kami berada di wilayah yang strategis karena berada di pusat pergudangan Cakung dan Cilincing. Salah satu strategi kami adalah memberikan servis 24 jam. Kami tetap bisa unggul dibanding kompetitor karena dari segi fasilitas kami lebih unggul, terutama dari sisi luas bengkel dan layanan 24 jam. Kami juga menawarkan kontrak servis kepada konsumen. Kami juga mendatangi konsumen kami. Hubungan yang erat dengan konsumen adalah agar konsumen tetap loyal kepada kami. Karena kalau konsumen jadi tidak loyal, nantinya penjualan akan menurun dan akan mengurangi yang servis juga. Selain itu, kami juga akan jemput bola dengan servis kunjungan konsumen. Kalau ada kerusakan di tempat proyek dan tidak sempat servis, kami akan mendatangi ke lokasi untuk membenahi dan menservis kendaraan mereka dan ini juga 24 jam juga.

Bagaimana strategi Srikandi meningkatkan penjualan?

Kami bekerja dengan beberapa *leasing* yang bisa memberikan kemudahan perusahaan angkutan untuk menambah armada. Paket penjualan yang menarik juga kami berikan kepada konsumen pada momentum tertentu. Selain itu, kami juga mengadakan pameran dan terus melakukan penawaran kepada konsumen.

Bagaimana karakter konsumen di DKI Jakarta? Seperti apa analisa pasar truk di DKI Jakarta?

Pengguna truk di DKI Jakarta adalah pelaku bisnis angkutan ringan. Kondisi jalan di Jakarta juga sudah bagus, sehingga terbatas untuk truk dan jalan utama dibatasi jamnya.

Sedangkan pasar truk lima tahun ke depan di DKI Jakarta, bila ditinjau dari segi pemakaian truk itu akan semakin berkurang, karena infrastruktur di Jakarta tidak memungkinkan untuk truk. Sehingga kalau perusahaan angkutan beroperasi, mereka akan lari ke pinggir atau daerah. Makanya sekarang kebanyakan konsumen lebih banyak di Cikarang, Bekasi, Cibitung karena tanah untuk *pool* di Jakarta itu sudah mahal harganya. Nantinya di Jakarta, pengiriman logistik akan didominasi oleh kendaraan penumpang untuk mengakali bisa melintas di kota.

Meski truk di Jakarta akan semakin sepi, tapi pembeli truk tidak akan berkurang. Karena pembeli truk tetap orang Jakarta dan yang berubah adalah wilayah operasional truk saja. Pengurangan volume truk itu secara otomatis akan mengurangi jumlah orang yang akan servis. Misalkan ada diler di Cempaka Putih, diler tersebut tidak mungkin melayani truk dan hanya melayani mobil penumpang. Peraturan pemerintah yang kian ketat inilah yang membuat lambat-laun truk di Jakarta akan semakin sedikit.

Apakah lebih murah servis di diler resmi atau punya mekanik sendiri?

Sebenarnya jatuhnya lebih murah servis di diler resmi ketimbang menggunakan mekanik sendiri. Karena, perusahaan angkutan harus menggaji mekanik sendiri dan



menyiapkan gudang untuk penyimpanan *spare part*. Secara hitungan kasat mata memang lebih murah menggunakan mekanik sendiri ketimbang menggunakan diler. Tapi, risiko yang harus dihadapi oleh perusahaan angkutan jauh lebih besar karena kesalahan memberikan oli kendaraan dan *spare part* asli. Selain itu, penggunaan mekanik sendiri juga meragukan karena mekanik karena kompetensi mekanik perusahaan belum terjamin keahliannya. Berbeda dengan servis kendaraan di diler resmi yang memiliki jaminan keaslian *spare part* dan juga ditangani oleh mekanik yang andal serta berpengalaman.

Bagaimana upaya Srikandi untuk mempertahankan performa penjualan?

Menjaga hubungan baik dengan konsumen adalah strategi utama kami. Karena nomor satu bagi kami adalah penjualan. Tanpa ada penjualan, tidak akan servis dan permintaan *spare part* juga tidak akan ada. Terlebih sekarang persaingan antar-kompetitor semakin ketat. Di sekitar diler ini saja sudah banyak kompetitor yang juga berlomba bersaing memenangkan pasar.

Berapa target penjualan Srikandi dalam satu tahun?

Target kami adalah 1.000 unit per tahun. Kalau untuk tahun 2017 tercapai. Kalau 2016 tidak tercapai dan saya pikir diler lain juga mengalami kelesuan. Bahkan kompetitor juga mengalami hal serupa di tahun 2016. Kalau untuk

tahun ini kami optimis dapat tercapai meski ini merupakan tahun politik. Karena prediksi ekonomi di tahun ini juga tetap bagus sebagaimana tahun 2017. Tapi, dilihat saja nanti perkembangannya seperti apa.

Tahun ini diprediksi tumbuh 15%. Kalau berdasarkan analisa kami, seharusnya tahun ini penjualan kendaraan niaga akan tetap bagus. Terlebih pemerintah sedang fokus pada pembangunan infrastruktur. Selain itu, sektor tambang ini juga makin menggeliat. Kami berharap tidak ada masalah di tahun politik ini agar tidak berdampak pada ekonomi. Tapi, misalnya tahun ini juga kurang baik, minimal penjualan akan sama dengan tahun kemarin.

Light truck kian diminati, apakah di segmen lain juga demikian?

Sampai hari ini yang paling banyak terjual dari produk Mitsubishi adalah *light truck*. Kalau untuk Fuso, mungkin kami harus menambah varian agar semakin meningkatkan minat konsumen. Kalau untuk persentasenya adalah untuk Fuso itu 10%-15%, sedangkan untuk *light truck* 85-90%.

Apa target jangka panjang Srikandi?

Kami berharap pertumbuhan truk bisa lebih baik. Kalau pun tidak bisa, minimal stabil. Tapi, seharusnya Indonesia adalah negara berkembang yang butuh banyak hal yang harus dibangun di mana secara otomatis, butuh banyak truk dibutuhkan untuk mengangkut barang. Pembangunan tersebut tentunya juga akan mendongkrak penjualan kami.



Wholesales by Brand

Diolah oleh: Antonius Sulisty

Bus GVW 5-10 Ton (Jan-Des 2017)

Merek	Tipe	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agust	Sept	Okt	Nov	Des	Total
MITSUBISHI FUSO	FE 71 BC - 4 W	69	24	9	62	27	1	74	39	78	6	91	18	498
	FE 83 BC - 6 W	3	-	3	1	3	-	1	3	1	-	1	1	17
	FE 84G BC - 6 W	34	130	98	43	70	34	65	76	82	117	77	15	841
Total Bus Mitsubishi Fuso														1.356
HINO	FB 130	28	7	13	5	1	2	25	25	12	23	19	-	160
	Dutro 110 SD-B	-	11	62	68	74	8	1	-	3	3	-	-	230
	Dutro 110 SD-LB	16	9	6	1	4	1	8	10	9	11	4	-	79
	New 110 SDBL	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2	-	3	6
Total Bus Hino														475
TATA MOTORS	LP 713	-	4	5	2	-	-	-	15	-	-	1	-	27
Total Bus Tata Motors														27
TOYOTA	Dyna ST 110PS STD Bus CR LWB	-	-	-	-	-	-	-	5	5	-	-	-	10
	Dyna FT 110 PS Bus Long	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	5
Total Bus Toyota Dyna														15
TOTAL WHOLESALAS BUS GVW 5-10 TON (JAN-DES 2017)														1.873

Bus GVW 10-24 Ton (Jan-Des 2017)

Merek	Tipe	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agust	Sept	Okt	Nov	Des	Total	
HINO	FC 190 J Bus	-	6	-	7	1	-	3	2	1	-	1	1	22	
	A 215	16	9	7	20	17	7	23	3	6	27	7	-	142	
	R 235	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	R 260	128	66	78	67	71	26	88	90	81	123	77	-	895	
	RN 285	36	21	3	12	4	3	5	22	10	22	13	241	392	
	RK-CNG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	RM1E	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	2
	Total Bus Hino														1.453
MERCEDES - BENZ	OH 1521	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	OH 1526	16	37	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	62	
	OH 1626	16	26	38	-	-	-	-	-	-	-	-	-	80	
	OH 1726	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	
	OF 917	25	41	41	-	-	-	-	-	-	-	-	-	107	
	OC 1836/2542	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Total Bus Mercedes-Benz														253	
SCANIA	K250UB-4X2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	60	-	90	150	
	K310IB-6X2	17	15	16	-	1	-	-	-	-	-	-	10	59	
	K360IB-4X2	3	-	7	2	4	-	2	-	-	-	-	-	18	
Total Bus Scania														227	
TOTAL WHOLESALAS BUS GVW 10 - 24 TON (JAN-DES 2017)														1.933	

Bus GVW > 24 Ton (Jan-Des 2017)

Merek	Tipe	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agust	Sept	Okt	Nov	Des	Total
SCANIA	K320IA-6X2/2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	K410IB-6X2*4	4	1	3	6	8	2	3	2	8	3	-	4	45
Total Bus Scania														45
TOTAL WHOLESALAS BUS GVW >24 TON (JAN-DES 2017)														45

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

u.p./ DITUJUKAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT KIRIM : _____

TELEPON/FAKS. : _____

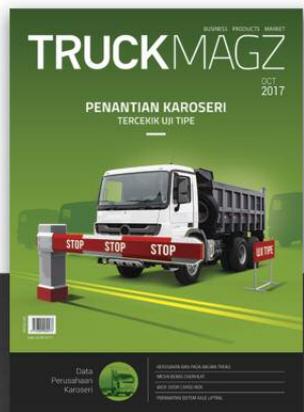
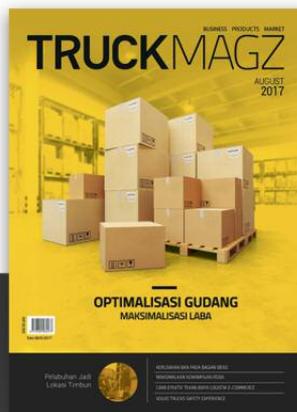
E-MAIL : _____

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)



SIBA PROMOTER Managed by Siba Surya Tingkatkan Utilisasi Lewat Kolaborasi

Teks: Anton Sulisty & Abdul Wachid / Foto: Siba Surya



Kunjungan dari KOPKAR JICT & EMPCO & APTRINDO

Bermodalkan pengalaman bisnis angkutan barang selama lebih dari 65 tahun PT Siba Surya mengembangkan lini bisnis baru melalui Siba Promoter (SiPro). Melalui Si Pro, perusahaan yang berkantor di Semarang ini mengajak pebisnis *trucking* di seluruh Indonesia untuk menjadi mitra bisnis. Sebagai pendukung, Siba Surya telah menyiapkan 16 kantor cabang pemasaran di seluruh Pulau Jawa dan Sumatera, lima *pool* dan *workshop*. Ditambah dukungan lebih dari 1.000 *active customers* dari berbagai segmen industri yang sudah **terintegrasi** di dalam database perusahaan.

Jaringan pemasaran dimiliki Siba Surya diyakini bisa menguntungkan pihak mitra sebab berpotensi mengembangkan pasar lebih luas lagi tanpa mitra perlu membuka cabang pemasaran sendiri. Mitra juga tak perlu repot melakukan proses *prospecting* dan *dealing* dengan pemilik barang. Selain itu, mitra bisa memilih berbagai ragam kargo yang sesuai kebutuhan. Seperti untuk *long term contract* maupun *on the spot contract*, serta untuk meminimalisir *truck stay overnight* maupun *empty trip*.

“Kami ingin mengajak rekan-rekan pengusaha transportasi barang di Indonesia untuk **berkolaborasi**, agar bisa bertumbuh dan *survive* bersama-sama. Tujuannya adalah melakukan *capacity building*, *minimizing idle cost*, **standardization of service**. Melakukan **edukasi** kepada *customer* dan meningkatkan kualitas pelayanan secara bersama-sama,” terang Stefanus Surya-atmadja, Presiden Direktur PT Siba Surya.



CEO Siba Surya menjelaskan tentang Siba Promoter

Lebih lanjut, **edukasi** yang dimaksud dimulai dari sisimenajerial dan administrasi sampai menuju *paperless transaction*. Ditunjang pula **edukasi** kepada setiap pengemudi mengenai *route, material handling, cara pelayanan yang baik, maupun tentang time management, money management, dan safety driving*.

Dalam istilah Stefanus, ia mengibaratkan Siba Surya sebagai 'Bapak Angkat' bagi para mitra yang tak perlu khawatir terhadap kontrak kerja dengan pemilik barang dikarenakan pihak Siba Surya yang nantinya secara penuh menjadi penjamin kontrak. Terkait sistem manajemen, perusahaan yang berdirisejak 1951 ini telah menggunakan *Transportation Management System* yang mampu **mengintegrasikan database customer, order management, tracking and monitoring**, dan juga *invoicing*.

"*Truck owner* maupun manajemen nanti memiliki data yang akurat dan cepat untuk mengambil keputusan, mengevaluasi, dan memonitor kinerja *fleet*-nya. Jadi kami ingin melakukan **edukasi** dan standardisasi terhadap standar pelayanan *customer*. Mulai dari sopir hingga *management team*, tanpa menghilangkan independensi dan diferensiasi dari pada mitra transporter," jelasnya.

