

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

AUGUST
2019

SOPIR TRUK, MITRA ATAU KARYAWAN?

MITRA

KARYAWAN



IDR 50.000



Edisi 62 / V / 2019

Usulan Relokasi
Depo Kontainer



MAINTENANCE PROPELLER SHAFT

TRUK PEMADAM MESIN POMPA PORTABLE

BEDA PUSAT LOGISTIK BERIKAT DAN KAWASAN BERIKAT

RISIKO RANTAI PASOKAN



Indonesia Transport Supply Chain & Logistics

In-Conjunction with



**Indonesia Trucks &
Commercial Vehicles**

“
**SHOWCASE,
LEARN,
NETWORK &
BE INSPIRED!**
”

**16-18
October
2019**

**HALL D
JAKARTA INTERNATIONAL EXPO**

CONTACT US!

Howu Zebua
Assistant Accounts Manager
T +62 21 2556 5033
Email: howu.zebua@reedpanorama.com

Astri Ratnasari
International Sales Manager
T +62 21 2556 5019
E astri.ratnasari@reedpanorama.com

Adityo Nugroho
Assistant Marketing Manager
T +62 21 2556 5032
E adityo.nugroho@reedpanorama.com

Ratna Hidayati
Official Event Partner (TruckMagz)
T +62 812 3663 0313
E ratna.hidayati@truckmagz.com



The New
FIGHTER
Professional for Professional





Membangun Hubungan Kemitraan Secara Profesional

Hubungan kemitraan dan hubungan kerja menjadi dilemma bagi pengusaha dan sopir angkutan barang terkait kerja sama di antara mereka. Memang selama ini hubungan kemitraan yang dianggap paling tepat diterapkan dalam bisnis transportasi barang. Umumnya Pengusaha truk Indonesia menganggap bahwa, pola hubungan kemitraan menjadikan sopir bekerja lebih maksimal. Sementara hubungan kerja atau karyawan dianggap akan mempersulit dalam hal struktur penggajian, karena pola kerja sopir tidak bergantung jam kerja yang diatur delapan jam sesuai UU Ketenagakerjaan. Namun ada pula perusahaan angkutan yang menerapkan opsi, sopir dapat menjadi karyawan setelah beberapa tahun menjadi sopir mitra di perusahaan tersebut. Kebijakan ini lebih kepada kebutuhan bisnisnya. Artinya, untuk melayani order pelanggan atau suatu proyek dengan jangka waktu tertentu, yang mengharuskan sopir selalu *standby* mengantarkan barang ke beberapa lokasi secara acak dalam satu hari.

Meski demikian, perlu adanya kebijakan dari masing-masing perusahaan angkutan barang dalam hubungan kemitraan, mengingat perjanjian kemitraan tidak mengatur tentang jaminan perlindungan, upah lembur, jam istirahat, dan jaminan sosial. Sedangkan dalam bagi seorang karyawan, jaminan perlindungan, upah lembur, jam istirahat, maupun jaminan sosial diatur jelas dalam UU No.13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. Dalam hubungan kemitraan maupun hubungan kerja sama-sama perlu adanya penanganan serius, khususnya terhadap perlindungan hak-hak pekerja dari segala bentuk penindasan. Tanpa terkecuali hak dan kewajiban yang melekat di masing-masing pihak, baik pekerja maupun pengusaha atau perusahaan.

Dalam hal ini, perlu adanya pengawasan yang serius oleh pemerintah tentang hubungan kemitraan dan hubungan industrial. Pembenahan regulasi terhadap sistem kerja sama yang terikat dalam perjanjian kemitraan pun harus segera dilakukan, entah dengan menelurkan surat keputusan menteri atau peraturan pemerintah, jika belum memungkinkan menciptakan produk undang-undang terkait hubungan kemitraan. Supaya hubungan kemitraan antara sopir dan pengusaha angkutan barang, yang telah terjalin cukup lama dan sudah dianggap layak-nya keluarga bagi pengusaha angkutan ini dapat menjamin hak dan kewajiban pengemudi, serta menjadikan pekerjaan sopir mitra ini lebih profesional di mata pelanggannya.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaksi
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Antonius Sulisty

Fotografer
Giovanni Versandi

Kontributor Ahli
Zaroni
Bambang Widjanarko

Accounting
Evi Kumala Putri

Sirkulasi
M. Abdurrohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

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



Cover
**USULAN RELOKASI
DEPO KONTAINER / 62**

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #62

Laporan Utama	06	SOPIR TRUK MITRA ATAU KARYAWAN?
	10	MEMBANGUN HUBUNGAN INDUSTRIAL
	14	TIGA PRINSIP PERJANJIAN
	18	HUBUNGAN KEMITRAAN TETAP JADI PILIHAN
	22	KELOLA KEMITRAAN
	26	KERJA SAMA KEMITRAAN YANG PROFESIONAL
Liputan Khusus	30	USULAN RELOKASI DEPO KONTAINER MENGHANGAT
	34	DEPO & GARASI DALAM SATU LOKASI
	38	GELIAT PASAR TRUK EROPA
	42	RISIKO RANTAI PASOKAN
	46	ALEXANDER BARUS
	50	MANANG SEJAHTERA ABADI DFSK, SURABAYA
	56	UPDATE (JANUARI - JUNI 2019)
	58	ENAM VARIAN BARU FIGHTER LENGKAPI LINE-UP MDT MITSUBISHI
	60	BRQ TF KING
	62	INDEKS HARGA TRUK BEKAS
	66	MAINTENANCE PROPELLER SHAFT
	72	JAGA PERFORMA INJEKTOR COMMON RAIL
	76	BEDA PUSAT LOGISTIK BERIKAT & KAWASAN BERIKAT
	80	TRUK PEMADAM MESIN POMPA PORTABLE
	84	KOIN PEDULI DRIVER TRUK
	88	GIAS 2019

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PETEMON GRAFIKA

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

Jalan Petemon Kali No. 43 Surabaya
Tlp. 031-532-33-44



SOPIR TRUK MITRA ATAU KARYAWAN? UNSUR UPAH & PERINTAH JADI PEDOMAN

Teks: Antonius Sulistyio / Foto: Giovanni Versandi



Hubungan kerja antara sopir truk dan perusahaan menjadi pertanyaan. Hubungan kemitraan dianggap paling tepat diterapkan dalam bisnis transportasi barang. Umumnya pengusaha truk Indonesia menilai, pola hubungan kemitraan membuat sopir lebih maksimal dalam melakukan pekerjaannya, sementara hubungan kerja (kontrak karyawan) dianggap mempersulit dalam hal pengajian karena jam kerja sopir tidak terikat jam kerja. Namun, ada pula perusahaan angkutan yang menerapkan opsi sopir menjadi karyawan atau mitra, tergantung dari kebutuhan bisnisnya. Jadi, bagaimana sebaiknya hubungan kerja antara sopir dan perusahaan?

Hubungan kemitraan maupun hubungan ketenagakerjaan semuanya sama-sama harus memiliki dasar. Hubungan kemitraan harus didasari dengan perjanjian kemitraan, sedangkan hubungan ketenagakerjaan didasari dengan perjanjian atau kontrak kerja karyawan. Prinsipnya, baik hubungan kemitraan maupun hubungan ketenagakerjaan, harus memiliki dasar perjanjian. Perjanjian ini dibuat dengan sepengetahuan dan kehendak dari para pihak terkait, dengan tujuan untuk menciptakan atau melahirkan hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Untuk menghasilkan perjanjian yang berisi hak dan kewajiban secara adil, perjanjian tersebut harus mengandung aspek keseimbangan.

Perjanjian kemitraan berpedoman dari Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPerdata/Burgerlijk Wetboek voor Indonesie), karena tidak diatur dalam UU Ketenagakerjaan. Sedangkan perjanjian kerja memiliki dasar hukum Undang-undang (UU) No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan (UU ketenagakerjaan).

Praktisi hukum dari MS & Partners Law Office, Marsel Tampubolon mengatakan, perlu pemahaman bahwa di dalam hubungan kemitraan terdapat beberapa pedoman utama yang tidak boleh dilanggar, seperti tidak ada unsur perintah; perusahaan tidak dapat memerintah mitra untuk melakukan pekerjaan tertentu; pekerjaan dapat ditolak maupun diterima oleh mitra; apabila mitra tidak masuk kerja (mangkir) maka perusahaan tidak dapat memberikan sanksi atau surat peringatan; tidak ada sistem pengajian. "Sehingga apabila perusahaan ingin melakukan



Pengawas sedang memberi arahan ke sopir truk

perubahan sistem dari ketenagakerjaan menjadi kemitraan, maka perusahaan harus membuat sebuah perhitungan yang baru yang dapat mencukupi mitranya. Untuk perjanjian kemitraan menggunakan sistem bagi hasil atau *fee* untuk setiap pekerjaan yang diterima oleh mitra, dan tidak ada sistem pesangon," kata Marsel.