Standardisasi dan Integrasi Pelayanan Sesuai Expertise Mitra

Siba Promoter menargetkan calon mitra merupakan transporter skala kecil dan menengah yang berlokasi di seluruh Pulau Jawa dan Sumatera. Dengan tipe kargo yang diangkut mulai dari *raw material* hingga *finished goods*. Terkait jenis kendaraan, Siba Surya dapat mengelola *heavy duty, medium, light truck*, hingga CDD, CDE, tergantung dari kemampuan dan pengalaman dari masing-masing mitra.

"Bergabung dengan Siba Promoter sangatlah mudah. Kami telah menyediakan form aplikasi. Tentu ditambah penjelasan dari tim yang akan memberikan *checklist* syarat-syaratnya dari aspek legal maupun operasional. Setelah bergabung, maka seluruh data truk mitra akan kami masukan ke database kami," kata Stefanus.

Strategi rekrutmen mitra tersebut diyakini Siba Surya bisa terkoneksi dengan *wide range of cargo* dari pemilik barang. Sehingga pihak mitra transporter dapat memilih profil perusahaan pemilik barang yang sesuai. Siba Surya juga telah menyiapkan tim yang bertugas melakukan pembekalan dan pelatihan bagi manajemen maupun pengemudi dari mitra. Calon mitra yang berminat bergabung diwajibkan berbadan hukum.



unit from subcontractor that already joined with sipro



Catur Lambang Sulistyono as the Manager of Siba Promoter

Untuk membuktikan status badan hukumnya, mitra harus menunjukkan dukungan dokumen perusahaan yang valid. Selain itu, perizinan yang dimiliki masih berlaku dan memiliki bukti kepemilikan kendaraan yang sah. Calon mitra juga harus sudah beroperasi sebagai perusahaan transportasi minimum satu tahun. Kemudian, calon mitra bersedia menandatangani perjanjian kerjasama dan mampu memenuhi syarat legal dan kontrak dari Siba Promoter.

“Tidak berlaku sistem *bidding* karena kami ingin memastikan bahwa setiap mitra transporter dapat bertumbuh dan bersaing secara sehat. Kami lebih mengedepankan kualitas pelayanan, kepatutan, komitmen, visi jangka panjang, daripada sekadar *price bidding*. *Price list* yang kami berikan berlaku sama bagi setiap mitra transporter,” tuturnya.

la menambahkan, pihaknya akan mengatur bahwa setiap mitra transporter memiliki kesempatan untuk tumbuh secara sehat dan memiliki standar layanan yang tinggi. Dalam operasionalnya Sistem Manajemen Transportasi di Siba Surya dilakukan terpusat di Semarang. Meski demikian, pihak mitra tak perlu khawatir sebab Siba Promoter memiliki sistem yang mampu mengatur transaksi mulai dari *sales contract*, *pricing*, *planning*, *dispatching*, *monitoring*, maupun administrasi dan *invoicing* secara *real time*.

Nantinya detail order dari *customer* akan terkoneksi kepengemudi secara *online* melalui *smartphone* masing-masing pengemudi. “Detail data dari mitra transporter juga akan kami masukkan ke database. Sehingga kami dapat mengatur dengan *terintegrasi*, dan mitra transporter juga mampu memonitor *performance* truknya melalui *interactive website* yang kami sediakan bagi mitra transporter,” ujar Stefanus.





Mudah Monitoring dan Transparan

Setiap bulannya mitra transporter akan mendapat *progress* laporan secara otomatis dari sistem Siba Promoter untuk dilakukan kajian. Sementara *interactive website* yang dimaksud adalah *sibapromoter.com*. Nantinya mitra akan menerima *user name* dan *password* untuk *account member* melalui *email*. Akun tersebut dimaksudkan agar mitra mendapatkan kemudahan akses atas informasi dan interaksi dengan Siba Promoter, sehingga mitra bisa sewaktu-waktu melakukan *monitoring* dan kontrol secara mandiri terhadap aset dan pendapatan mereka.

Melalui web ini, mitra dapat mengecek secara detail seluruh informasi kegiatan pengiriman yang dilakukan oleh *registered unit* mereka. Mitra bisa turut memantau perjalanan unit aktif mereka secara aktual melalui menu *Location Tracking*. Fasilitas yang hanya bisa diakses bilamana armada mitra telah *subscribe GPS system* yang disediakan oleh Siba Promoter. Riwayat perjalanan dari *total registered unit* beserta *revenue* yang mereka peroleh juga akan terlihat di akun mitra Siba Promoter.

“Target dari Siba Promoter adalah dapat merekrut setidaknya 100 perusahaan transportasi dan memiliki 2.000 *registered trucks*. Kami akan melakukan sosialisasi dan *massive campaign* juga melalui kerjasama dengan agen kami yang tersebar di berbagai kota. Kami sudah mulai *soft launch* November 2017,” kata Stefanus.

Lanjut Stefanus, strategi lainnya, Siba Promoter hadir di setiap kantor cabang yang dimiliki Siba Surya. Pada tahun 2018 Siba Surya akan menambah kantor cabang di Medan dan Makassar. Tetapi sebelum itu, pihaknya akan melakukan *road-show* di seluruh kota dan kabupaten yang memiliki potensi di kawasan Pulau Jawa dan Sumatera.

Di lain sisi, terkait target strategi pengembang bisnis Siba Surya Group kedepan, pihaknya akan melakukan banyak pembenahan. Caranya dengan menata perusahaan dengan lebih baik, modern, *cost efficiency*, dan memiliki jaringan yang luas, mengimplementasi teknologi yang tepat, melakukan **edukasi** secara internal, maupun terhadap pelanggan. Perihal persaingan bisnis, Siba Surya terus membangun **kolaborasi** dengan transporter, vendor, bank, dan lainnya dengan tujuan memiliki *competitive advantage*.

“Harapannya tentu bahwa industri transportasi dan logistik dapat dukungan dari pemerintah berupa pembangunan infrastruktur, suku bunga rendah, *tax incentive*, karena industri ini akan menentukan daya saing nasional. Kemudian regulasi yang ada harusnya memberi stimulus bagi pengusaha transportasi untuk mau berinvestasi,” tutupnya.

Bagi mitra yang berminat bergabung dengan Siba Promoter Managed by Siba Surya bisa menghubungi Catur Lambang di nomor **08112797997** atau **(024) 6584460** untuk mendapatkan informasi lebih detail mengenai bentuk kerja sama yang ditawarkan.



Indeks Harga Truk Bekas

MERЕК & TIPE	SPESIFIKASI	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	110 SD Engkel bak M/T	2009	Rp 133 juta-Rp 139 juta
Hino 300	110 SD Dobel boks M/T	2009	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Hino 300	110 SD Dobel boks long chassis M/T	2011	Rp 166 juta-Rp 170 juta
Hino 300	110 SD Engkel boks M/T	2015	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Hino 500	4x2 M/T	2004	Rp 215 juta-Rp 220 juta
Hino 500	6x2 M/T	2008	Rp 320 juta-Rp 325 juta
Hino 500	FG235TI bak 4x2 M/T	2009	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FL235TI M/T	2009	Rp 380 juta-Rp 385 juta
Hino 500	FM320TI losbak 6x4 M/T	2012	Rp 390 juta-Rp 400 juta
Hino 500	FG235JP M/T	2012	Rp 327 juta-Rp 335 juta
Hino 500	FL235JW boks 6x2 M/T	2012	Rp 435 juta-Rp 440 juta
Hino 500	FL235JW wingbox 6x2 M/T	2012	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Hino 500	FL235JW bak 6x2 M/T	2012	Rp 497 juta-Rp 500 juta
Hino 500	FM260TI M/T	2013	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FG235JP long M/T	2014	Rp 485 juta-Rp 495 juta
Hino 500	FL235TI M/T	2014	Rp 470 juta-Rp 480 juta
Hino 500	FM260JM mixer 6x4 M/T	2014	Rp 745 juta-Rp 750 juta
Hino 500	FM220TI dump truck 6x4 M/T	2014	Rp 490 juta-Rp 495 juta
Hino 500	FL235JW tangki 6x4 M/T	2014	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Hino 500	FJ190TI sasis 4x2 M/T	2014	Rp 345 juta-Rp 350 juta
Hino 500	FM320TI tractor head 6x4 M/T	2014	Rp 805 juta-Rp 812 juta
Hino 500	FC190TI M/T	2015	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Hino 500	FM285JD dump truck 6x4 M/T	2016	Rp 840 juta-Rp 850 juta
Isuzu Elf	125PS HDL M/T	2011	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Isuzu Elf	125PS bak M/T	2012	Rp 150 juta-Rp 161 juta
Isuzu Elf	NKR 55 dobel M/T	2012	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Isuzu Elf	NKR71 Std M/T	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR71 HD M/T	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	100PS engkel box M/T	2014	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	125PS HDL M/T	2015	Rp 190 juta-Rp 200 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS tangki 6x4 M/T	2012	Rp 330 juta-Rp 355 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS M/T	2014	Rp 300 juta-Rp 315 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS bak 3-way 4x2 M/T	2016	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Iveco	Trakker 440 rigid 8x4 A/T	2013	Rp 840 juta-Rp 850 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2007	Rp 137 juta-Rp 145 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) bak	2008	Rp 135 juta-Rp 137 juta

Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2009	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2009	Rp 148 juta-Rp 150 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2010	Rp 158 juta-Rp 160 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2011	Rp 163 juta-Rp 166 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2011	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) flat deck	2012	Rp 172 juta-Rp 176 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2012	Rp 176 juta-Rp 185 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2012	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) bak	2012	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2012	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2012	Rp 165 juta-Rp 180 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) bak	2012	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2012	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Mitsubishi Colt Diesel	125 HD (dobel) bak pelat B	2013	Rp 198 juta-Rp 203 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks pelat B	2014	Rp 205 juta-Rp 210 juta
Mitsubishi Fuso	190PS HD 4x2 M/T	2005	Rp 225 juta-Rp 230 juta
Mitsubishi Fuso	220PS tronton 6x2 M/T	2009	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Mitsubishi Fuso	220PS tronton 6x2 M/T	2011	Rp 378 juta-Rp 385 juta
Mitsubishi Fuso	220PS dump truck 4x2 M/T	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	220PS FM517 dump truck 4x2 M/T	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	220PS dump truck 6x4 M/T	2013	Rp 460 juta-Rp 537 juta
Mitsubishi Fuso	220PS long chassis 6x4 M/T	2013	Rp 340 juta-Rp 350 juta
Mitsubishi Fuso	220PS 4x2 M/T	2015	Rp 490 juta-Rp 500 juta
Nissan Diesel	RF10 tractor head 6x4 M/T	2008	Rp 147 juta-Rp 150 juta
Scania	P420 rigid 8x4 A/T	2011	Rp 515 juta-Rp 525 juta
UD Trucks	PK260CT tractor head 4x2 M/T	2014	Rp 500 juta-Rp 510 juta
Toyota Dyna	110 ST(engkel) bak	2010	Rp 118 juta-Rp 122 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) bak	2012	Rp 150 juta-Rp 154 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) boks	2012	Rp 155 juta-Rp 158 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) bak	2013	Rp 162 juta-Rp 166 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) boks	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Volvo	FH12 tractor head 6x4 A/T	2004	Rp 160 juta-Rp 175 juta
Volvo	FMX 440 rigid 8x4 A/T	2012	Rp 535 juta-Rp 550 juta

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



DUAL TIRE MATCHING

oleh:

Oktavianus Agus Tiono

Tire Engineer & Consultant



Sumber gambar : *Michelin Tire Corp, Pribadi*

Q: Apakah dua buah ban dengan ketinggian berbeda boleh dipasangkan sebagai ban ganda?

Berapa besar toleransi beda tinggi dua buah ban yang diperbolehkan untuk dipasangkan sebagai ban ganda? Apa akibatnya jika toleransi beda tinggi tersebut dilanggar?

Ahbab, CV Purata Purwokerto

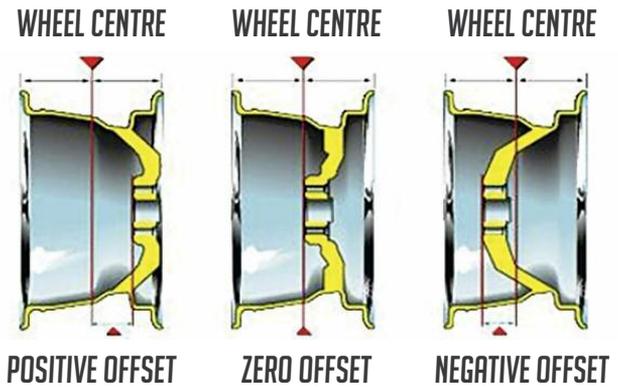
A: Pengusaha angkutan orang maupun barang sering dipusingkan oleh segudang permasalahan terkait proses pemilihan saat harus menghadapi momentum penggantian ban. Kadang muncul masalah ketika dalam formasi dua ban ganda (*twintire*), keausan atau kolapsnya dua ban dalam formasi tersebut tidak bersamaan waktunya. Bisa saja karena salah satunya meledak sebelum waktunya (*accidental damage*). Sehingga pengusaha angkutan otomatis terpaksa harus memikirkan bagaimana cara terbaik untuk mengganti salah satu dari ban ganda tersebut dengan cara yang paling benar dan efisien.

Jangan sampai jika kita mengganti salah satu ban ganda dengan yang baru, malah akan menimbulkan masalah lain di kemudian hari. Apa saja yang harus diperhatikan dan dilakukan oleh teknisi di *pool*? Karena penggantian ban yang tidak ideal malah akan dapat mengakibatkan keborosan yang tidak perlu terjadi.