Menurut Marsel, dalam perjanjian kemitraan, perusahaan tidak terikat dengan ketentuan di pasal 1367 KUH Perdata ayat (1) yang berbunyi, 'Seseorang tidak hanya bertanggung jawab atas kerugian yang disebabkan perbuatannya sendiri, melainkan juga atas kerugian yang disebabkan perbuatan orang-orang yang menjadi tanggungannya atau disebabkan barang-barang yang berada di bawah pengawasannya'. Ayat (3) yang berbunyi, 'Majikan dan orang yang mengangkat orang lain untuk mewakili urusan-urusan mereka, bertanggung jawab atas kerugian yang disebabkan oleh pelayan atau bawahan mereka dalam melakukan pekerjaan yang ditugaskan kepada orang-orang itu'.

Sedangkan hubungan kerja, kata Marsel, memiliki unsur pekerjaan, unsur upah, dan unsur perintah. "Perusahaan dapat meminta karyawan untuk hadir di kantor pada waktu tertentu dan melakukan pekerjaan-pekerjaan yang diberikan kepadanya tanpa pilih-pilih," ujarnya. Untuk kontraknya sendiri, menurut Marsel, perjanjian hubungan kerja dibedakan antara kontrak kerja waktu tertentu dan perjanjian kerja waktu tidak tertentu yang wajib dibuat secara tertulis. Sesuai UU No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, hubungan kerja diatur dalam Bab IX. Dalam pasal 51 ayat 1 menyatakan bahwa perjanjian kerja dibuat secara tertulis atau lisan. Menurut Marsel, jika bekerja tanpa ada perjanjian kerja tertulis, menjadikan hubungan pekerja dengan perusahaan menjadi perjanjian kerja untuk waktu tidak tertentu sesuai UU No.13 Tahun 2003 pasal 57 ayat 2 yang berbunyi, 'Perjanjian kerja untuk waktu tertentu yang dibuat tidak tertulis dinyatakan sebagai perjanjian kerja untuk waktu tidak tertentu'.

HUBUNGAN KEMITRAAN DAPAT GUGUR

Hubungan kemitraan dapat gugur menjadi hubungan kerja ketika terbukti ada unsur pekerjaan, perintah, dan upah. Marsel mencontohkan kasus yang pernah dialami PT Bahana Prestasi Linc Express, perusahaan jasa pengangkutan barang yang memiliki perjanjian kemitraan dengan sopir bernama Nurudin. Di dalam perjanjian kemitraan yang berlaku Juli 2006 hingga Juli 2007, Nurudin berkewajiban mengantarkan barang, sementara perusahaan memberi imbalan uang dengan sistem borongan rata-rata Rp 2 juta per bulan.

Meski perjanjian kemitraan berakhir pada Juli 2007, Nurudin tetap bertugas seperti biasa. Masalah mencuat ketika perusahaan menyodorkan surat pemberhentian perjanjian kemitraan pada Mei 2008. Perusahaan berdalih, kelalaian yang dilakukan Nurudin mengakibatkan truk yang dikendarainya rusak berat. Atas kerusakan itu, perusahaan mengklaim mengalami kerugian besar. Nurudin pun tidak terima dengan keputusan sepihak yang dilakukan perusahaan.

Kemudian dilakukan perundingan antara kedua belah pihak yang tidak berujung kesepakatan. Anjuran Disnaker DKI Jakarta juga telah menyarankan agar Nurudin dipekerjakan kembali juga, namun diabaikan oleh PT Bahana Prestasi Linc Express. Melalui Federasi Transportasi Industri Umum dan Angkutan Serikat Buruh Sejahtera Indonesia (SBSI), Nurudin menggugat melalui Pengadilan Hubungan Industrial di Jakarta. Ia menuntut agar hakim menyuruh perusahaan mempekerjakannya lagi. Akhirnya, majelis hakim PHI yang saat itu diketuai oleh hakim Makmun Masduki, mengabulkan keinginan Nurudin untuk bekerja kembali.



Marsel Tampubolon

Managing Partner MS & Partners Law Office

Dalam amar putusannya, hakim berpendapat bahwa PT Bahana Prestasi Linc Express salah kaprah dalam menerapkan perjanjian mitra kerja. Hakim lebih melihat hubungan antara Nurudin dengan PT Bahana Prestasi Linc Express adalah sebagai hubungan kerja dan bukan hubungan kemitraan, dengan kesimpulan penggugat (Nurudin) mendapat dari tergugat (perusahaan) pekerjaan, upah, dan perintah. Mengenai imbalan yang diberikan dalam sistem borongan, menurut majelis hakim, juga dimungkinkan dalam UU Ketenagakerjaan. Pasal 157 Ayat (3) UU Ketenagakerjaan. Artinya, pihak penggugat dalam hal ini melaksanakan isi perjanjian sesuai dengan perintah tergugat.

Menurut pakar hukum ketenagakerjaan, Dr. Darwati, S.H., M.H., secara umum, hubungan kemitraan memang tidak tunduk dengan UU Ketenagakerjaan. Hubungan kemitraan, kata Darwati, bersifat lebih mengedepankan hubungan timbal-balik yang saling menguntungkan di antara para pihak. Prinsipnya, kemitraan lebih menekankan pada hubungan saling menguntungkan dan posisi para pihak setara. Berbeda dengan posisi perusahaan dan buruh dalam hukum ketenagakerjaan yang sifatnya atasan dan bawahan.

Menurut Darwati, pada beberapa perusahaan angkutan seperti perusahaan taksi, ada perjanjian kemitraan yang menguntungkan kedua pihak. Banyak perusahaan taksi yang tidak memberi gaji kepada sopirnya, padahal sopir itu tetap harus menyetor sejumlah uang setiap hari setelah selesai *shift* kerjanya. Setelah sekian tahun, unit taksi yang dioperasikannya itu menjadi miliknya si sopir. Hal ini masih boleh karena ada keuntungan bagi si sopir. Namun, hubungan kemitraan akan menjadi berbeda, lanjut Darwati, ketika perusahaan tidak menjanjikan apa pun selain imbalan uang tiap bulan. Apalagi kalau mobil untuk mengangkut adalah milik perusahaan. Dalam perkara ini, menurut Darwati, Nurudin sebagai sopir hanya menjalankan truk milik perusahaan. Jika penggugat menerima order dari tergugat dan menjalankannya dengan truk milik penggugat sendiri, maka itu dapat disebut sebagai mitra kerja.



Membangun Hubungan Industrial

PENGATURAN HAK & KEWAJIBAN SECARA KOLEKTIF

Teks: Antonius Sulistyو / **Foto:** Giovanni Versandi

Dalam Pasal 1 angka 15 Undang-undang (UU) No.13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan (UU Ketenagakerjaan) menyebutkan, yang dimaksud dengan hubungan kerja adalah hubungan antara pengusaha dengan tenaga kerja berdasarkan perjanjian kerja yang mempunyai unsur pekerjaan, upah, dan perintah. Dalam pengertian lain hubungan kerja adalah merupakan hubungan yang timbul antara pekerja dan pengusaha setelah diadakan perjanjian sebelumnya oleh pihak yang bersangkutan. Pekerja menyatakan kesanggupannya untuk bekerja kepada pengusaha dengan menerima upah dan sebaliknya pengusaha menyatakan kesanggupan untuk mempekerjakan pengusaha dengan membayar upah. Dengan demikian terjadi hubungan yang saling membutuhkan antara pekerja dan pengusaha yang merupakan hasil dari perjanjian kerja yang memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak.

Berdasarkan pengertian di atas dapat diketahui bahwa terdapat tiga unsur penentu adanya hubungan kerja, yaitu pekerjaan sebagai unsur pertama. Di dalam hubungan kerja harus ada pekerjaan tertentu sesuai perjanjian, karena dengan adanya pekerjaan suatu hubungan dinamakan hubungan kerja. Unsur kedua adalah upah, yang dalam hubungan kerja pengusaha wajib memberikan upah kepada pekerja dan secara otomatis pekerja berhak atas upah tersebut, karena upah merupakan salah satu unsur pokok yang menandai adanya hubungan kerja. Unsur ketiga adalah perintah, yang menunjukkan bahwa salah satu pihak berhak untuk memberikan perintah dan pihak yang lain berkewajiban melaksanakan perintah tersebut.

Faktor utama dalam hubungan kerja adalah adanya pekerjaan, upah, dan perintah serta perjanjian. Hubungan kerja tidak lepas dari adanya perjanjian antara pengusaha dan pekerja/buruh karena perjanjian inilah yang mengikat antara pengusaha dan pekerja/buruh dalam pelaksanaan hak dan kewajiban. Perjanjian ini dapat dilakukan secara tertulis atau pun lisan (pasal 51 ayat (1) UUK), dalam pasal 1 angka 14 UUK dijelaskan perjanjian kerja adalah perjanjian yang dibuat antara pekerja/buruh dengan pengusaha atau pemberi kerja yang memenuhi syarat-syarat kerja, hak, dan kewajiban para pihak.

Dalam pengertian hubungan industrial sesuai UU Ketenagakerjaan pasal 1 nomor 16 disebutkan bahwa yang dimaksud hubungan industrial adalah suatu sistem hubungan yang terbentuk antara para pelaku dalam



Dr. Darwati, S.H., M.H.

proses produksi barang dan/atau jasa yang terdiri dari unsur pengusaha, pekerja/buruh, dan pemerintah yang didasarkan pada nilai-nilai Pancasila dan Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.

Artinya, hubungan industrial merupakan hubungan antara semua pihak yang tersangkut atau berkepentingan atas proses produksi atau pelayanan jasa di suatu perusahaan. Pihak yang paling berkepentingan atas keberhasilan perusahaan dan berhubungan langsung sehari-hari adalah pengusaha atau manajemen dan pekerja. Di samping itu, masyarakat juga mempunyai kepentingan baik sebagai pemasok faktor produksi, yaitu barang dan jasa kebutuhan perusahaan, maupun sebagai masyarakat konsumen atau pengguna hasil-hasil perusahaan tersebut. Pemerintah juga mempunyai kepentingan langsung dan tidak langsung atas pertumbuhan perusahaan, antara lain sebagai sumber penerimaan pajak. Dalam pengertian sempit, hubungan industrial diartikan sebagai hubungan antara manajemen dan pekerja.

Secara prinsip, hubungan industrial didasarkan pada persamaan kepentingan semua unsur atas keberhasilan dan selangsungan perusahaan. Hubungan industrial mengandung prinsip-prinsip sebagai berikut.

1 Pengusaha, pekerja, pemerintah, dan masyarakat pada umumnya, sama-sama mempunyai kepentingan atas keberhasilan dan kelangsungan perusahaan.

2 Perusahaan merupakan sumber penghasilan bagi banyak orang.

3 Pengusaha dan pekerja mempunyai hubungan fungsional dan masing-masing mempunyai fungsi yang berbeda dalam pembagian kerja atau pembagian tugas.

4 Pengusaha dan pekerja merupakan anggota keluarga perusahaan.

5 Tujuan pembinaan hubungan industrial adalah menciptakan ketenangan berusaha dan ketenteraman bekerja supaya dengan demikian dapat meningkatkan produktivitas perusahaan.

6 Peningkatan produktivitas perusahaan harus dapat meningkatkan kesejahteraan bersama, yaitu kesejahteraan pengusaha dan kesejahteraan pekerja.

PEMUTUSAN HUBUNGAN KERJA

Hubungan kerja dan hubungan industrial memiliki hubungan yang berkaitan di mana di dalam hubungan industrial terdapat berbagai macam hubungan kerja yang dilakukan. Hubungan kerja merupakan hasil dari perjanjian antara pengusaha dan pekerja/buruh yang mengikat antara kedua belah pihak beserta hak dan kewajibannya. Untuk melindungi hak dan kewajiban inilah pemerintah berusaha menjembatani dalam sebuah peraturan yang dapat melindungi antara kedua belah pihak yaitu pengusaha dan pekerja/buruh.

Sesuai UU Ketenagakerjaan, ada empat syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan hubungan kerja. Pasal 52 ayat 1, Undang-undang (UU) Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan yang berbunyi, 'Perjanjian kerja dibuat atas dasar: a. kesepakatan kedua belah pihak; b. kemampuan atau kecakapan melakukan perbuatan hukum; c. adanya pekerjaan yang diperjanjikan; d. pekerjaan yang diperjanjikan tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku'.

Apabila dalam suatu perjanjian kerja tidak memenuhi ketentuan syarat tersebut maka perjanjian batal demi hukum. Sebagaimana perbandingan, dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata, pengertian perjanjian kerja terdapat dalam Pasal 1601a, yaitu suatu perjanjian di mana pihak yang satu (pekerja/buruh) mengikatkan diri untuk bekerja pada pihak yang lain (majikan), selama waktu tertentu dengan menerima upah. Dalam hal ini, hubungan kerja antara pekerja dengan pengusaha terdiri atas hubungan kerja tetap dan hubungan kerja tidak tetap. Dalam hubungan kerja tetap, perjanjian kerja antara pekerja/buruh dengan pengusaha berdasarkan perjanjian kerja untuk waktu tidak tertentu (PKWTT), sedangkan dalam hubungan kerja tidak tetap antara pekerja/buruh dengan pengusaha didasarkan pada perjanjian kerja untuk waktu tertentu (PKWT).

"Hubungan kerja yang dilakukan biasanya tidak berjalan mulus begitu saja terkadang dalam penerimaan upah pekerja dalam posisi yang lemah, di mana hak atas upah yang diterima oleh pekerja tidak dapat diterima secara langsung, hal ini yang mengakibatkan adanya perselisihan antara pekerja dan pengusaha. Permasalahan yang lebih kompleks lagi, yaitu mengenai pemutusan kerja (PHK), tidak jarang tenaga kerja selalu menjadi pihak yang lemah apabila dihadapkan pada pemberi kerja yang memiliki kekuatan," kata pakar hukum ketenagakerjaan, Dr. Darwati, S.H., M.H.

Pemutusan hubungan kerja (PHK) adalah pengakhiran hubungan kerja karena satu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak-hak dan kewajiban antara pekerja/buruh dengan pengusaha (Pasal 1 angka 25). PHK merupakan suatu peristiwa yang tidak diharapkan terjadi khususnya dari pihak pekerja/buruh, karena dengan PHK tersebut maka pekerja/buruh kehilangan mata pencaharian. Ketentuan PHK diatur dalam Undang-Undang No 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan dan tidak terlepas dari UU sebelumnya, yaitu Undang-Undang No. 12 Tahun 1964 tentang PHK di Perusahaan Swasta.

PHK dapat berakhir karena sebab sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan, sesuai dengan kelompok jenisnya, yaitu PHK oleh majikan; PHK oleh pekerja/buruh; PHK demi hukum; dan PHK oleh pengadilan. Dalam UU No. 13 Tahun 2003 telah diatur jenis-jenis pemutusan hubungan kerja, yaitu PHK karena kesalahan berat; PHK karena pekerja/buruh ditahan; PHK karena pekerja/buruh melanggar perjanjian kerja, peraturan perusahaan, atau perjanjian kerja bersama; PHK karena mengundurkan diri; PHK karena perubahan status, merger, konsolidasi, atau akuisisi perusahaan; PHK karena likuidasi perusahaan; PHK karena pailit; PHK karena pekerja/buruh meninggal dunia; PHK karena pekerja/buruh pensiun; PHK karena pekerja/buruh mangkir; PHK karena permohonan perkerja/buruh; PHK karena sakit dan/atau cacat total tetap.

Dalam konteks bentuk hubungan industrial, pada dasarnya semua hal tersebut berdasarkan proses terbinanya komunikasi, konsultasi musyawarah serta berunding dan ditopang oleh kemampuan dan komitmen yang tinggi dari semua elemen yang ada di perusahaan tersebut. Hubungan industrial memiliki tujuan bahwa dalam proses interaksi dalam perusahaan tercipta suasana yang saling mendukung antara pekerja serta elemen yang terdapat dalam perusahaan, membangun kemitraan dan pemberdayaan antara pekerja/buruh perusahaan dan organisasi dalam perusahaan tersebut.

Dalam dimensi kemitraan, hasil akhir hubungan kemitraan antara perusahaan dengan organisasi atau pekerja dicirikan oleh sedikitnya lima aspek utama.

1 Kesejahteraan. Semua yang terlibat dalam hubungan kemitraan melampaui kebutuhan fisik minimum.

2 Akses sumber daya. Tidak ada halangan untuk mendapatkan akses, termasuk kesempatan yang sama dalam jenjang karier yang ditunjukkan dengan prestasi dan persaingan terbuka.

3 Kesadaran kritis. Bahwa dalam menjalankan pekerjaan selalu dilandasi oleh semangat diperintah oleh diri sendiri secara bertanggung jawab.