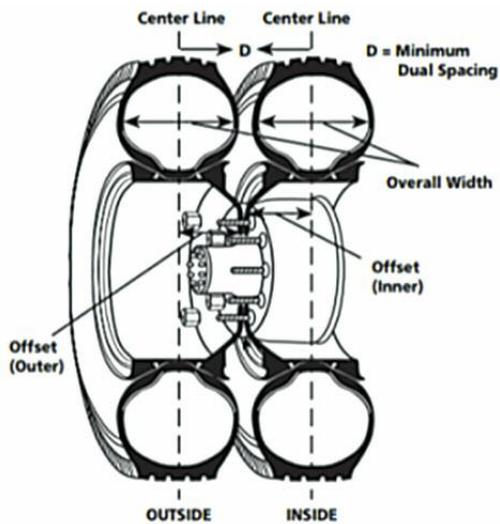


DUAL TIRE MATCHING

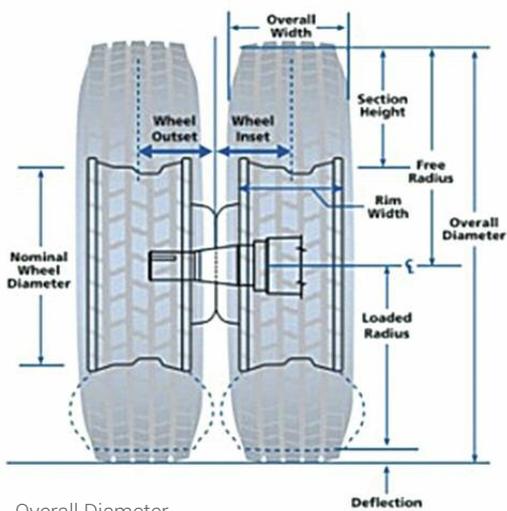
Dual tire matching adalah teknik bagaimana cara kita menyerasikan dua buah ban ganda dalam satu *axleroda*. *Dual tire matching* pada umumnya harus memperhatikan ukuran ban, jenis konstruksi ban (biasatauradial), tipe ban (*tube type* atau *tubeless*), pola telapak ban (*rib, lug, block*), ketinggian ban (*overall diameter*),tekanan udara dalam ban dan *offset* velg (kedalaman cekungan velg).*Offset* velg berguna untuk menentukan jarak antara dua buah ban ganda (*dualspacing*) supaya kedua buah ban tersebut tidak saling berciuman sepanjang jalan saat beroperasi.



Offset Velg



Dual Spacing



Overall Diameter

Mismatching (ketidakserasian ban ganda) dapat mengakibatkan kerugian pada perusahaan angkutan orang maupun barang, karena akibat yang akan dialami adalah seperti jika terjadi kekurangan tekanan udara pada ban.



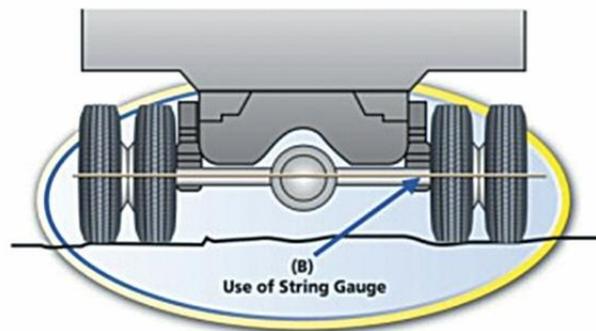
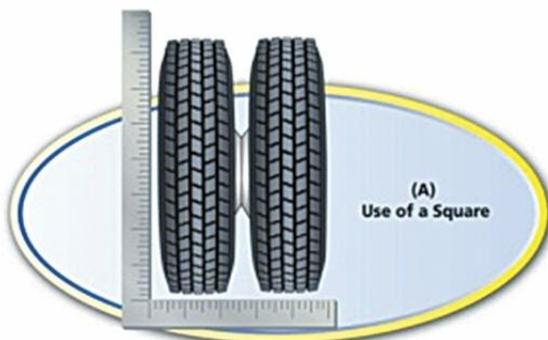
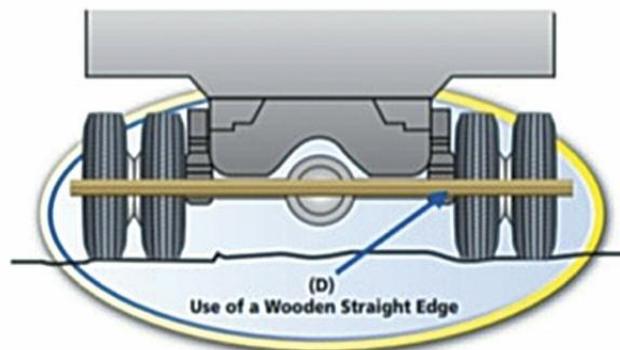
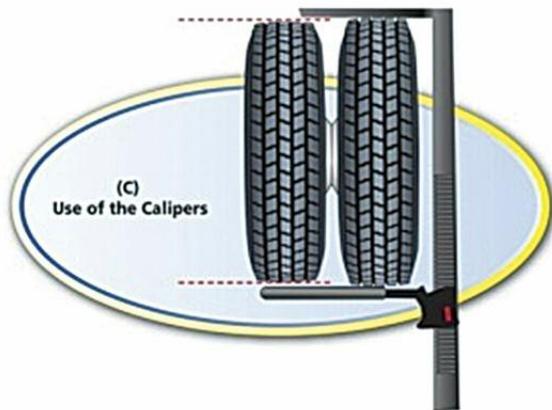
Mismatching

Banyak mitos yang berkembang diluaran yang bisa menyesatkan, bahwa ban yang lebih tinggi pada posisi ganda akan mengalami keausan yang lebih cepat sementara ban yang lebih kecil cenderung lebih aman. Anggapan seperti ini tidaklah benar.

Kerusakan yang akan ditimbulkan bukan saja berdampak secara langsung pada ban (pecah, *shoulder wear*, dan *irregular wear*) tapi juga mengakibatkan kerusakan yang tidak berdampak langsung seperti rendahnya umur ban. Disini kami akan coba bahas secara detail dan terperinci mengenai *dual tire matching*, seberapa pentingnya dan bagaimana melakukannya.

BERBAGAI CARA MENGUKUR KETINGGIAN BAN

Hal pertama yang harus kita lakukan adalah mendapatkan spesifikasi ban secara detail, ini biasanya bisa kita dapatkan dari data teknis yang berasal daripabrik (melalui brosur atau *tire data book*). Yang kita perlukan adalah kedalaman telapak orisinil (OTD = *Original Tread Depth*) serta ketinggian ban secara keseluruhan (OD = *Overall Diameter*). Untuk ban yang setengah pakai biasanya harus kita ukursisa kedalaman telapaknya (RTD = *Remaining Tread Depth*).



Dalam memilih calon pasangan untuk ban ganda, kita harus memperhatikan tabel toleransi yang disarankan oleh pabrikan ban seperti berikut.

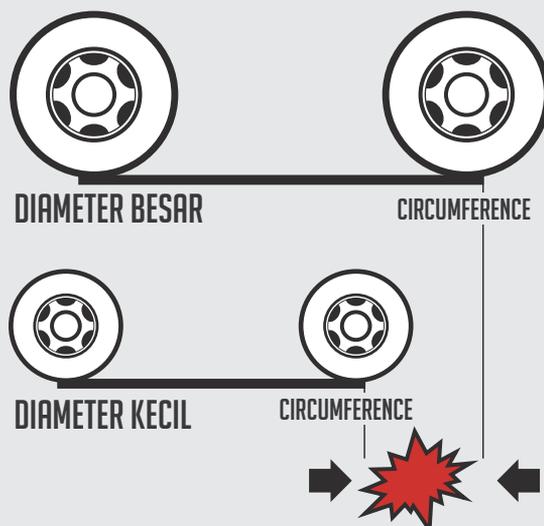
TIRE SECTION	RADIAL TIRE	
	DIFFERENT IN OUTER DIAMETER	CIRCUMFERENTIAL DIFFERENT
< 8.25	< 3 mm	< 10 mm
9.00 + 14.00	< 5 mm	< 15 mm
16.00 - 18.00	< 7 mm	< 22 mm
> 21.00	< 8 mm	< 25 mm

Dalam bagan tersebut bisa kita lihat bahwa perbedaan selisih yang diperbolehkan untuk ban ukuran 10.00R20 dan 11.00R 20 tidak boleh melebihi 5mm selisih RTD yang ada. Jadi ketika dua ban ganda dalam satu axle mempunyai ketebalan telapak 10 mm, karena sesuatu dan lain hal pecah salah satunya, sebaiknya kita tidak serta-merta menggabungkan ban yang masih bertahan dengan ban baru yang mempunyai ketinggian ketebalan telapak 16mm, namun kita harus mencari ban dengan sisa ketebalan telapak antara 6mm sampai 14mm (sesuai dengan batas toleransi yang diperbolehkan).

AKIBAT APA SAJA YANG AKAN TIMBUL KETIKA KEADAAN MISMATCHING (TIDAK SERASI)?

Pertama ban yang mempunyai lingkaran diameter lebih besar akan mengalami panas yang berlebihan (*overheated*), hal ini disebabkan oleh karena ban yang lebih besar menerima beban lebih berat sehingga tekanan angin menjadi tidak sebanding dengan beban yang ada, ini mengakibatkan ban seolah mengalami kekurangan tekanan udara sehingga gesekan dengan aspal akan lebih besar. Ban dengan diameter lebih besar lebih berpotensi untuk meledak sebelum waktunya.

PASTIKAN DIAMETER BAN GANDA YANG ANDA PAKAI SAMA

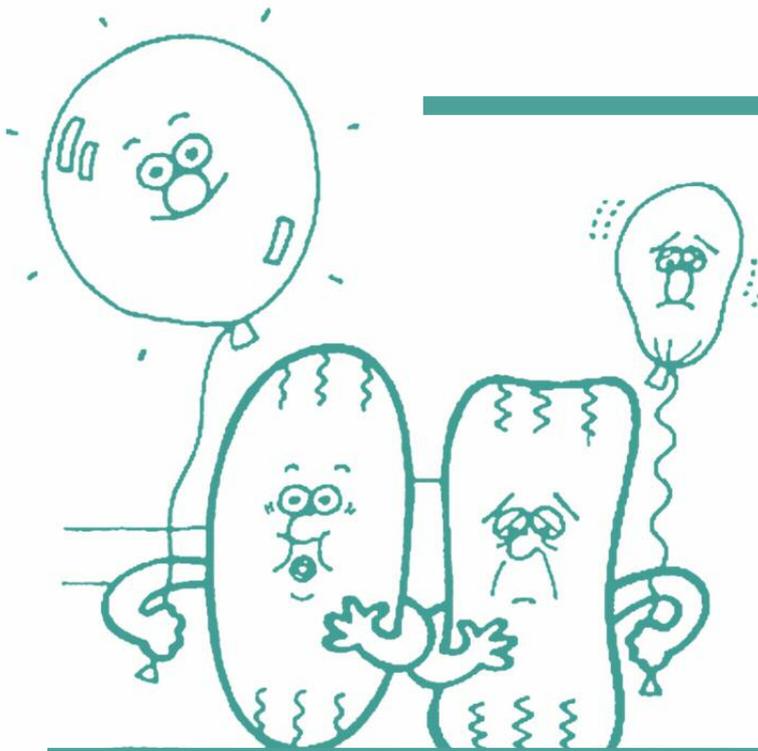
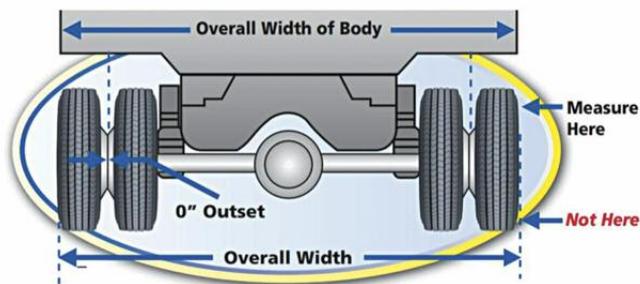


DUAL TIRE MATCHING

Sedangkan ban dengan diameter lebih kecil sangat berpotensi untuk aus terlebih dahulu akibat abrasi. Karena ban dengan diameter lebih kecil akan terus-menerus mengalami selip (*spin*) sepanjang perjalanan, *irregular wear* atau keausan yang cepat dan tidak merata adalah masalah yang sangat mungkin terjadi.

Disini kita melihat hanya selisih 5 mm, tapi coba-bayangkan dalam satu kali putaran ban sudah selisih 10 mm. Kita umpamakan dalam satu kali putaran ban (dianggap ban yang lebih tinggi) bisa mencapai jarak 2 meter berarti dalam satu kali putaran ban sudah selisih 10 mm jarak

pencapaian. Dalam 1 km meter ban harus berputar sebanyak 500 kali yang manaselisih pencapaian bisa berbeda 5 meter, ini berarti untuk mencapai kilometer yang sama, ban yang lebih kecil harus berputar sebanyak 502,5 kali, harus terseret atau mengalami selip sejauh 5 meter dengan beban yang dibawa. Itu hanya gambaran untuk perjalanan sejauh 1 km saja. Tentunya dapat kita bayangkan apabila rata-rata umur ban yang terpakai 50.000 km, maka dapat kita bayangkan kerugian yang didapat jika kita tidak memperhatikan *dual matching* dari ban ganda dalam satu *axle*. Kerusakan ini memang sangat perlahan-tapi secara pasti merugikan pelaku bisnis transportasi.