4 Partisipasi.

5 Kuasa. Kuasa untuk melakukan pekerjaan layaknya memerintah diri sendiri.

Dr. Darwati mengatakan, hubungan industrial pada dasarnya menitikberatkan pada hak dan kewajiban di antara pekerja dan pengusaha. Hak dan kewajiban yang melekat pada individu kemudian berkembang menjadi hak dan kewajiban secara kolektif. "Sifat kolektivitas ini kemudian digunakan sebagai sarana untuk memberikan perlindungan bagi pekerja/buruh agar mendapat perlakuan yang baik dan memperoleh hak-haknya secara wajar. Pengaturan hak dan kewajiban bagi pihak-pihak yang terlibat di dalam proses produksi secara kolektif inilah menjadi inti dari hubungan industrial. Hubungan yang paling mendasar terjadi di tingkat perusahaan. Tujuan akhir dari hubungan industrial adalah meningkatkan produktivitas atau kinerja perusahaan, serta tercapainya kesejahteraan bagi pekerja dan pengusaha secara adil," ujar Sekretaris Program Doktor Ilmu Hukum (S3) Universitas Borobudur ini.

Sedangkan pengaturan hak dan kewajiban, menurut Darwati, dapat dibedakan dalam dua kelompok, yaitu hak dan kewajiban yang bersifat makro-minimal, serta hak dan kewajiban yang sifatnya makro-kondisional. Hak dan kewajiban yang bersifat makro-minimal adalah yang telah ditetapkan dalam peraturan perundang-undangan ketenagakerjaan. Pengertiannya adalah hal-hal yang diatur dalam perundang-undangan berlaku menyeluruh bagi semua perusahaan dengan standar minimal. Sedangkan hak dan kewajiban yang sifatnya makro-kondisional dalam pengertian bahwa standar yang hanya diberlakukan bagi perusahaan secara individual, telah sesuai dengan kondisi perusahaan yang bersangkutan.

Untuk mencapai tujuan utama pengaturan hubungan industrial, diperlukan beberapa sarana untuk melaksanakannya, yakni peraturan perundang-undangan yang merupakan standar minimal yang harus ditaati; perjanjian kerja bersama (PKB) yang merupakan syarat kerja yang dirumuskan melalui perundingan antara serikat pekerja dengan pengusaha; dan peraturan perusahaan (PP) yang mengatur syarat kerja yang dibuat oleh perusahaan.

Seiring perubahan iklim bisnis global yang memengaruhi kondisi ketenagakerjaan, telah terjadi reformasi dan kesepakatan negara-negara anggota Organisasi Ketenagakerjaan Internasional atau International Labour Organization (ILO) untuk menerapkan konvensi-konvensi dasar organisasi tersebut. Di Indonesia telah diterbitkan ketentuan perundang-undangan yang terkait dengan ketenagakerjaan antara lain UU No.23 tahun 1948 tentang Pengawasan Perburuhan, UU No.21 tahun 1954 tentang Perjanjian Perburuhan Antara Serikat Buruh dan Majikan, dan UU No. 22 tahun 1957 tentang Penyelesaian Perselisihan Perburuhan, UU No.2 tahun 2004 tentang Penyelesaian Perselisihan Hubungan Industrial, dan UU No.13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan.

New truck brand of MAN and SINOTRUK

Garansi 2 tahun untuk Driveline (engine, transmisi, axle), Free service 2x berikut Oli



C7H 50.430 8x4



C7H 40.390 6x4





TIGA PRINSIP PERJANJIAN

Teks: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyono / Foto: Giovanni Versandi

Hubungan kemitraan maupun hubungan ketenagakerjaan harus didasari dengan perjanjian. Ada tiga prinsip utama dari kontrak atau perjanjian. Pertama, kontrak yang buruk dapat menghancurkan bisnis Anda, ini akan merugikan perusahaan Anda. Sebaliknya bagi karyawan, kontrak yang buruk juga akan merugikan Anda sebagai karyawan. Sehingga kontrak yang buruk dapat menghancurkan kedua belah pihak. Kedua, tidak ada kontrak juga dapat menghancurkan bisnis Anda. Prinsip yang ketiga, kontrak yang baik dapat meningkatkan keuntungan bisnis. Bagi karyawan maupun mitra, kontrak yang baik dapat menciptakan kenyamanan sekaligus memberikan keuntungan yang maksimal.

“Prinsip-prinsip tersebut menjadi utama karena di dalam hukum kita menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Salah satunya adalah Undang-undang (UU) No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. Undang-undang adalah suatu peraturan yang berlaku dan mengikat semua pihak tanpa terkecuali. Nah, kontrak adalah sebuah bentuk mini dari undang-undang yang di dalamnya berlaku layaknya sebuah undang-undang, yang artinya semua pihak yang membuat kontrak itu tidak boleh mengingkari atau menyimpang dari isi kontrak tersebut,” kata Marsel Tampubolon, *Lawyer* dan *Managing Partner* MS & Partners Law Office.

Menurut Marsel, jika hendak membuat kontrak kemitraan maka kontrak kemitraan itu layaknya undang-undang bagi perusahaan dan mitra kerjanya. Jika ingin membuat kontrak kerja maka kontrak kerja itu berlaku layaknya undang-undang bagi perusahaan dan si karyawan. “Sekarang pilihan ada di tangan Anda. Jika Anda ingin menciptakan keuntungan yang maksimal atau memiliki hubungan yang maksimal dengan perusahaan Anda, saran saya sebagai orang hukum sangat mensyaratkan untuk memiliki yang namanya kontrak, apakah itu kontrak kemitraan atau perjanjian kerja,” ujarnya.



Ariel Wibisono

Direktur
PT Rajawali Dwi Putra Indonesia

ASAS KONSENSUS

Masih banyak dari kalangan awam yang bertanya, apakah perjanjian yang sudah pakai materai itu sah? Marsel menjelaskan bahwa sebenarnya fungsi dari materai bukanlah untuk mengesahkan perjanjian. “Pertanyaannya sekarang, apakah semua perjanjian tanpa materai itu sah? Jawabannya, belum tentu. Apakah perjanjian dengan materai berarti sah? Belum tentu juga. Alasannya, karena materai tidak menjadikan sebuah perjanjian itu sah atau tidak, ini perlu dicatat,” katanya.

Marsel menjelaskan, materai tidak membuat sebuah perjanjian itu menjadi sah atau tidak, karena fungsi materai berdasarkan peraturannya bersifat sebagai bea, atau dengan kata lain sebagai pemasukan bagi pemerintah. Sehingga fungsi dari materai bukan untuk mengesahkan sebuah perjanjian, melainkan untuk menyatakan bahwa para pihak yang melakukan perjanjian sudah memberikan bea atau kontribusi kepada pemerintah, atas keuntungan yang didapatkan dari perjanjian tersebut. Sekali lagi, materai sama sekali tidak menimbulkan keabsahan sebuah perjanjian.

Kemudian, apa yang bisa menentukan sah atau tidaknya sebuah perjanjian? Terdapat beberapa asas hukum dalam perjanjian, paling utama adalah asas konsensus atau kesepakatan atau persetujuan, yaitu perjanjian itu sudah sah jika terjadi kesepakatan mengenai hal-hal yang bersifat pokok dan tidak diperlukan sesuatu yang sifatnya formalitas. Asas konsensus ini disimpulkan dari pasal 1320 KUHPerdara, yang berbunyi, “Untuk sahnya perjanjian diperlukan empat syarat, yaitu 1. sepakat mereka yang mengikatkan dirinya; 2. kecakapan untuk membuat suatu perjanjian; 3. objek harus Jelas; 4. suatu sebab yang halal.”

Sepakat artinya, para pihak yang tercantum di dalam perjanjian harus sama-sama sepakat atau setuju. Jika ada salah satu pihak yang dipaksa maka perjanjian itu tidak sah. Sehingga di sini, para pihak harus dengan sadar dan tanpa paksaan dari pihak mana pun, sepakat untuk membuat perjanjian. Syarat kedua adalah kecakapan, artinya para pihak yang menandatangani perjanjian harus cakap. Cakap di sini artinya, para pihak harus memiliki kapasitas untuk menandatangani perjanjian itu. Jika dalam perjanjian kemitraan atau perjanjian kerja kerja, siapa yang berhak menandatangani perjanjian atas nama perusahaan? Jika seorang manajer HRD yang berhak menandatangani perjanjian atas nama perusahaan, jawabannya bisa jadi iya bisa jadi tidak. Iya jika dia telah mendapatkan kuasa dari direktur atau orang yang mewakili perusahaan berdasarkan akta perusahaan. Kemudian syarat ketiga adalah objek harus jelas. Artinya, harus tertulis jelas dalam perjanjian, apa yang diperjanjikan di dalamnya. Syarat terakhir adalah harus halal, artinya perjanjian itu tidak boleh melanggar hukum, kalau perjanjian itu melanggar hukum otomatis tidak sah.

“Banyak kasus yang terjadi dalam hal ini, pihak yang menandatangani perjanjian atas nama PT bukanlah orang yang berhak meskipun dia berkedudukan sebagai manajer HRD, tetapi dia belum pernah mendapatkan surat kuasa tertulis dari orang yang berhak. Jika demikian kondisinya, perjanjian itu dinyatakan tidak sah. Jadi, sebelum menandatangani perjanjian kemitraan atau perjanjian kerja, terlebih dulu kita harus mengecek akta perusahaannya kalau perjanjian itu atas nama perusahaan. Di dalam akta perusahaan itu ada tertulis, siapakah pihak yang berhak mewakili perusahaan. Kalau di situ tertulis direktur yang berhak mewakili perusahaan, maka yang berhak menandatangani perjanjian itu adalah direktur tersebut atau orang yang diberi kuasa untuk mewakilinya dan harus ada surat kuasa tertulisnya. Jadi tidak selalu manajer HRD yang menandatangani perjanjian kemitraan atau perjanjian kerja,” urai Marsel.

Ia mewanti-wanti agar calon pekerja baik mitra maupun karyawan harus berhati-hati ketika menandatangani perjanjian dengan pihak perusahaan. “Biasanya kalau dari sisi orang hukum, kita selalu paksakan atau meminta kepada mereka kopi dari akta perusahaannya. Kalau misalnya tidak bisa mendapatkan kopi dari akta perusahaan dan pihak yang menandatangani perjanjian bukanlah orang yang berhak mewakili perusahaan, kita harus membuat nanti di dalam perjanjian itu yang namanya klausul,” kata Marsel.

Memang menurutnya klausul ini tidak 100 persen aman tetapi dalam kondisi tertentu, seperti ketika waktunya sangat mepet, maka kita dapat membuat satu klausul yang di dalamnya menyatakan bahwa perjanjian ini akan berlaku nanti pada saat para pihak sudah mendapatkan persetujuan tertulis dari orang yang berhak mewakili perusahaan dan itu menyusul nanti. “Sebab ujung-ujungnya nanti yang dirugikan adalah di pihak pekerjanya, baik itu calon mitra maupun calon karyawan. Kalau pihak perusahaan itu tidak mau memberikan akta perusahaannya dan sepakat membuat klausul tadi di dalam perjanjian yang nanti akan disusulkan surat kuasa dan akta perusahaannya, kita harus bertanya apakah benar mereka itu berbentuk PT. Atau, benarkah perusahaan tersebut sudah mendapatkan SK Kemenkumham dan segala macamnya, itu harus kita pertanyakan,” ujar Marsel.

Sementara itu untuk pendirian perusahaan bagi pelaku usaha transportasi barang juga tidak sembarangan. “Mendirikan perusahaan ada dasar hukumnya, ada KLBI. Ada bentuk perusahaan UD, CV, PT, kalau PT itu ada SIUP, TDP. PT ada lima hal, yaitu divisi legal atau notaris dan pengacara, lalu ada peraturan perusahaan, *accounting*, tata-tertib perusahaan, dan sistem. Sistem ini perusahaan sendiri-sendiri. Sekarang punya yang mana? Sudah punya lima tetapi melanggar semua, apalagi tidak punya lima hal tadi tapi nekat mendirikan perusahaan. Ya tambah repot,” kata Ariel Wibisono, Direktur PT Rajawali Dwi Putra Indonesia (RDPI), perusahaan transportasi barang di Surabaya, Jawa Timur.

Menurut Ariel, mendirikan perusahaan transportasi barang ada aturan dari dinas ketenagakerjaan, peraturan dari OJK, peraturan tentang jasa keuangannya, peraturan Kementerian Perhubungan, aturan tentang perpajakan dan aturan dari Kemenkumham. “Itu banyak yang tidak mengerti. Akte itu muncul dari SK Menkumham setelah itu baru punya hak. Apakah semua orang tahu ini sebelum mendirikan perusahaan? Karena ini fenomena yang sudah menjamur. Kalau mau tidak masalah dengan mitra dan karyawan ya taat peraturan,” ujarnya menegaskan.



Hubungan Kemitraan tetap Jadi Pilihan

Teks: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyono / Foto: Giovanni Versandi

Bisnis angkutan barang di Indonesia masih mengunggulkan konsep hubungan kemitraan antara pengusaha transportasi barang dengan pihak pengemudi truk. Konsep kerja sama ini didasarkan dari ketentuan hukum Indonesia yang belum mengakomodir tata cara hubungan kerja sama sopir dengan perusahaan *trucking*, agar bisa beranjak ke jenjang hubungan karyawan. “Kalau kita telaah, hubungan kemitraan sopir dengan pengusaha angkutan barang itu yang paling tepat diberlakukan saat ini di Indonesia, karena payung hukum ketenagakerjaan untuk pengemudi belum ada. Artinya, belum ada hukum yang memayungi bahwa pengemudi itu harus karyawan dalam konteks bisnis angkutan barang,” kata Mustadjab Susilo Basuki, Direktur PT Bahtera Anugerah Perkasa.

Menurut Mustadjab, dalam konteks bisnis transportasi barang, sopir yang berstatus karyawan hanya yang bersifat *regularly* atau rutinitas pekerjaannya pasti. “Misalnya sopir kantor yang kerjanya dari pagi sampai sore mengikuti aktivitas kantor, itu statusnya melekat sebagai karyawan. Tetapi kalau untuk sopir truk angkutan barang, tidak bisa UU Ketenagakerjaan digunakan untuk mereka. Artinya begini, pengemudi tidak bisa memenuhi kriteria sesuai UU Ketenagakerjaan, karena di dalam UU Ketenagakerjaan diatur dengan jelas tentang batasan waktu yang *clear*, ada pekerjaan, ada perintah kerja, dan ada upah,” ujarnya. Sedangkan di dalam analogi bisnis angkutan barang, kata Mustadjab, tidak bisa menerapkan parameter karena kerja dalam bisnis ini siklusnya adalah satu siklus terpenuhi, dari *start* sampai *finish*. “Artinya, pada waktu dia proses jalan sampai tempat tujuan maka pengemudi harus kembalikan kendaraannya itu lagi sampai ke garasi. Nah, proses ini tidak bisa selesai dalam waktu seperti regulasi waktu kerja delapan jam sesuai UU Ketenagakerjaan, pasti terpenuhinya bisa 24 jam bahkan ada yang sampai tiga hari atau seminggu baru selesai satu siklus pekerjaannya,” urainya.

Sesuai Undang-undang (UU) No.13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan (UU Ketenagakerjaan), Pasal 1 angka 15 menyatakan bahwa ‘Hubungan kerja adalah hubungan antara pengusaha dengan pekerja/buruh berdasarkan perjanjian kerja, yang mempunyai unsur pekerjaan, upah, dan perintah’. Terkait waktu kerja, Pasal 77 ayat 2, UU Ketenagakerjaan menyebutkan, waktu kerja meliputi: a. tujuh jam satu hari dan empat puluh jam satu minggu untuk enam hari kerja dalam satu minggu; atau b. delapan jam satu hari dan empat puluh jam satu minggu untuk lima hari kerja dalam satu minggu. Pasal 77 ayat 3, UU Ketenagakerjaan juga menyatakan bahwa ketentuan waktu kerja tidak berlaku bagi sektor usaha atau pekerjaan tertentu.

Mustadjab mengatakan, jika pihaknya selaku pengusaha angkutan barang menerapkan aturan kerja sesuai UU Ketenagakerjaan, sopir sudah pasti tidak akan mau. “Saya akan balik tanya ke sopir, dimungkinkan atau tidak setiap delapan jam kamu turun ganti sopir? Kalau itu dimungkinkan bagi sopir maka UU Ketenagakerjaan bisa diberlakukan. Misalnya untuk pengiriman yang butuh waktu perjalanan 24 jam harus ada tiga sopir di dalam kabin, karena setiap delapan jam kalian harus bergantian antar-kalian. Mereka tidak mau melakukan konsep kerja seperti itu. Mereka maunya *one shot* dan itu adalah pekerjaannya dia, dari *start* jalan sampai kembali pulang ke garasi, karena ini menyangkut pembagian hasil kerjanya. Sebab dalam kemitraan ini ada sistem uang jalan dan segala macam, itu semua yang mengelola adalah pengemudi,” ujarnya memaparkan.