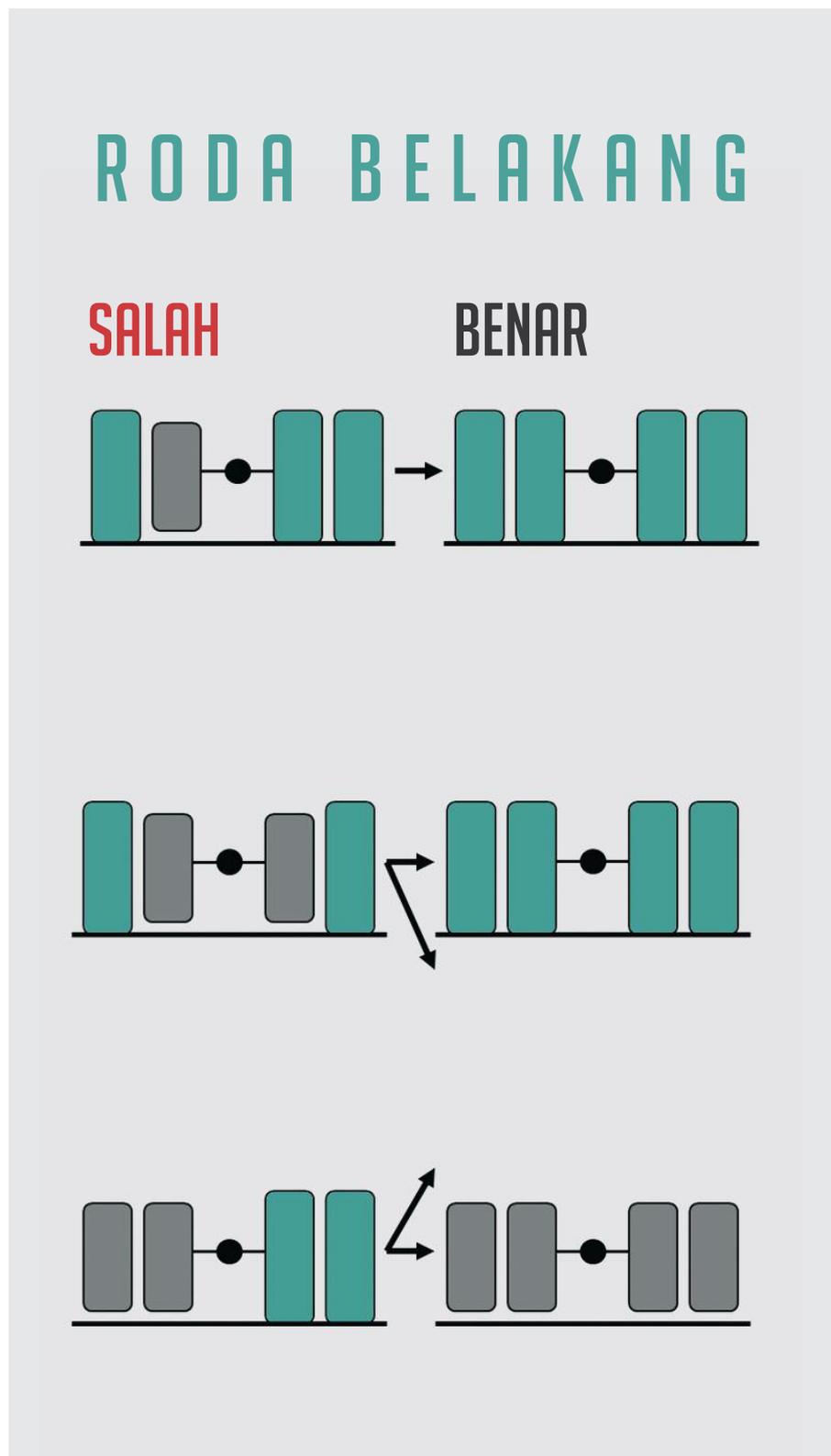
Masalah lain yang bakalan timbul adalah masalah mekanis atau masalah pada truk itu sendiri, perbedaan tinggi dari ban tersebut akan membuat differential dan transmisi akan mengalami kerusakan yang lebih cepat dari yang seharusnya.

1. Ban yang anginnya rendah, habis tidak rata karena tidak samanya distribusi beban
2. Ban yang anginnya rendah, habis tidak rata karena tidak samanya distribusi beban

Perbedaan tekanan udara ban ganda dalam satu axle akan menyebabkan perbedaan kekuatan dalam mengangkut beban. Kenyataan yang sering terjadi di lapangan adalah ban yang terletak pada posisi bagian dalam selalu mempunyai tekanan udara lebih rendah dari ban yang berada pada posisi luar. Hal ini disebabkan karena seringnya awak kendaraan lalai dalam pengecekan tekanan udara, juga pemasangan ban dalam yang tanpa memperhitungkan letak pentilnya, sehingga menyulitkan dalam pengecekan dan penambahan tekanan udara.

Kedadaan tersebut diperparah oleh perbedaan dari diameter atau ketinggian ban, perbedaan diameter akan menyebabkan kenaikan sekitar 2% terhadap ban yang lebih besar. Ketika ban yang telah hampir mencapai TWI (*Tread Wear Indicator*) dipasangkan dengan ban yang baru maka beban yang akan ditanggung oleh ban baru hampir mencapai 50% lebih berat.

Jadi pada intinya keserasian pada ban ganda itu sangat penting, baik ke samaan tinggi ban maupun kesamaan tekanan udara. Dengan menghindari kesalahan ini kita bisa menghindari kerugian yang tidak perlu terjadi dan bisa melakukan improvisasi dari ban tersebut sehingga diharapkan umur ban bisa bertambah.





VARIASI

MEMILIH PELUMAS TRUK

Memilih Pelumas Truk

Teks : Citra

Pelumas memiliki peran yang cukup vital di kendaraan terutama pada kendaraan komersial. Meski harga pelumas jauh di bawah harga BBM, peran pelumas tidak kalah penting dengan BBM. Pemilihan pelumas yang tepat dapat meningkatkan produktivitas kendaraan dan memberikan perlindungan kendaraan dari kerusakan.

General Manager Automotive Lubricants PT ExxonMobil Lubricants Indonesia Alfin Kurniadi mengatakan, pelumas kendaraan bermesin diesel sudah ada sejak 90 tahun lalu. Menurutnya, sejak awal pelumas mesin diesel hingga saat ini telah mengalami evolusi hingga sampai ke pelumas sintetik dan bahkan telah ditemukan pelumas paling mutakhir.

“Sekarang itu sudah ada yang paling mutakhir API CK-4. Teknologi pelumas terus diperbarui dan disesuaikan dengan kebutuhan dari industri kendaraan *heavy duty* dan *medium duty*. Permintaan nasional paling banyak untuk teknologi mono-multigrade yang tingkat kekentalannya 15W40 atau yang mono-grade yang tingkat kekentalannya jauh lebih tinggi,” kata Alfin.



Alfin Kurniadi,

General Manager Automotive
Lubricants

PT ExxonMobil Lubricants
Indonesia



Menurut Alfin, agar performa truk semakin prima, dibutuhkan pemilihan pelumas yang tepat yang disesuaikan dengan peruntukannya. Menurutnya, tiga hal yang harus diperhatikan dalam memilih pelumas, yaitu *availability*, *reability*, dan *credibility*. Sebelum memilih jenis pelumas yang cocok, pemilik kendaraan diharapkan mengecek keberadaannya di pasaran. Karena tidak semua jenis pelumas tersedia di pasaran. Selain itu, akses terhadap pihak pemasok pelumas juga harus diperhatikan agar bisa mendapatkan pelumas sewaktu-waktu.

Kemudian, sebelum memilih pelumas, perusahaan angkutan diharapkan memilih produk yang kualitasnya sudah terbukti dan berdasarkan dari testimoni konsumen yang sudah memakai produk tersebut. Hal lain yang harus diperhatikan adalah pertimbangan hasil uji laboratorium mengenai kualitas pelumas. Selain itu, yang terpenting adalah melihat kredibilitas dari merek yang mengeluarkan produk pelumas.

“Terkait hasil lab, kalau bicara hasil lab, tentu semua produk akan mengatakan semua hasil laboratoriumnya bagus. Tapi ada indikator yang bisa dilihat, seperti *Total Base Number (TBN)* dalam artian, misalnya ada dua pelumas yang satu sama-sama untuk 10.000 kilometer. Tapi yang satu TBN rendah dan satunya tinggi. Pelumas dengan TBN yang rendah, bisa jadi di kilometer 11.000 sebuah pelumas sudah tidak bisa bekerja sebagaimana mestinya. Jadi dalam tes itu tidak sekadar pas atau tidak, tapi bisa diperkirakan dalam kilometer tertentu sebuah pelumas akan kuat atau tidak,” ujarnya.

Alfin menambahkan, pihak Mobil Delvac kerap melakukan pengujian pelumas kendaraan bersama konsumen. Berdasarkan hasil pengujian itu, disimpulkan pelumas yang tepat dapat membuat tingkat keawetan kendaraan lebih panjang dan meningkatkan produktivitas kendaraan. Menurutnya, konsumen bisa melakukan penghematan karena berkurangnya *downtime*, *spare part*, dan produktivitas meningkat. Pengujian ini dilakukan untuk melihat seberapa tinggi produktivitas.

Menurut Alfin, pemberian pelumas yang baik dapat membuat pemilik kendaraan melakukan penghematan BBM. Meski penghematan yang didapatkan tidak besar, tapi paling tidak pelumas yang baik akan berdampak pada penghematan bahan bakar yang digunakan. Menurutnya, produk yang termutakhir adalah yang memiliki kontribusi penghematan BBM. “Kami ada produk Delvac MX ESP. Produk ini memiliki kontribusi dalam penghematan bahan bakar. Ada juga konsep *total cost of ownership*, jadi sebuah pelumas sudah bisa memberi nilai tambah seberapa besar. Dengan harga pelumas yang sedikit lebih mahal, tapi bisa melakukan penghematan, maka dikatakan bisa optimal. Harga pelumas itu hanya 1%-2% dari kebutuhan truk, tapi dengan melakukan perubahan sedikit, kita bahkan mendapatkan produktivitas,” katanya.

Meski demikian, Alfin mengakui bila ada banyak faktor yang memengaruhi penghematan BBM, seperti tata cara mengemudi dan perawatan kendaraan secara berkala. Selain itu, menurutnya, kondisi ban dan juga besarnya muatan yang diangkut truk juga dapat memengaruhi pemakaian BBM. Dengan demikian, untuk mendapatkan hasil yang optimal dalam menentukan kecocokan pelumas adalah dengan mencoba langsung sehingga bisa dianalisis permasalahan yang ada. Alasannya, meski pelumas yang digunakan sudah baik, tapi apabila kendaraan jarang dirawat dan juga kerap melakukan overtonase, penghematan BBM tidak dapat dilakukan.

Ia juga menambahkan, harga pelumas di Indonesia terbilang kompetitif. Alfin menilai, kebiasaan konsumen membandingkan harga pelumas adalah hal yang wajar. Namun, ia menekankan bila penggunaan pelumas dapat diibaratkan seperti air kemasan yang dapat berbeda harga tapi punya pengaruh yang berbeda dari segi hasil yang didapatkan.

Mengganti Pelumas Tepat Waktu

Berdasarkan pengamatan Alfin, harga pelumas yang tidak sebanding dengan harga BBM kerap membuat pemilik kendaraan kerap lalai mengganti pelumas. Padahal, pelumas memiliki peran yang hampir sama pentingnya dengan BBM karena memengaruhi keawetan mesin dan mengurangi tingkat keausan. Untuk mendapatkan hasil yang optimal dari pelumas kendaraan adalah penggantian pelumas secara berkala sesuai dengan aturan yang ada.

Pada umumnya tata cara penggantian pelumas kendaraan relatif sama. Namun, yang harus diperhatikan oleh pemilik kendaraan adalah ketika berganti dari satu merek ke merek lainnya. Apabila pemilik kendaraan hendak mengganti merek, pemilik kendaraan diharapkan melakukan *flushing* agar produk terbarunya bisa lebih optimal ketika digunakan.

“Tanpa dilakukan pembersihan terlebih dulu, pelumas yang baru digunakan akan cepat berwarna hitam pekat karena membersihkan produk sebelumnya. Biasanya kami bersihkan dulu pelumas sebelumnya dan akan dipakai hingga 5.000 kilometer tanpa dilakukan tes. Setelah 5.000 kilometer, baru dilakukan penggantian oli kembali dan dites,” tuturnya.

Alfin menambahkan, berdasarkan hasil risetnya, ia mendapati bila rata-rata sopir truk di Indonesia adalah jenis pengemudi yang sensorik dalam hal penggantian pelumas. Kesadaran untuk mengganti pelumas bukan didasarkan pada ketentuan produk dan hasil uji lab, tapi berdasarkan perasaan. Apabila

mesin telah dirasakan menggelitik dan tarikan kendaraan sudah berat, kata Alfin, maka saat itulah mereka mengganti pelumas.

Menurutnya mengukur dengan cara sensorik dalam mengganti pelumas tidak dapat disalahkan sepenuhnya dan juga tidak dapat dibenarkan. Karena, tingkat pengalaman sopir pada kendaraan membuat kepekaan sopir pada waktu pergantian pelumas bisa saja tepat. Di sisi lain, bila pemilik kendaraan ingin mendapatkan akurasi yang bagus, diperlukan pengujian *Usage Oil Analisis* (UOA) dan mengikuti ketentuan yang berlaku. Tapi, bagi pemilik kendaraan yang tidak mampu melakukan UOE, Alfin menyarankan mengukurnya berdasarkan ritase.