“Kalau pendapat saya, hubungan kemitraan memang hal yang sangat tepat untuk sopir dan pemilik truk. Semua pihak baik pemilik truk maupun yang punya tenaga (sopir) tidak akan bisa memenuhi aturan dari Disnaker, karena untuk uang jalan di bisnis kami ini hanya ada satu kali uang jalan untuk satu trip untuk satu orang. Jadi istilahnya, satu paket untuk satu orang sopir. Kalau satu uang jalan ini dibagi tiga, atau dalam 24 jam dibagi per delapan jam harus ganti sopir, tidak ada yang mau sopir melakukan hal itu. Biasanya penghasilan dari satu trip Rp 300 ribu, kalau harus dibagi tiga jadi Rp 100 ribu, mana cukup buat mereka karena untuk makan keluarga satu hari saja sudah habis,” ujar Marga Janto Santosa, Direktur PT Citra Transport Logistic.

Sementara itu, Direktur PT Mega Samudratama, Putra Lingga justru mempertanyakan, dari mana sejarahnya sopir bisa menjadi mitra dan bukan mitra. “Mungkin karena waktu kerja, saya melihatnya itu. Jika karyawan biasa *kan* jelas jam kerjanya, mulai dari jam delapan (pagi) sampai jam empat atau jam lima sore. Sedangkan sopir ini tidak ada batasannya, kadang kerja 24 jam walaupun ada berhenti-hentinya untuk istirahat. Dari situ lah timbul kemitraan. Karena jika dijadikan karyawan tetap juga susah. Bagaimana cara hitung lemburnya, paling tepat kami juga sudah usulkan ke Dinas Tenaga Kerja bahwa memang tidak bisa jadi pegawai tetap. Karena sudah saling menguntungkan, karena pemilik kendaraan menyerahkan truk kepada sopir untuk mengoperasikan. Hasilnya bagi hasil yang sudah disepakati. Dari kesepakatan itu, hak dan kewajiban masing-masing harus jelas. Maka dari itu jadilah kontrak kemitraan,” kata Putra Lingga.

Bukan sekadar *Monitoring Jam Kerja*

Direktur PT Citra Transport Logistic, Marga Janto Santosa mengatakan, meskipun hubungan kemitraan menurut hematnya yang paling tepat untuk diterapkan dalam bisnis angkutan barang, namun menurutnya hubungan kemitraan juga harus dilengkapi dengan jaminan lainnya. "Seperti BPJS Ketenagakerjaan dan BPJS Kesehatan. Namun BPJS Ketenagakerjaan dan BPJS Kesehatan di sini juga tidak bisa disamakan dengan BPJS Ketenagakerjaan dan BPJS Kesehatan sebagai karyawan di dalam kantor atau karyawan reguler. Kalau untuk sopir, karena ini hubungan kemitraan, untuk BPJS Kesehatan adalah tanggungan pribadi si sopir termasuk untuk BPJS Kesehatan bagi istri dan anaknya karena datanya ada dalam satu KK milik si sopir. Kami di sini hanya sebatas membantu atau sebagai mediator untuk membayarkan preminya saja, dengan memotong sejumlah nominal dari penghasilannya si sopir untuk membayar premi BPJS Kesehatan sopir dan keluarganya," kata Yanto sapaannya.

Begitu pula dengan BPJS Ketenagakerjaan. Menurut Yanto, dalam hubungan kemitraan dengan sopir juga tidak bisa menerapkan BPJS Ketenagakerjaan layaknya tenaga kerja reguler. "Kami mengikuti aturan kemitraan seperti Go-Jek yang pembayaran BPJS Ketenagakerjaan ditanggung oleh si mitra masing-masing. Tetapi kami sebagai pengusaha hanya memfasilitasi untuk membayarkan preminya saja. Jadi, uang hasil dari satu trip yang berhak diterima sopir dipotong sekian rupiah untuk kami bayarkan setiap bulannya ke BPJS," ujarnya menambahkan.

Yanto mengatakan bahwa permasalahan yang ada saat ini adalah adanya oknum yang tidak menginginkan terjalinnya hubungan kemitraan antara sopir dan perusahaan angkutan. "Sekarang ini permasalahannya banyak oknum, yang mengangkat-angkat bahwa hubungan kemitraan tidak boleh dilakukan, kemudian BPJS Ketenagakerjaan itu sebaiknya tidak dilakukan (pembayarannya secara kolektif) oleh pihak perusahaan. Padahal kami mempunyai niat baik untuk membantu sopir kami untuk membayar BPJS sebagai salah satu program sosial dari negara. Masak dipersulit? Sepertinya hal seperti ini yang perlu diluruskan menurut saya," katanya.

Direktur PT Rajawali Dwi Putra Indonesia, Ariel Wibisono melihat konteks hubungan kemitraan ini harus dimaknai secara jelas dalam hal aturan mainnya. "Menurut saya, kebanyakan perusahaan *trucking* ini pengusahanya masih berkonsep dagang. Perusahaan seperti selalu ada saja masalah kalau peraturannya tidak ada. Peraturan perusahaannya tidak ada *ya* jadi masalah. Kalau dikasih uang utuh, hambatannya banyak, apakah mitra ini sudah dijelaskan mana hak dan kewajibannya? Banyak masalah dengan mitra bisa karena peraturan perusahaannya juga tidak ada. Jika semua tidak dijelaskan di awal dengan mitra, tiba-tiba ada masalah sepihak. Apa pun bentuknya, pemberian yang tidak layak dan sebagainya, yang terjadi adalah demo," kata Ariel.

Menurut Ariel, demo yang dilakukan pihak mitra karena ketidaktahuan sopir akan hak dan kewajibannya di awal. "Tidak ada hitam di atas putihnya, sebenarnya itu. Misalnya, kontrak kerja seorang karyawan bank *kan* jelas, staf kontrak *outsource* *ya* mereka semua paham sehingga tidak ada demo. Selain itu, *job* deskripsi jelas. Aslinya *job description* untuk sopir juga tidak cukup untuk sopir. Semua yang berbau lapangan harus tetap ada tambahan peraturan perusahaan. Bukan *monitoring jam kerja* saja," ujarnya.

Putra Lingga menambahkan, hubungan kemitraan punya kelebihan bisa memaksimalkan hasil pekerjaannya. "Kekurangannya juga ada karena mereka merasa untuk masa depannya seperti apa, tunjangan apa yang diberikan. Jadi agar sama-sama memberikan solusi kami bicarakan tabungan ke mitra. Selama masih kerja, nabung. Sekarang ada BPJS yang ada dana pensiunnya. Kami arahkan mitra kami nabung di situ. Usia sopir *kan* tidak mungkin kerja terus sampai umur 60. Umur 50 tahun sudah mempersiapkan diri sehingga sudah punya rumah sendiri, punya ternak, sawah. Banyak sopir kami dari luar pulau rata-rata sudah beli tanah dan ternak di kampung halamannya. Karena tidak mungkin selamanya jadi sopir. Jadi *ya* pensiun lalu pulang kampung halaman," katanya.

Mobil Delvac™ MX 15W-40 membantu memperpanjang interval penggantian pelumas hingga 3x lipat



Truk Mesin Diesel Mitsubishi PT. Wira Bhumi Sejati Jawa Timur

Situasi

PT. Wira Bhumi Sejati memiliki 150 unit truk yang dioperasikan diseluruh Jawa Timur. Terdapat permasalahan oksidasi pada hasil analisa pelumas terpakai saat menggunakan pelumas sebelumnya pada setiap 5.000 km. Situasi ini mengakibatkan truk harus berhenti setiap 5.000 km untuk dilakukan pergantian pelumas.

Rekomendasi

Berdasarkan hasil inspeksi borescope dan investigasi di lapangan, PT. ExxonMobil Lubricants Indonesia Merekomendasikan PT. Wira Bhumi Sejati untuk mengganti pelumas mesin diesel ke **Mobil Delvac™ MX 15W-40** pada 150 unit truk serta menggunakan analisa pelumas Mobil ServSM untuk memonitor kondisi peralatan, kondisi pelumas dan kondisi kontaminasi.

Hasil

Dengan menggunakan **Mobil Delvac™ MX 15W-40** pada 150 unit truk, menggunakan analisa pelumas terpakai Mobil ServSM disertai dengan program monitoring yang tepat, PT. Wira Bumi Sejati mendapatkan hasil berupa:

1. Penggantian pelumas yang lebih panjang hingga 3x lipat (dari 5000 km ke 15.000 km. Tidak ada kegagalan dan isu operasional akibat pelumas tercatat lebih dari 15.000 jam).
2. Penggantian filter pelumas dari 12 kali dalam setahun menjadi 4 kali dalam setahun.
3. Waktu *downtime* yang berkurang dan peningkatan standar keselamatan dengan berkurangnya aktifitas pekerja untuk melakukan penggantian pelumas.