Selain masalah penggantian pelumas kendaraan, hal terpenting untuk mengetahui ketepatan pelumas pada kendaraan dengan menguji pelumas di laboratorium. Pengujian pelumas kendaraan harus dilakukan secara random di tengah masa pemakaian. Pengecekan kondisi oli itu harus sering dilakukan agar mengetahui kondisi kendaraan. Menurut Alfin, pengecekan pelumas tidak bisa dilakukan sekali karena pelumas memiliki sifat seperti mesin cuci.

“Misalnya ada kendaraan yang baru diganti oli, tapi kondisinya sudah hitam pekat. Itu bukan berarti pelumas itu buruk, tetapi bisa jadi pelumas itu mencuci pelumas sebelumnya yang sudah kotor. Karena pelumas itu sifatnya mencuci kendaraan. Selain melakukan pengecekan kondisi pelumas secara berkala, tidak ada salahnya pemilik kendaraan menanyakan pengemudi terkait kenyamanan berkendara setelah menggunakan pelumas baru,” jelasnya.

Kalau dari sisi produk yang sudah melalui diler resmi, bisa saja memberikan garansi. Kalau dikembalikan pada penggunaan, misalnya akan diberikan garansi 30.000 pasti ada faktor yang ada di luar pelumas yang tidak bisa diketahui. Jadi yang diperlukan adalah diperlukan pengetahuan agar dapat diketahui kondisi oli.



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)



TRUK BOKS KONSER

Teks / Foto : Sigit Androyono



Kini transportasi tidak hanya sebatas pada barang, panggung konser music pun sudah bisa diangkut menggunakan truk. Berawal dari permintaan salah satu klien yang ingin menggelar konser musik langsung dari atas truk boks, Antika Raya membuat sebuah bentuk karoseri yang memadukan panggung konser musik dan truk *wing box*.

“Ide awal kami dari permintaan klien. Setelah klien menyampaikan kebutuhan, kami rapat internal dan menciptakan truk boks konser ini. Awal produksi sempat ada beberapa kali perubahan desain hingga akhirnya menemukan konsep final ini dan truk ini sudah digunakan konser di beberapa kota di Indonesia,” kata Fajar Irokhman *Engineering Supervisor* Karoseri Antika Raya.

Secara fungsi truk boks konser ini bisa dipakai untuk dua lokasi *indoor* dan *outdoor*. Untuk *outdoor*, artis bisa menggelar konser di atas boks dengan kondisi kedua *wing* membuka. Lalu untuk konser *indoor*, truk boks bisa diaplikasikan dengan membuka *wing* dan lantai panggung bagian bawah. Panggung konser multifungsi ini untuk menjembatani lokasi konser yang mungkin berbeda-beda setiap kota.

BERIKUT BEBERAPA FITURNYA TRUK BOKS KONSER

Kontrol Hidrolis

Kontrol hidrolis ada di bagian belakang truk. Semua kendali untuk fungsi dari truk boks konser menggunakan *hand valve*. "Setiap tuas untuk setiap fungsi. Misalnya *wing* kiri menggunakan satu tuas untuk mengontrol dua hidrolis depan dan belakang. Sama halnya dengan *wing* kanan, satu tuas untuk kontrol dua hidrolis depan belakang. Alur fungsi hidrolisnya, dari *Power Take Off* (PTO) lalu ke *gear pump* kemudian masuk *hand valve*. Dari *hand valve* ini langsung mengatur hidrolis mana yang digunakan. Di ruang kabin, terdapat tuas kontrol berwarna merah untuk mengaktifkan PTO karena ini kendaraan diesel sehingga pergerakan hidrolis mengambil dari PTO," kata Fajar.

Landing Jack

Setiap sudut boks dipasangkan *landing jack* untuk menjaga kestabilan truk boks stabil saat digunakan. Total ada empat titik *landing jack*. Kontrol *landing jack* juga berada di bagian belakang truk bersama dengan kontrol hidrolis lain.

Alcapan

Bagian atap bisa difungsikan untuk panggung konser di *outdoor*. "Rangka atap kami desain seperti anyaman dengan pipa kotak. Lalu lapisan luar kami aplikasikan



Penerangan tambahan untuk kru bonkar pasang panggung



Lantai panggung alcapan yang melipat ke dalam

aluminium composite panel (alcapan) dengan dimensi khusus yang memiliki tebal 4 ml. Istimewanya semua bodi luar tanpa sambungan, sesuai dengan ukuran dimensinya. Hasilnya bodi luar bisa rapat dan kuat. Kami sudah menguji kekuatan atapnya, bisa menampung hingga 10 orang dewasa dengan kedua *wing* membuka," katanya.

Panggung Atas

"Ketika kedua *wing* membuka, pengaman di sebelah kanan, kiri, ujung bisa dipasang tonggak. Tonggak ini untuk menjaga kestabilan *wing* agar tidak goyang. Panggung atas bisa dimanfaatkan saat menggelar konser di lapangan luas. Lebar panggung atas yaitu 6 x 5 meter. Semuanya kami gunakan alcapan. Lapisan luar, kami pakai aluminium, ringan tapi kuat dan tanpa sambungan," terangnya.

Panggung Bawah

Setelah *wing* sebelah kiri terbuka, di dalam lipatan ada lantai panggung yang melipat. "Setelah *wing* membuka sempurna, baru lantai diturunkan. Ada hidrolis untuk lantai yang melipat ini. Panggung bawah bertambah lebar. Setiap lipatan memiliki dimensi 2 x 5 meter. Jadi jika panggung bawah dibuka ada 3 panel dengan dimensi 2 x 5 meter plus tambahan lantai bagian dalam boks. Kondisi ini cukup lebar untuk alat musik dan perangkat pendukung konser. Panggung ini cukup luas," katanya.



Tuas hand valve



Diagram fungsi tuas hidrolis



Pintu Belakang

Pintu belakang untuk akses operator saat bongkar muat. "Selain itu, juga bisa digunakan jika ada pemeriksaan petugas ketika berada di jalan. Karena ini termasuk pengembangan dari karoseri *wing box*, maka memerlukan lokasi yang lebar untuk membuka *wing*. Praktisnya, kami buat pintu belakang agar petugas pemeriksa bisa melihat muatan langsung lewat pintu belakang. Di dalam boks juga ada lampu penerang, untuk menerangi apabila kru bongkar muat melakukan pekerjaan pada malam hari," jelas Fajar.



Pintu Belakang truk box



Tuas on / off PTO



Landing Jack Bagian Belakang

Tangga

Tangga ada dua jenis, yaitu panjang dan pendek. Tangga pendek untuk mengakses dari pintu belakang ke panggung bawah. Tangga panjang beserta pegangan untuk mengakses panggung atas. Kedua tangga bisa dilepas dan disimpan ketika tidak digunakan.

Sementara itu, saat operasional truk bok konser, pertama kali, semua *landing jack* diturunkan. Lalu membuka *lock wing* di bagian luar yang akan digunakan. “Misalnya menggunakan *wing* sebelah kiri, pilih tuas hidrolis sebelah kiri diaktifkan. Setelah membuka sempurna, operator masuk ke dalam boks untuk membuka *lock* lantai panggung. Gunakan tuas hidrolis untuk menurunkan lantai pertama. Lalu pasang tonggak untuk lantai pertama. Kemudian buka lipatan lantai kedua dengan cara manual. Setelah terbuka pasang tonggak bawahnya. Tonggak bawah kami aplikasikan model ulir agar ketika digunakan bisa disesuaikan dengan permukaan tanah lokasi konser. Tahap terakhir pasang lantai tambahan, di depan lantai kedua. *Lock* kedua lantai terlebih dahulu lalu pasang tonggak bawahnya. Panggung bawah siap digunakan,” jelas Fajar.





Asosiasi Perusahaan Ban Vulkanisir Indonesia

BANGUN CITRA POSITIF PRODUK BAN VULKANISIR DI INDONESIA

Teks : Citra

Foto : Citra

Pelarangan penggunaan ban vulkanisir pada kendaraan oleh Kementerian Perhubungan mencekamkan pelaku usaha vulkanisir. Keterbatasan ruang gerak industri ban vulkanisir membuat sejumlah pengusaha ban vulkanisir berkumpul dan mendirikan Asosiasi Perusahaan Ban Vulkanisir Indonesia (Abvindo) untuk menjawab larangan penggunaan ban vulkanisir. Beberapa saat usai Abvindo berdiri, dikeluarkannya Permendag 77 tentang Pembatasan Impor Ban oleh Kementerian Perdagangan menjadi angin segar bagi Abvindo. Pembatasan impor ban yang diterapkan pemerintah tersebut membawa dampak yang cukup signifikan pada permintaan ban vulkanisir.

Tugas Abvindo dalam menjawab berbagai pertanyaan Kementerian Perhubungan mengenai keamanan produk ban vulkanisir serta menyambut iklim bisnis yang sedang baik mendorong Abvindo memfokuskan diri untuk mengumpulkan industri ban vulkanisir di seluruh Indonesia untuk membuat SNI. Besarnya kebutuhan ban vulkanisir di Indonesia harus dibarengi dengan adanya instrumen yang dapat menjamin keamanan dan keselamatan pengguna ban vulkanisir. Asosiasi yang terbentuk pada November 2016 ini juga dituntut dapat menerapkan cara produksi yang baik, *good manufacturing practices* dan didukung oleh peningkatan kompetensi kerja SDM melalui penerapan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI).

“Abvindo adalah asosiasi yang akan memperjuangkan berbagai permasalahan yang dihadapi industri ban vulkanisir. Kami telah menemui pihak Kementerian Perhubungan untuk membicarakan larangan penggunaan ban vulkanisir dan akhirnya aturan tersebut dicabut. Karena industri vulkanisir adalah industri yang padat karya dan punya prospek yang bagus,” kata Emiel Purwana, Ketua Harian Abvindo.

Berdasarkan data dari Direktorat Industri Kimia Hilir, industri ban vulkanisir merupakan industri penyerap karet alat alam terbesar kedua setelah industri ban. Pada 2016, industri ini sudah menyerap 89.550 ton karet. Dari 81 perusahaan industri ban vulkanisir (skala menengah ke atas) tercatat melakukan penyerapan 5.614 tenaga kerja dan diperkirakan, terdapat ribuan pelaku usaha ban vulkanisir skala kecil menengah diperkirakan menyerap puluhan ribu tenaga kerja. Selain itu, kebutuhan ban vulkanisir nasional sebesar 13,5 juta ban per tahun dengan nilai ekonomi yang lebih dari Rp 8 triliun.

Peningkatan potensi industri ban vulkanisir juga terjadi setelah pemerintah merealisasikan Permendag Nomor 77 Tahun 2016 tentang Pembatasan Impor Ban. Menurut Emiel, realisasi Permendag 77 membuat potensi bisnis ban vulkanisir kian meningkat. Ia juga melihat pembatasan impor ban membuat ban yang masuk dapat terseleksi dari segi kualitas. Menurutnya, apabila semakin banyak ban lokal yang baik, maka kesempatan bagi industri vulkanisir untuk mendapat *casing* (yang akan diproses untuk vulkanisir) semakin banyak. Masuknya ban impor dengan kualitas buruk yang hanya bisa digunakan sekali pakai dapat mematikan bisnis ban vulkanisir.

“Dengan realisasi Permendag 77, kami harap bisa mendapat keuntungan dari sini. Kami harap ada kenaikan keuntungan dari 20% ke 30%. Tentu Permendag 77 perlu dievaluasi karena memang masih baru. Kami tidak dapat melihat peningkatan industri ban vulkanisir dari bisnisnya, tapi dari penggunaan karet. Saat ini terjadi kenaikan penggunaan karet. Kami bisa melihat adanya peningkatan produksi industri vulkanisir. Dari hasil berdiskusi dengan kawan-kawan industri vulkanisir, terjadi kenaikan karena regulasi ban sudah diatur, *casing* mulai bagus, dan permintaan ban vulkanisir juga semakin meningkat,” tuturnya.

Emiel menuturkan, Abvindo juga dibentuk untuk menjawab tantangan *safety* penggunaan ban vulkanisir dari pihak Kementerian Perhubungan. Karena selama ini citra ban vulkanisir di Indonesia masih kurang baik. Menurut Emiel, segala kecelakaan yang terjadi kerap dihubungkan dengan ban vulkanisir. Hal ini membuat ia dan semua anggota asosiasi ingin membenahi citra ban vulkanisir menjadi lebih baik dan juga menjadikan industri ban vulkanisir menjadi lebih maju daripada sebelumnya.

Meski demikian, Emiel mengaku bila segala citra buruk yang dialamatkan pada ban vulkanisir menjadi koreksi bagi industri vulkanisir di Indonesia. Karena menurutnya, selama ini pelaku industri ban vulkanisir, terutama industri kecil, terkesan kucing-kucingan dengan pihak pemerintah. Tugas dari Abvindo, kata Emiel, adalah mengajak industri ban vulkanisir di skala menengah ke bawah untuk besar bersama dan mengikuti aturan yang berlaku.

Emiel menuturkan, industri vulkanisir di skala besar tidak akan ke mana-mana karena punya aset dan legalitas. Sehingga ketika ada masalah terkait kualitas produk ban vulkanisir, pihak berwenang dapat langsung inspeksi ke pabrik. Tapi, menurut dia, industri ban vulkanisir besar justru dapat terbunuh dengan adanya industri vulkanisir kecil.