Untuk informasi lebih lanjut mengenai pelumas kami, kunjungi <https://www.mobil.com/en/mobil-delvac> atau hubungi (021) 50815626 dan dapatkan produk

Mobil Delvac™ MX 15W-40 di *official store* kami:



Rp643.125.000,00

Total penghematan
biaya setiap tahun



*Bukti kinerja ini didasarkan pada pengalaman satu pelanggan. Hasil aktual dapat bervariasi tergantung pada jenis peralatan yang digunakan dan pemeliharannya, kondisi operasi dan lingkungan, dan pelumas sebelumnya yang digunakan.

**Kunjungi mobil-delvac.com untuk mengetahui pelumas Mobil yang dapat memberikan manfaat untuk mengurangi dampak lingkungan. Bukti manfaat ini didasarkan atas pemilihan produk, kondisi operasi, dan pengaplikasiannya.

Hak Cipta © 2017 ExxonMobil Corporation. Mobil Delvac™ MX 15W-40 adalah merek dagang atau merek dagang terdaftar dari ExxonMobil Corporation atau salah satu anak perusahaannya kecuali dinyatakan lain. Untuk keperluan dokumen ini, ExxonMobil akan termasuk ExxonMobil Corporation dan afiliasinya.



Kelola Kemitraan Berlaku Adil dengan Sopir

Teks & Foto: Antonius Sulistyo



Ujung tombak perusahaan transportasi barang adalah sopir, karena dia yang bertemu langsung dengan *customer* dan membawa citra perusahaan ke mana-mana. Peran penting dari seorang sopir di bisnis angkutan barang tentunya perlu dikelola secara baik dan manusiawi, mengingat keterbatasan sumber daya manusia yang kompeten sebagai sopir angkutan barang yang terjadi di Indonesia bahkan seluruh dunia saat ini.

“Kami membangun relasi dan mengelola hubungan kemitraan dengan sopir angkutan ini, semua yang kami kedepankan adalah hak dan kewajiban. Masing-masing pihak baik sopir maupun pengusaha angkutan memiliki hak dan kewajiban yang sama. Tujuan dari kerja sama pengusaha angkutan dengan sopir dalam bisnis transportasi barang ini untuk memenuhi kewajiban kami terhadap *customer*. Kami punya truk, punya uang jalan, punya order, yang dikawinkan dengan para pengemudi ini yang mempunyai keahlian mengemudi truk dan mempunyai SIM sesuai kualifikasi untuk mengangkut sesuai dengan tuntutan *customer*. Sehingga hak dan kewajiban ini melekat di kedua belah pihak,” kata Mustadjab Susilo Basuki, Direktur PT Bahtera Anugerah Perkasa.

Menurut Mustadjab untuk mengelola sopir tidak bisa menerapkan cara yang diberlakukan kepada karyawan. “Kalau pola kerja sopir angkutan barang tidak bisa disamakan dengan laku karyawan, seperti dalam hal pemakaian uang bensin, uang tol, dan semua pengeluaran di luar kewajibannya bisa di-*reimburse* berdasarkan struk. Nah, itu yang tidak diminati para sopir karena pengeluaran seperti itu yang tidak mau dikelola oleh sopir, karena tidak ada sopir yang mau cara seperti itu di bisnis transportasi barang karena mereka maunya sistem paket atau borongan,” ucap Mustadjab. Ia menjabarkan, borongan di sini artinya berani menghadapi segala risikonya. “Ya sudah *tos-tosan* dengan jarak sekian kilometer, uang jalan sekian rupiah, sopir yang mengatur semua. Uang bensin, uang tol, uang parkir, uang mel, itu semua sopir yang mengatur karena pengeluaran itu tidak memungkinkan untuk terjadi penggantian uang (*reimburse*). Mungkin kalau di bus AKAP bisa pakai sistem *reimburse*, karena sistemnya bisa ganti sopir untuk trayek Jakarta-Semarang-Surabaya p.p. misalnya. Tuntutan pekerjaan di bisnis angkutan barang tidak seperti bus AKAP. Kalau tidak serah terima dalam satu paket akan menyusahkan sopir dan *customer*,” ujarnya.



Yanto menambahkan bahwa latar belakang pendidikan sopir kebanyakan hanya seputaran kendaraan atau kabin truk. “Mereka sekolahnya itu di kabin sehingga pemikirannya seputar kabin dan yang dipikirkannya adalah masalah perut. Kalau perutnya kenyang dia diam. Kalau dia digaji bulanan maka si sopir ini tidak akan memiliki semangat kompetisi lagi. Artinya, dia tidak mau bekerja lebih keras karena sudah dapat gaji bulanan, jadi buat apa harus kerja lebih keras. Kalau sopir sudah mendapatkan gaji bulanan, disuruh *nyopir* satu bulan sebanyak 30 hari dibandingkan dengan satu bulan narik 10 kali, pasti pilih yang 10 kali. Kalau sopir sudah punya pemikiran hanya mau narik 10 kali, apa tidak perusahaannya itu bangkrut? Kalau mau dipecat harus mengikuti aturan UU Ketenagakerjaan, dan perusahaan harus keluar duit banyak untuk PHK karyawannya, itu repotnya,” urainya.

Sementara itu, Direktur PT Citra Transport Logistic, Marga Janto Santosa mengakui jika *person in charge* terdepan dalam bisnis angkutan barang sangat bergantung pada sopir. “Dalam bisnis transportasi barang memang ujung tombaknya adalah pengemudi, saya setuju itu. Tetapi tidak memungkinkan bagi sopir angkutan barang dijadikan karyawan, cepat atau lambat bisa tutup perusahaan yang menjadikan sopir angkutan barang ini sebagai karyawan. Ada perusahaan transportasi yang membayar sopir angkutannya dengan gaji bulanan, setelah itu didemo,” ujar Yanto sapaannya. Meski demikian, menurut Yanto, kalau pun ada yang menerapkan sopir angkutan sebagai karyawan itu kebanyakan dari perusahaan asing, yang rata-rata menerapkan sistem gaji bulanan untuk para sopir angkutannya. “Memang belum dikatakan bangkrut karena duitnya mungkin banyak, tetapi di internal mereka pasti akan terjadi kekacauan karena sebentar-sebentar didemo akibat ulah oknum-oknum sopir yang akhirnya membuat capek dan akhirnya tutup juga perusahaan itu nantinya,” katanya.

Sebagai informasi, UU No.13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan pasal 150 menyatakan bahwa ketentuan mengenai pemutusan hubungan kerja (PHK) yang terjadi di badan usaha yang berbadan hukum atau tidak, milik orang perseorangan, milik persekutuan atau milik badan hukum, baik milik swasta maupun milik negara, maupun usaha-usaha sosial dan usaha-usaha lain yang mempunyai pengurus dan mempekerjakan orang lain dengan membayar upah atau imbalan dalam bentuk lain. Dalam pasal 156 ayat 1 juga dinyatakan, dalam hal terjadi pemutusan hubungan kerja (PHK), pengusaha diwajibkan membayar uang pesangon dan atau uang penghargaan masa kerja dan uang penggantian hak yang seharusnya diterima.

Tergantung Order yang Bersifat Tetap

Kebutuhan akan sopir mitra atau sopir karyawan sebenarnya sangat bergantung dari kebutuhan bisnis dari pengusaha atau perusahaan angkutan barang itu sendiri. “Sepengetahuan saya, ada perusahaan transportasi barang yang main sistem delapan jam-delapan jam-delapan jam harus setop dan ganti sopir, itu pun diterapkan untuk satu kontrak proyek, seperti pengangkutan bahan bakar Shell. Kontrak seperti itu memang terkait dengan standardisasi yang diterapkan oleh Shell, dan sesuai dengan kontrak dan harga,” ujar Hengky, *President Director* Kumala Logistics. Ia mengatakan jika angkutan yang dilayaninya adalah angkutan barang umum yang notabene berhubungan dengan masyarakat banyak. “Kalau diterapkan standar gaji UMR dan sistem delapan jam-delapan jam-delapan jam harus setop dan ganti sopir, saya rasa Indonesia siap-siap akan mengalami biaya logistik yang sangat tinggi. Sehingga kalau bicara angkutan barang umum, tidak cocok pakai sistem gaji bulanan. Kalau untuk sistem kontrak, mungkin masih bisa jalan tetapi itu pun untuk industri yang bisa masuk secara bisnis,” katanya.

Salah satu perusahaan yang mempekerjakan sopir dengan sistem karyawan dan kemitraan adalah PT Dunia Express Trasindo (Dunex). Sopir mitra di Dunex kebanyakan adalah sopir truk *trailer* untuk trayek yang sudah bisa dihitung biaya angkutannya secara *point to point*, seperti trayek Tanjung Priok-Karawang atau Tanjung Priok-Bekasi, termasuk untuk *long haul trip* juga menggunakan sopir mitra.