”Pada saat mereka tidak mau diatur dalam menyeragamkan kualitas produk, maka Kementerian Perhubungan tidak akan ambil risiko dan akan dipukul rata semua dan dilarang. Kalau industri kecil, mungkin tidak melibatkan banyak karyawan. Sedangkan yang besar tentu akan banyak karyawan yang akan jadi korban. Karena itu, kami ingin merangkul industri vulkanisir kecil agar dapat maju bersama karena memang ketakutan pelarangan ban vulkanisir itu ada pada kami yang besar. Ketika industri ban vulkanisir tidak boleh, produksi kami yang besar juga akan berhenti,” paparnya.



Dari Kiri : **Emiel Purwana**, Ketua Harian Abvindo

TANTANGAN RANGKUL INDUSTRI BAN VULKANISIR TRADISIONAL

Meski prioritas utama dari Abvindo adalah merangkul industri ban vulkanisir di skala kecil, atau vulkanisir tradisional, upaya itu bukan tanpa halangan. Menurut Emiel, pelaku usaha di skala kecil sudah takut pada industri vulkanisir yang lebih besar. Padahal, upaya industri vulkanisir di skala besar adalah untuk mengajak maju dan bersama-sama menghasilkan produk ban vulkanisir yang berkualitas agar menunjang citra positif industri vulkanisir.

“Mereka berpikir ketika kami dari asosiasi mengajak kawan-kawan yang tradisional berbicara itu kami kesannya ingin mengatur mereka dan masuk ke bisnis mereka. Inilah yang dicoba untuk kami jelaskan. Karena bisnis ini adalah bisnis yang sangat lama dan pelaku bisnisnya adalah orang tua dan kami harus lebih fleksibel dalam menghadapi mereka,” ujar Emiel.

Emiel juga menuturkan, melalui Abvindo, pihaknya telah menggandeng Kementerian Perindustrian sebagai induk dan menjadi pihak

yang memberikan arahan. Bahkan, menurut dia, pihak perindustrian tidak segan-segan datang untuk ikut menjelaskan. Menurutnya, ketakutan dari Kementerian Perindustrian dan kami adalah ketika industri vulkanisir kecil ini tidak mau diatur, maka yang terjadi adalah egosektoral salah satu kementerian dan melarang semua ban vulkanisir digunakan untuk kendaraan.

“Supaya citra ban vulkanisir menjadi bagus, kami mengundang yang kecil. Kami juga tidak boleh egois dengan merasa besar dan tidak melihat yang kecil. Industri kecil ini sudah lebih dulu ada sebelum kami. Kami harus merangkul mereka, ketimbang mereka bekerja sendiri-sendiri, lebih baik mereka menjadi satu dan akan kami usahakan untuk peralatan dan asistensi dari Kementerian Perindustrian. Pada akhirnya citra industri vulkanisir yang kecil akan menjadi bagus karena mesin yang mereka gunakan akan menjadi bagus,” ujarnya.

FOKUS MEMBUAT SNI

Meski baru satu tahun berdiri, Abvindo telah memiliki 82 anggota yang tersebar di seluruh Indonesia. Pada tahun-tahun pertama Abvindo berdiri, fokus utama asosiasi ini adalah membuat SNI. Pembuatan SNI, kata Emiel, tidak hanya akan didominasi oleh industri-industri vulkanisir besar. Ia mengaku akan melibatkan perwakilan dari industri kecil untuk mendiskusikan bersama mengenai SNI agar tidak terjadi kerancuan.

Tujuan dari pembuatan SNI, kata Emiel, merupakan salah satu cara untuk mengubah citra negatif produk ban vulkanisir. Karena, menurutnya, sewaktu Abvindo meminta Kementerian Perhubungan mencabut larangan penggunaan ban vulkanisir, pihak Kemenhub meminta agar Abvindo segera membuat SNI sebagai standar kualitas. “Sampai hari ini kami masih menghimpun informasi di berbagai daerah tempat industri vulkanisir. Kami ingin mengumpulkan mereka dan memberikan pemahaman. Jadi ketika muncul standar seperti SNI, kami tidak ingin mereka merasa dianaktirikan,” ujarnya.

Emiel menuturkan, ban vulkanisir bukan merupakan industri yang baru. Vulkanisir ban sudah ada sejak 30-40 tahun lalu. Hanya seiring perkembangan teknologi, proses pembuatan ban vulkanisir mengalami perkembangan dan sudah ada yang menemukan proses panas dan proses dingin. “Vulkanisir secara umum adalah proses yang sangat simpel: ban gundul itu kami tambah daging lagi, entah prosesnya akan

menggunakan LPG atau pakai kayu, itu dipersilakan dan yang jelas harus menempel. Itulah alasan kami masuk ke Kementerian Perindustrian adalah agar tidak meninjau dari segi proses, tapi dari segi produk. Kalau mau diuji, silakan. Kalau proses tidak usah. Karena kalau sudah menyangkut proses nantinya akan ada ISO dan berbagai persyaratan lain yang membebankan kawan-kawan yang masih tradisional. Ini adalah tugas kami dari Abvindo,” katanya.

Menurut Emiel, adanya SNI adalah langkah awal bagi anggota Abvindo untuk masuk ke peluang-peluang bisnis yang lebih besar. Ia mencontohkan, salah satu peluang besar dalam industri vulkanisir adalah ban pesawat. Adanya standar dan juga *training center* akan membuat industri vulkanisir di Indonesia mampu bersaing dengan vulkanisir di Malaysia dan Singapura.

Industri vulkanisir itu industri besar karena nilainya Rp 8 triliun dan ini bukan bisnis kecil. Asosiasi ini akan membawa industri vulkanisir menjadi lebih maju dan itu butuh proses untuk mengubah sesuatu yang tradisional menjadi lebih modern atau maju. “Kami harap Abvindo menjadi asosiasi yang lebih maju dan modern dan bisa mengakomodir kepentingan anggota. Kami harap bisa bermitra dengan pemerintah sehingga bisa memajukan industri untuk tidak sekadar menjadi industri padat karya tapi juga punya potensi pajak yang tinggi,” katanya.



Isuzu Giga Terbaru Segera Hadir di GIICOMVEC 2018



Tahun 2018 akan menjadi tahun dengan tantangan yang baru bagi Isuzu Indonesia, di mana pada tahun ini akan menjadi tahun politik yang diprediksi akan banyak sekali terjadi perubahan yang akan berdampak pada kondisi makro perekonomian Indonesia. Namun begitu, pelaku bisnis kendaraan komersial melihat peluang cukup bagus akan terjadi di tahun 2018 ini, lantaran pemerintahan Presiden Joko Widodo sedang

fokus membangun infrastruktur yang tentunya akan berdampak positif untuk beberapa segmen seperti transportasi yang mencakup angkutan ekspedisi dan logistik. "Bagi Isuzu sebagai salah satu pemain *commercial vehicle* di Indonesia, pertumbuhan sektor logistik ini tentunya juga positif bagi kami. Ini juga menjadi salah satu alasan yang melatarbelakangi kami keluarga besar Isuzu *confident* memasuki tahun 2018," kata Ernando Demily, *Vice President Director* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAM).

Keyakinan diri Isuzu Indonesia untuk menjawab kebutuhan pasar di kelas kendaraan niaga bakal diwujudkan melalui rencana peluncuran produk terbarunya pada awal Maret 2018. Meski tak memberikan jawaban mendetail, pihak IAM memastikan bahwa produk yang akan diluncurkannya ini merupakan kategori *medium-duty truck* alias dari keluarga Isuzu Giga. Tahun ini Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) memang akan menggelar

pameran khusus kendaraan komersial, yaitu Gaikindo Indonesia International Commercial Vehicle (GIICOMVEC) tanggal 1-4 Maret 2018 di Jakarta Convention Center, dan pada kesempatan itu pula Isuzu Indonesia akan *launching* produk terbarunya.

"Karena bagi pengusaha truk, *passion* utama salah satunya adalah terkait *maximum uptime*. Jadi truk itu kalau bisa dipakai 1x24 jam, tujuh hari seminggu, 365 hari setahun *nggak* boleh berhenti. Karena truk ini adalah *capital goods* (barang modal) sehingga truk ini harus bisa menghasilkan secara maksimal. Jadi itulah mengapa kami *launching* produk baru yang sesuai dengan *market* Indonesia termasuk mengoptimalkan jaringan *spareparts* dan servis, mekanik terbaik, dan layanan Bengkel Isuzu Berjalan yang sebenarnya untuk menjawab kebutuhan *customer* Indonesia untuk mengoptimalkan *uptime* armadanya," ujar Ernando.

Tutup Rangkaian *Roadshow* #Fuso Kontribusi dengan Penyerahan Beasiswa kepada 11 Anak Sopir Truk

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku distributor resmi Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation (MFTBC), bersama Iwan Fals selaku *brand ambassador*, menutup serangkaian acara kampanye *roadshow* "Kontribusi untuk Negeri, Perjalanan Sejuta Harapan". Penutupan ditandai dengan penyerahan beasiswa kepada 11 anak sopir truk dan penyerahan satu unit truk panggung kepada Iwan Fals.

Roadshow yang diselenggarakan KTB sejak November 2017 sampai Februari 2018 merupakan bentuk apresiasi kepada konsumen setia Mitsubishi Fuso dan juga sopir truk. Mitsubishi Fuso menggaungkan kampanye sosial melalui media sosial dengan tagar #Terimakasihsopirtruk dan #Fusokontribusi. Selama periode kampanye, telah berhasil terkumpul lebih dari 12.500 partisipasi masyarakat.

KTB mengajak masyarakat berpartisipasi melalui hashtag #Terimakasihsopirtruk untuk menunjukkan kepedulian dan apresiasi kepada sopir truk yang telah bekerja keras dalam kehidupan dan pembangunan di Indonesia. Selain itu, KTB juga menggalang kampanye #Fusokontribusi sebagai aksi nyata masyarakat, di mana setiap tagar yang diposting akan dikonversikan menjadi Rp 10.000 untuk beasiswa pendidikan putra-putri sopir truk.

Direktur *Sales & Marketing* KTB Duljatmono mengatakan, kepedulian KTB terhadap kualitas pendidikan anak Indonesia diwujudkan dengan membuat beberapa program CSR di bidang pendidikan. "Kami harap melalui #Fusokontribusi beasiswa pendidikan dapat bermanfaat dan dirasakan oleh putra-putri sopir truk di masa depan. Program ini tidak akan berhasil tanpa kontribusi masyarakat Indonesia dalam

menuliskan tagar #Fusokontribusi sebanyak-banyaknya di media sosial," kata Duljatmono.

Total beasiswa yang didapatkan melalui kampanye sosial KTB untuk 11 anak sopir truk sebesar Rp 330 juta, dengan total tagar 12.578 tagar senilai Rp 125.780.000. Penyerahan donasi beasiswa diserahkan oleh manajemen KTB dan juga Iwan Fals kepada 11 anak sopir truk yang dipilih melalui seleksi yang dilakukan oleh perwakilan diler pelaksana *roadshow*.

Selain penyerahan beasiswa kepada 11 anak sopir truk, KTB juga menyerahkan truk panggung Colt Diesel FE 74 long yang digunakan Iwan Fals dalam perjalanan *roadshow* ke-10 kota di Jawa, Bali, dan Sumatera. Tujuan dari penyerahan satu unit truk panggung ini dilakukan agar dapat menemani Iwan Fals melakukan perjalanan musik dan terus berkarya untuk Indonesia.

OTOBUS

SUPLEMEN KENDARAAN NIAGA

**MENEROPONG POTENSI
PASAR BUS PARIWISATA**



SEPI ORDER, BANTING HARGA



KABAR BAIK BAGI PRODUSEN BUS

PERSYARATAN MENGURUS IZIN TRAYEK BUS PARIWISATA

PEMINAT BANYAK NAMUN PERIZINANNYA PANJANG

KUNCI KEBERHASILAN

MENEROPONG POTENSI PASAR BUS PARIWISATA

Moncernya sektor pariwisata di Indonesia telah memantik minat berbagai sektor usaha lain untuk mengembangkan diri. Salah satunya adalah penyediaan jasa transportasi bus pariwisata. “Bicara potensi ini ada beberapa hal yang mendukung terciptanya peluang bagi usaha penyediaan layanan angkutan bus pariwisata. Artinya, potensi pasar di sektor ini sangat besar,” tutur Kurnia Lesani Adnan, Ketua Ikatan Pengusaha Otobus Muda Indonesia (IPOMI). Pertama, menurutnya, terkait kebijakan pemerintah yang terus mendorong sektor pariwisata di Tanah Air sebagai penopang pertumbuhan ekonomi Indonesia selain ekspor nonmigas dan industri manufaktur. Pasaunya, Indonesia kaya sumber daya pariwisata berupa keindahan alam.

“Kedua, pemerintah juga berkomitmen untuk mengembangkan ini melalui pengembangan 10 destinasi wisata utama. Bahkan, wisata-wisata lokalitas di daerah juga dikembangkan oleh masing-masing pemerintah daerah,” ujar Sani sapaan karibnya. Ketiga, lanjutnya, perkembangan gaya hidup masyarakat yang menempatkan berwisata bukan lagi sebagai kebutuhan yang kesekian lantaran pelesiran kini telah menjadi kebutuhan di masyarakat. Terlebih di era digital saat ini grup-grup di media sosial, komunitas, serta keluarga besar kerap berkumpul di suatu tempat. “Apalagi, bagi masyarakat perkotaan yang memiliki kegiatan padat. Tinggal di kota yang penuh sesak, berekreasi ke tempat-tempat yang indah melepas kepenatan merupakan kebutuhan bagi rohani,” ujar Presiden Direktur PO Siliwangi Antar Nusa (SAN) ini. Keempat, lanjutnya, lantaran gencarnya perusahaan penyelenggara perjalanan wisata yang berpromosi tidak hanya di dalam negeri tetapi juga luar negeri. Terlebih, langkah mereka juga mendapat dukungan dari pemerintah, sehingga hasil cukup optimal.

Seperti yang diungkapkan Kepala Badan Pusat Statistik, Suhariyanto, awal Februari lalu jumlah kunjungan wisatawan mancanegara ke Indonesia sepanjang tahun 2017

sebanyak 14,03 juta kunjungan. Jumlah ini meningkat 21,88 persen dibanding tahun sebelumnya, yakni 11,51 juta kunjungan. Sedangkan untuk jumlah kunjungan wisatawan dalam negeri, satu orang bisa lebih dari dua atau tiga kali melakukan kunjungan ke objek wisata pada tahun lalu, yaitu sebanyak 252.569.465 kunjungan dengan total uang yang mereka belanjakan sekitar Rp 239 triliun.

“Menariknya, dari kegiatan pergerakan kunjungan para wisatawan lokal ini sekitar 75-80 persen lebih dilakukan dengan menggunakan angkutan sewa berbagai jenis. Sedangkan yang menggunakan bus masih sekitar 50 persen,” kata Firman Fatkhul Rochman, Direktur Utama Perusahaan Otobus Scorpion Holydays. Artinya, peluang untuk mengembangkan jasa layanan angkutan bus pariwisata masih sangat terbuka. Terlebih, target kunjungan wisatawan juga terus dipacu pemerintah. Di sisi lain, minat masyarakat juga terus berkembang. “Apalagi, infrastruktur terus dibangun, mulai dari jalan tol, stasiun, bandara, pelabuhan, terminal, serta objek-objek wisata,” kata pria yang akrab disapa Enyon ini.

Peluang semakin terbuka, karena saat ini agen perjalanan juga terus berkembang. Bahkan tak hanya yang bersifat *offline* tetapi juga *online* alias biro perjalanan daring. Mereka, umumnya tak menyediakan armada bus dengan maksud untuk efisiensi dan fokus bisnis. “Sehingga, banyak menggandeng perusahaan otobus pariwisata,” kata Enyon.

Pernyataan ini diamini Agustinus Budi Hartono, salah seorang anggota Asosiasi Perusahaan Perjalanan Wisata Indonesia (Asita). Menurutnya, perusahaan biro perjalanan kelas besar memang memiliki angkutan tersendiri. “Tetapi bagi yang menengah dan kecil, menyewa angkutan dari perusahaan lain atau istilahnya bersinergi jauh lebih efisien. Bahkan, yang perusahaan biro perjalanan besar pun juga sering menyewa dari perusahaan lain. Begitu pun dengan hotel-hotel yang ada,” ungkapnya. Fakta ini menunjukkan betapa masih gurihnya kue pasar layanan angkutan pariwisata, termasuk bus pariwisata.

KABAR BAIK BAGI PRODUSEN BUS

Menggeliatnya sektor pariwisata juga menjadi kabar baik bagi industri otomotif. Kalangan produsen bus sangat berharap tren bagus, dengan ekonomi makro yang relatif mulai stabil serta infrastruktur ruas jalan tol yang makin panjang, akan ikut mengerek lajunya penjualan sasis bus baru. Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) Santiko Wardoyo mengatakan, tak dipungkiri permintaan bus sepanjang tahun 2017 kemarin terkerek naik seperti halnya kecenderungan penjualan truk *medium duty* pada tahun tersebut. Sepanjang 2017 lalu, HMSI membukukan penjualan bus Hino sebanyak 1.538 unit bus berbagai tipe di pasar Indonesia. **“Tahun ini kami ingin bermain di angka 1.700 unit,”** kata Santiko saat ditemui di sela peresmian dealer baru Hino Ciputat belum lama ini.

Seperti posisi Hino di pasar truk *medium duty* yang menjadi penguasa pasar, di segmen bus besar, Hino juga menjadi *market leader* dengan pangsa pasar yang diperkirakan mencapai lebih dari 60 persen. Santiko menyebutkan, sasis bus Hino terlaris saat ini adalah Hino R260. Ini adalah rangka bus besar tipe mesin belakang (*rear engine*) berkapasitas hingga 60 penumpang. Sasis laris lainnya dari Hino adalah Hino A215 yang merupakan tipe sasis bus mesin depan, dan saat ini menjadi satu-satunya tipe sasis bus bermesin depan (*front engine*) yang dipasarkan pabrikan bus di Indonesia.

Selain dua tipe sasis tersebut, HMSI juga memasarkan dua sampai tiga tipe sasis bus besar lainnya dengan volume penjualan lebih kecil jika dibandingkan dua tipe sasis lainnya, yakni Hino R235 yang merupakan sasis bus mesin belakang bertenaga 235 *horse power* (HP), Hino RN285 sebagai sasis bus mesin belakang bertenaga 285 HP dengan *air suspension*, serta yang terbaru sasis bus premium Hino RM380 bermesin belakang dengan *air suspension* bertenaga 380 HP yang pertama kali diperkenalkan ke publik di arena GIIAS 2017.

Kompetitor terdekat Hino adalah Mercedes-Benz. Namun karena alasan tertentu, selama ini Mercedes-Benz tidak mempublikasikan data penjualan sasis busnya di Indonesia. Namun diperkirakan penjualan sasis bus Mercedes-Benz sepanjang 2017 naik tajam, karena permintaan sasis bus premium dari sejumlah operator bus di Tanah Air yang cukup banyak, terutama dari para pelanggan loyal atau pelanggan lama Mercedes-Benz seperti PO Lorena/Karina, PO Siliwangi Antar Nusa, PO Gunung Harta, PO Agra Mas, PO Haryanto, PO Kurnia, PO Sempati Star.

Mercedes-Benz memasarkan beberapa tipe sasis bus sekaligus di *market* Indonesia. Untuk tipe bus besar, sasis yang dipasarkan meliputi OH 1526, OH 1626, OH 1836 dan OC 500 RF 2542. Seluruhnya merupakan tipe sasis bus bermesin belakang untuk aplikasi bus pariwisata dan bus antarkota. Khusus sasis OC 500 RF 2542, saat ini sasis premium itu menjadi primadona karena sedang diminati perusahaan otobus untuk dioperasikan sebagai armada bus malam dengan layanan *luxury* di sejumlah trayek di Pulau Jawa dan Sumatera. Sasis bus ini hadir dalam dua versi, tipe *single decker* dengan panjang kabin 13,5 meter, dan model *double decker*.



KUNCI KEBERHASILAN

Sebagaimana Mercedes-Benz, selain dari pelanggan baru, HMSI juga banyak mengandalkan pembelian ulang (*repeat order*) dari berbagai perusahaan otobus yang selama ini menjadi pelanggan tetap dan pengguna loyal bus-bus Hino baik dari pemain transportasi bus antarkota dan bus malam, maupun dari pelanggan loyalnya di segmen bus pariwisata. Misalnya, dari grup Mayasari, Sinar Jaya Langgeng Utama/Star Bus, Hiba Utama, Subur Jaya, Efisiensi, Garuda Mas, Eka-Mira, Sumber Selamat, Luragung, Rosalia Indah.

“Kami akan banyak mengandalkan dari perusahaan bus yang *repeat order* unit sasisnya ke Hino. Kami juga optimistis tahun ini permintaan sasis baru untuk bus tumbuh 200 persen, karena pada bulan Januari 2018 kami mampu menjual 205 unit sasis bus baru. Naik 100 persen dari data penjualan sasis bus baru Hino di Januari 2017 sebanyak 108 unit,” kata Santiko.

Meski potensi pasar besar namun persaingan di segmen pasar bus pariwisata juga keras dan sengit, sehingga membutuhkan kreativitas dan keunikan layanan. Selain faktor keamanan dan kenyamanan yang menumbuhkan kepercayaan konsumen, keunikan fitur layanan bus juga menjadi penentu keberhasilan. “Kalau bicara bisnis tentu tak lepas dari persaingan, tidak terkecuali di segmen pasar angkutan bus pariwisata ini. Persaingan semakin ketat,” ujar Kurnia Lesani Adnan, Ketua Ikatan Pengusaha Otobus Muda Indonesia (IPOMI). Menurutnya, sengitnya persaingan bukan semata-mata jumlah unit bus pariwisata berikut perusahaan yang bermain di ceruk ini bertambah. Namun, selera dan kebutuhan masyarakat yang terus meningkat juga turut mendorong agar para operator bus pariwisata untuk terus berbenah.

Menurut Sani, jika dulu bus menggunakan pendingin ruangan (AC), televisi berikut *sound system* yang bagus untuk berkaraoke dianggap sebagai bus dengan layanan prima, kini sudah dianggap tidak cukup. Kenyamanan jok, perangkat audio video, ketersediaan jaringan internet (Wifi), kini juga menjadi pertimbangan tersendiri bagi konsumen. “Karena itu, bagi mereka yang ingin masuk ke pasar ini, tak cukup modal besar saja. Kreatif, profesional jeli melihat peluang pasar, dan fokus adalah syaratnya. Kata kunci dari strategi bisnis saat ini adalah keunikan layanan, yakni tidak cukup hanya aman dan nyaman, tetapi juga fitur layanan yang lain daripada yang lain,” katanya.

Hal itu diakui oleh Direktur Utama PO Gunung Harta, I Gde Yoyok Santoso. Menurutnya, memberikan layanan dengan sentuhan yang lain atau keunikan akan menjadi nilai jual tersendiri. “Memang, kalau bicara bus pariwisata itu ada dua segmen. Pertama segmen premium, di mana bus dirancang dengan layanan yang bersifat personal meskipun untuk beberapa orang. Misalnya, dengan gaya rancangan dengan nuansa yang ek-

sklusif. Kedua, bus pariwisata reguler. Namun keduanya tentu harus disertai layanan yang prima,” ujarnya beberapa waktu lalu. Kenyamanan layanan, kata Yoyok, bukan sekadar saat berada di dalam bus dan perjalanan saja. Tapi, lanjutnya, juga saat sebelum perjalanan. “Mulai dari pemesanan, saat pengecekan aspek keamanan bus maupun kenyamanannya, sampai sikap pengemudi dan awak bus,” ujarnya.

Pernyataan ini diamini Direktur Utama PO Scorpion Holydays, Firman Fathkul Rochman. Pria yang akrab disapa Enyon ini menyebut jika faktor sumber daya manusia ini sangat penting. Sebab, kata dia, para awak bus itulah yang melakukan eksekusi dari konsep layanan yang prima. “Sebagus apapun rancangan bus, selengkap apapun fiturnya, tapi kalau pelaksanaannya, yakni awak bus tidak profesional, sikapnya tidak bagus, maka layanan yang sedianya prima menjadi biasa,” katanya. Karena itulah Scorpion Holidays terus melakukan pelatihan bagi para awak bus dan sopir. Selain diberi pendidikan tentang etika dalam melayani konsumen, mereka juga mendapatkan bekal kerohanian. “Itu penting, karena kalau secara rohani bagus, keimanan dan ibadah bagus akan baik pula hubungan terhadap orang lain,” ujar Enyon.

Sedangkan soal rancangan dan variasi fitur maupun kelengkapannya, baik Sani, Yoyok, maupun Enyon menyebut hal itu tergantung segmentasi yang dituju. Apakah pengusaha bus menasar segmen premium yang bersifat personal atau reguler. “Tentu masing-masing kelas berbeda. Meski yang harus digarisbawahi adalah bagaimana memberikan kenyamanan sesuai dengan keinginan dan harapan konsumen. Kalau keamanan dan keselamatan itu sifatnya wajib,” ujar Sani. Hanya soal modifikasi, mereka berpendapat rancangan modifikasi bus pariwisata, bahkan sekelas premium sekalipun, harus mengacu kepada fungsi dasar bus. Kemudian tidak membahayakan pengguna atau penumpang, dan sesuai dengan aturan yang ditetapkan oleh pemerintah.

SEPI ORDER, BANTING HARGA



Firman Fatkhul Rochman, Direktur Utama PO Scorpion Holydays

Di sisi lain, kala *low season*, pengusaha bus berani banting harga. Periode awal tahun seperti di rentang Januari-Februari ini adalah momen yang relatif sepi. Kalaupun ada orderan masuk, biasanya juga tak terlalu ramai.

Pengusaha bus termasuk pemain besarnya, biasanya berani banting harga dengan memberikan diskon hingga 50 persen dari *published rate*. Hal itu dilakukan daripada armada *idle*, menganggur di *pool*. “Bulan-bulan ini fase sepi order. Beberapa PO (perusahaan otobus) pariwisata memang masih ada yang bertahan bermain di segmen menengah atas tapi dalam beberapa momen mereka juga banting harga yang lumayan signifikan. Ada yang berani memberikan diskon sampai 50 persen. Sepertinya baru kali ini mereka membuat promo diskon ke *user* langsung 50 persen. Luar biasa PO itu,” ungkap Temmy Ario, *Team Leader Fleet Sales Domestic/Account Manager* di Panorama, seraya menyebutkan nama sebuah PO pariwisata besar di Jabodetabek, pekan ini. Ia menjelaskan, momen awal tahun memang sejak awal diprediksi sebagai momen sepi order dan seperti diperkirakan akan banyak PO pariwisata yang akan jor-joran memberikan rabat ke pelanggan. “Makin banyaknya pemain yang masuk di bisnis ini juga makin memperparah kondisi perang tarif,” katanya.

Temmy mencontohkan, sebelumnya PO bus pariwisata yang ingin mendulang rate (tarif sewa bus) tinggi ke konsumen menggunakan strategi membeli armada bus baru model SHD (*super high deck*), sehingga bisa menjual paket sewa bus di atas rata-rata. “Tapi sekarang dengan armada bus SHD pun, harga rendah juga diangkut,” ujarnya. Dalam kondisi sepi seperti sekarang, kata Temmy, pihaknya banyak tertolong oleh permintaan membawa tamu rombongan wisatawan asing yang paket wisatanya di-handle oleh Panorama Group. “Pada *low season* seperti sekarang kami tertolong oleh masuknya paket *inbound* dari turis asing yang datang ke Indonesia,” katanya. Temmy menambahkan, pihaknya menerapkan tarif fleksibel untuk pelanggan.

Budi Hermawan, pemain bus pariwisata lainnya mengatakan, armada bus baru dengan model kekinian, misalnya SHD tak selalu menjadi jaminan akan mendapatkan pelanggan banyak. “Perang tarif pasti terjadi. Banting harga juga pasti. Kalau masalah tarif itu tergantung kelas (segmen) dari PO tersebut. Yang membedakannya adalah konsep dari PO tersebut, pangsa pasar mana yang dibidik,” kata Budi yang saat ini mengelola beberapa armada bus pariwisata Harmans Trans ini. “Intinya PO yang stabil perjalanan bisnisnya, biasanya adalah PO yang pelayanannya ke *customer* bagus, karena PO pelayanan bagus, tamu atau langganannya akan banyak, tanpa perlu dipengaruhi oleh unit (armada) tersebut harus baru atau dipengaruhi oleh masuknya pemain baru,” katanya.



Mudik gratis menjelang Lebaran merupakan momen panen bagi operator bus pariwisata setiap tahunnya



PEMINAT BANYAK NAMUN PERIZINANNYA PANJANG

Teks: Kafi Alfarabi

Minat pengusaha angkutan bus atau calon pengusaha yang ingin mengajukan izin usaha angkutan bus pariwisata sejatinya dari tahun ke tahun terus meningkat. Hanya, prosesnya yang panjang dan menjadikan pemohon harus bolak-balik datang dan pergi menjadikan proses ini sebagai catatan tersendiri. “Saya sendiri memang melihat masih belum efisien untuk proses pengajuan izin ini, karena harus ada persetujuan kepala daerah. Lalu dibawa lagi ke Kemenhub. Tapi bagaimana lagi, kami hanya melaksanakan ketentuan atau peraturan yang ada,” papar salah seorang pejabat di Direktorat Angkutan Multi Moda, Kementerian Perhubungan. Namun, ia menegaskan soal biaya tidaklah terlalu mahal dengan kisaran tarif biaya perizinan untuk bus kecil hingga besar antara Rp 300.000-Rp 1.000.000.

Soal tarif tersebut diakui Direktur Utama PO Scorpion Holydays, Firman Fatkhul Rochman. “Kami misalnya, bayar ke negara via bank hanya Rp 250.000. Tapi ongkos bolak-balik Bekasi ke Jakarta, ke kantor Kemenhub, biaya tol, bensin, makan, bisa Rp 500.000. Padahal, itu tidak cukup sekali, sebulan bisa dua kali,” ucapnya.

Pernyataan senada diungkapkan Direktur Utama PO Gunung Harta, I Gde Yoyok Santoso. Menurutnya, dengan perizinan yang bolak-balik itu memberatkan perusahaan di luar Jakarta atau bahkan luar Jawa. “Kalau prosesnya 4-6 bulan, ya bisa dihitung berapa biayanya. Padahal, keberadaan bus apriwisata ini kan juga dalam rangka menunjang program pemerintah menggenjot pariwisata,” ucapnya. Padahal, masa berlaku perizinan itu hanya satu tahun. Bagi mereka, beban semakin berat jika ternyata respons pasar terhadap bus angkutan wisata mereka juga tak seperti yang dibayangkan. “Ya kita bicara pahitnya dulu, daripada manis-manis. Tapi kita bicara realita, bahwa perzinan itu prosesnya masih ribet dan butuh waktu lama.”



PERSYARATAN MENGURUS IZIN TRAYEK BUS PARIWISATA

DASAR HUKUM	1. Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan	
	2. Peraturan Pemerintah Nomor 38 Tahun 2007 tentang Pembagian Urusan Pemerintahan Antara Pemerintah, Pemerintah Daerah Provinsi dan Pemerintah Daerah Kabupaten/ Kota	
	3. Peraturan Pemerintah Nomor 41 Tahun 1993 tentang Angkutan Jalan	
	4. Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 35 Tahun 2003 tentang Penyelenggaraan Angkutan Orang Dengan Kendaraan Umum	
	PERSYARATAN IZIN USAHA ANGKUTAN	Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
		Akta Pendirian Perusahaan bagi pemohon yang berbentuk badan usaha, akta pendirian koperasi bagi pemohon berbentuk koperasi dan tanda kependudukan untuk pemohon perorangan
		Surat Keterangan Domisili Perusahaan & Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
		Pernyataan kesanggupan untuk memiliki atau menguasai 5 (lima) kendaraan bermotor untuk pemohon yang berdomisili di Pulau Jawa, Sumatera dan Bali
		Pernyataan kesanggupan untuk menyediakan fasilitas penyimpanan kendaraan
PERSYARATAN	PERSYARATAN ADMINISTRATIF	Memiliki surat Izin usaha angkutan
		Menandatangani surat persyaratan kesanggupan untuk memenuhi seluruh kewajiban sebagai pemegang Izin trayek
		Memiliki atau menguasai kendaraan laik jalan yang dibuktikan dengan fotokopi Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK) sesuai domisili perusahaan dan fotokopi Buku Uji Kendaraan
		Menguasai fasilitas penyimpanan/ pool kendaraan bermotor yang dibuktikan dengan gambar lokasi dan bangunan serta surat keterangan mengenai kepemilikan dan penguasaan
		Memiliki atau bekerja sama dengan pihak lain yang mampu menyediakan fasilitas pemeliharaan kendaraan bermotor sehingga dapat merawat kendaraannya untuk tetap dalam kondisi laik jalan
		Surat keterangan kondisi usaha seperti permodalan dan sumber daya manusia
		Surat keterangan komitmen usaha seperti jenis pelayanan yang akan dilaksanakan dan standar pelayanan yang diterapkan
		Surat pertimbangan dari Gubernur, dalam hal ini Dinas Provinsi atau Dinas Kabupaten/ Kota yang membidangi Lalu Lintas dan Angkutan Jalan

PEMINAT BANYAK NAMUN PERIZINANNYA PANJANG

	PERSYARATAN TEKNIS	<p>Pada trayek yang dimohon masih dimungkinkan untuk penambahan jumlah kendaraan</p> <p>Prioritas diberikan bagi perusahaan angkutan yang mampu memberikan pelayanan angkutan terbaik</p>
PENGAJUAN PERMOHONAN	PERMOHONAN IZIN USAHA ANGKUTAN DIAJUKAN KEPADA	<p>Bupati atau Walikota sesuai domisili perusahaan, baik untuk kantor pusat maupun kantor cabang</p> <p>Gubernur sesuai domisili perusahaan, baik untuk kantor pusat maupun kantor cabang</p>
	PERMOHONAN IZIN OPERASI DIAJUKAN KEPADA	<p>Direktur Jenderal Perhubungan Darat yang dilengkapi dengan pertimbangan dari Gubernur dalam hal ini Dinas Perhubungan LLAJ Provinsi untuk angkutan Pariwisata.</p>
PENYELESAIAN PERMOHONAN	<p>Pemberian Izin operasi dan Izin usaha diberitahukan atau ditolak setelah memperhatikan pertimbangan selambat-lambatnya dalam waktu 14 hari kerja setelah permohonan diterima lengkap. Perusahaan yang telah mendapat Izin operasi diberikan kartu Pengawasan bagi setiap kendaraan yang ditandatangani oleh Direktur Jenderal Perhubungan Darat</p>	
MASA BERLAKU IZIN	<p>Izin operasi berlaku untuk jangka waktu lima tahun</p>	

Sumber: Kementerian Perhubungan





The 9th Indonesia International Bus, Truck & Component Exhibition 2018



The 2nd Indonesia International Railway Technology, Equipment, Systems & Services Exhibition 2018



The 4th Indonesia International Forklift, Lifting Equipment, Parts & Services Exhibition 2018



The 8th Indonesia International Construction, Infrastructure and Mining Exhibition 2018

The **INDONESIA**'s Leading International Trade Show for Bus, Truck, Rail, Forklift & Construction



22-24 March 2018

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia

Integrated Event :

Indonesia Railway Conference 2018

Organized by:



GEM INDONESIA
Subsidiary of GEMISEN GROUP

+62 21 54358118 (Hunting),

info@gem-indonesia.net

+62 21 54358119

www.gem-indonesia.net

 <p>PT. Global Expo Management</p> <p>GEM INDONESIA City Park Business District Blok A No. 5 - 7, Jl. Kamal Raya Outer Ring Road, Cengkareng, Jakarta Telp. (021) 54358118</p>	 <p>Chakra Jawara</p> <p>PT CHAKRA JAWARA Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan Telp. 021 - 2997 6849</p>	 <p>DPR RI Jl. JenderalGatotSubroto, Senayan, Jakarta Pusat10270 Telp. (021) 5715924</p>	 <p>SIBA GROUP</p> <p>SIBA GROUP Jl. Terboyo No.7, TerboyoWetan, Genuk, Kota Semarang, 50112 Telp. (024) 6584460</p>
 <p>Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia The Association of Indonesia Automotive Industries</p> <p>GAIKINDO Jl. Teuku Cik Ditiro 1, RT.8/RW.2, Gondangdia, Menteng, Jakarta, 10350 021-3157178</p>	 <p>DITJEN PAJAK Jalan Gatot Subroto Kav. 40-42 Senayan, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, 12190 Telp.: (021) 5250208</p>	 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun, Bandung 40194 T : (022) 7205375 E : sekretariat@supplychainindonesia.com</p>	 <p>Better Performance</p> <p>INDO RETREADING KomplekHyundayMultiguna II Jl. Tanjung No. 10 & 12, LippoCikarang, Bekasi 17550 / Tel. 021-8990 3579</p>
 <p>MITSUBISHI FUSO PT KramaYudhaTigaBerlian Motors Jl. Jend A. Yani, ProyekPulo Mas, Jakarta 021 - 489 1608</p>	 <p>HJ BRIDGE AXLE Komp. Duta Harapan Indah (DHI) Blok 00/12 - Jakarta Utara 14450 Telp : +6221 66694881 - 82 Fax : +6221 66694883 Email : info@dwimultimakmur.com</p>	 <p>MARUNDA TERMINAL CENTER Jl. Kw. MarundaMakmurMarunda Center BLOK B NO 21, SagaraMakmur, Tarumajaya, Bekasi, 17211 Telp.(021) 29288222</p>	 <p>PT. RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Commitment to Excellence</p> <p>PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Jln. Letjend Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-8531668</p>
 <p>PURATRANS LEADING THE WAY</p> <p>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>	 <p>PT Rajawali Inti Memberikan yang terbaik</p> <p>RAJAWALI INTI Jl. Brantas Km 1 Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259</p>	 <p>ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Jl. DanauSunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 - 650 1000</p>	 <p>VEHICLE BODY & TRAILER ANTIKA RAYA MANUFACTURER</p> <p>ANTIKA RAYA Jl. Margomulyo Indah I No. 3-5, Surabaya 60186. Telp. 031 7491818</p>
 <p>APTRINDO</p> <p>APTRINDO PerkantoranYosSudarsoMegah Blok B 3, JalanYos-Sudarso No. 1, TanjungPriok, Jakarta 14320 021-43900464</p>	 <p>Mercedes-Benz</p> <p>PT MERCEDES BENZ DISTRIBUTION INDONESIA Deutsche Bank Building Lantai 17-18 Jalan Imam Bonjol No.80, RT.1/RW.5, Menteng, Jakarta,10310 / Telp. 021-30003699</p>	 <p>Reed Panorama Exhibitions</p> <p>PANORAMA BUILDING 5TH FLOOR Jl. Tomang Raya No. 63. Jakarta Barat 11440. Indonesia T : +62 21 2556 5033 / F : +62 21 2556 5040 E : riyana.haritama@reedpanorama.com W : www.reedpanorama.com</p>	 <p>UD TRUCKS</p> <p>PT ASTRA INTERNATIONAL - UD TRUCKS SALES OPERATION Jl. Danau Sunter Selatan Block 0/5, Sunter II, Jakarta Utara 14350 Email : Marketing@udtrucks.astra.co.id Telpon : 021-6508008 / Fax : 021-6508005</p>

IndoBuildTech Jakarta 2018

Indonesia's Largest Exhibition
of Building Material & Interior

GET YOUR E-BADGE AT
www.indobuildtech.com

SUSTAINABLE URBAN DEVELOPMENT



The 16th
**INDONESIA
BUILDING
TECHNOLOGY
E X P O**

Avoid the queue and get the benefits below:



2 - 6 MAY 2018

INDONESIA CONVENTION EXHIBITION (ICE) BSD CITY, INDONESIA

IndoConsTech 2018

The Trade Show for National
Transportation Development

GET YOUR E-BADGE AT
www.indoconstech.com

COMMUTING BETTER, CONNECTING FASTER



The 3rd
**INDONESIA
CONSTRUCTION
TECHNOLOGY
E X P O**

FREE ADMISSION

** Terms And Conditions Apply*

Information:
• Muthia : +62 878 8987 0559

ORGANISED BY :



SUPPORTED BY :



MEDIA PARTNER :

TRUCKMAGZ

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

Ratna Hidayati
Event Partner
P: +62 878 6033 6363
E: 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