Sementara sopir dengan status karyawan, khusus untuk *customer* yang memerlukan jasa rental. “Biasanya sopir karyawan itu yang *in plan* di pabrik karena banyak *customer* saya dari segmen pabrikasi. Biasanya *customer* ini melakukan rental 20 truk bersama sopirnya dan itu pakai sopir karyawan. Jadi mau disuruh ke mana saja terserah *customer* saya. Misalnya rute Cikarang-Tangerang, dari Tangerang jalan lagi ke Bogor, dari Bogor disuruh lagi ke Tanah Abang, dari Tanah Abang disuruh jalan lagi ke Lebak Bulus, seharian itu rutenya berbeda-beda. Karena kami tidak tahu *planning*-nya *customer* ini mau ke mana dalam satu hari itu, jadi kami tidak bisa kasih uang *fixed* karena biaya-biaya itu sistem kasbon (*reimburse*),” kata Jimmy Ruslim, Direktur PT Dunia Express Trasindo (Dunex). Jimmy menambahkan, skala pertimbangan untuk membedakan antara sopir mitra dengan sopir karyawan didasarkan atas kebutuhan bisnis perusahaan. “Kalau ditanya lebih menguntungkan mana, sopir mitra dengan sopir karyawan, itu tergantung ordernya, sebab kalau untuk rental yang sudah *dedicated* ke *customer* tidak bisa pakai sopir mitra,” ujarnya.

Sebagai syarat utama untuk menjadi sopir mitra, menurut Jimmy, harus memiliki SIM B2 Umum karena posisinya sebagai sopir truk *trailer*. Untuk sopir karyawan harus punya SIM B1 karena hanya membawa truk boks. SIM B1 merupakan prasyarat untuk mengemudikan mobil penumpang dan barang perseorangan dengan jumlah berat yang diperbolehkan lebih dari 3.500 kilogram (kg). Sedangkan SIM B2 Umum sebagai prasyarat untuk mengemudikan kendaraan penarik atau kendaraan bermotor dengan kereta tempelan atau gandengan, dengan berat yang diperbolehkan untuk kereta tempelan atau gandengan lebih dari 1.000 kg. “Biasanya kalau untuk sopir mobil (truk) boks lebih memilih orang yang sudah berumur karena umumnya lebih berhati-hati dalam membawa kendaraan. Selain itu, sopir karyawan juga dipilih dari orang-orang yang sudah bisa kami percaya,” katanya.

“Saat ini kami juga melakukan seleksi, sebelum direkrut menjadi sopir mitra harus ada staf saya yang datang ke rumahnya dan bertemu dengan keluarganya. Kami juga memberikan pelatihan-pelatihan. Mulai dari pelatihan mengemudi, mesin, *attitude*, dan pengenalan lokasi-lokasi kerja,” ujarnya. Ia menambahkan, jenjang untuk menjadi sopir karyawan di Dunex mesti menjadi sopir mitra terlebih dulu. “Intinya, ketika ada kebutuhan konsumen yang sifatnya *fixed* seperti rental tadi, kami coba cari sopir dari mitra sopir kami terlebih dulu yang di internal kami dululah, yang pasti dia sudah jadi sopir mitra kami di atas dua tahun. Untuk batasan umur bagi sopir karyawan sebenarnya tidak ada *policy* yang baku,” kata Jimmy.

Umrah Gratis

Dalam mengelola dan menjaga hubungan baik dengan para sopir mitra, menurut Jimmy, harus memperlakukan mitra sopir ini secara *fair* atau berlaku adil. "Secara filosofinya, sama halnya seperti kami mau diperlakukan oleh orang lain. *Fair* di sini secara riil mencakup semuanya, seperti ada waktu istirahat, ada insentif. Kami juga berikan asuransi kesehatan di luar BPJS yang dikelola provider lain, tunjangan hari tua juga ada pakai asuransi lainnya. Semua asuransi bagi sopir mitra ditanggung oleh perusahaan, bukan disisihkan dari upah sopir. Kami juga ada insentif buat sopir mitra, seperti bonus. Bonus ini juga bermacam-macam, seperti THR yang dibagikan di hari raya tetapi kami menyebutnya bonus hari raya. Kemudian ada lagi bonus prestasi yang ada beberapa kriterianya, salah satunya setiap minggu hadir sempurna dapat bonus prestasi. Kalau empat minggu berturut-turut dalam sebulan hadir sempurna dan kriteria lainnya juga terpenuhi dapat uang lagi," urai Jimmy.

Jimmy menjelaskan perihal sempurna di sini artinya pengirimannya sempurna, kehadirannya sempurna, tidak pernah mengalami kecelakaan, tidak pernah menolak order, dan masih ada beberapa kriteria lainnya terkait poin sempurna ini. "Tetapi kalau sekali saja dia mengalami kecelakaan, sekali dia tidak hadir, atau sekali saja menolak order, otomatis hilang poinnya. Terkait order yang ditawarkan ini, kami pakai sistem *bidding* seperti angkutan berbasis *online*. Kalau untuk kehadiran, bagi sopir mitra juga saya berikan insentif lagi meskipun dia tidak narik tetap saya kasih insentif. Pokoknya kalau dia hadir setiap hari kasih insentif. Kehadirannya ini bisa saya pantau dari laporan pengawas lapangan," katanya.

Meski demikian, Jimmy tidak menampik bahwa ada juga pengemudi berstatus karyawan yang berkelakuan minus. "Memang pernah ada kejadian di tempat saya dan mungkin di tempat lain juga, sopir karyawan yang malas karena merasa sudah mendapat gaji bulanan sehingga malas bekerjanya. Jadi kejadiannya, setelah dia narik pertama kemudian *nggak* mau narik yang kedua dan kadang-kadang dia *nggak* mau balik ke kantor karena tidak mau narik order dari kantor, malah cari order sendiri di luaran. Tindakannya dikasih peringatan seperti yang berlaku bagi karyawan yang mangkir dari tugas," katanya.

Sopir mitra pun, menurut Jimmy, pernah ada kasus melarikan muatan. Sebagai langkah antisipasi untuk meminimalkan tindak kejahatan yang mungkin bisa dilakukan oleh mitra sopir, selain memberikan bonus dan jaminan asuransi untuk sopir mitra dan keluarganya, Dunex juga melakukan pendekatan spiritual dengan memfasilitasi kegiatan keagamaan seperti umrah gratis. "Kalau dalam setahun bisa 11 bulan sempurna, bisa ikut umrah," ucap Jimmy.

Hal serupa pun dilakoni PT Citra Transport Logistic guna meminimalisir tindak kejahatan yang kemungkinan bisa dilakukan oleh mitra sopirnya. "Kami hanya bisa *me-minimize* salah satunya dengan menyiapkan ustaz untuk kegiatan pengajian, untuk menyadarkan para sopir yang bandel. Selain itu, kami juga menyediakan fasilitas umrah gratis setiap tahun untuk sopir kami, supaya yang diumrahkan ini bisa memotivasi rekan-rekannya paling tidak untuk tidak berbuat hal-hal yang tidak menguntungkan. Saya juga berikan fasilitas naik haji sekali dalam seumur kerja untuk sopir, dan cuti 40 hari untuk naik haji tetap saya bayar kompensasinya. Hal ini saya lakukan untuk memotivasi orang supaya berpegangan pada agama," kata Yanto.



KERJA SAMA KEMITRAAN YANG PROFESIONAL



**Mustadjab
Susilo Basuki**

Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta

Pakar Hukum Perburuhan Universitas Padjadjaran, Bandung, Agus Mulya Karsona menjelaskan bahwa ada perbedaan mendasar antara kerja sama atau hubungan kemitraan dengan hubungan kerja. Secara umum, menurutnya, hubungan kemitraan memang tidak tunduk dengan UU Ketenagakerjaan. Hubungan kemitraan bersifat lebih mengedepankan mutualisme di antara para pihak. “Prinsipnya, kemitraan lebih menekankan pada hubungan saling menguntungkan. Posisi para pihak setara. Berbeda dengan posisi majikan-buruh dalam hukum ketenagakerjaan yang sifatnya atasan-bawahan,” kata Agus yang juga menjabat sebagai Sekretaris Senat Fakultas Hukum Universitas Padjadjaran periode 2016-2021 ini.



Agus menjelaskan, ada yang dinamakan perjanjian melakukan pekerjaan atas dasar kemitraan atau *partnership agreement*. Bentuknya bisa berupa perjanjian bagi hasil, perjanjian keagenan baik secara pribadi atau korporasi, inti-plasma, sub-kontrak, perjanjian pembayaran (setoran) sejumlah nilai tertentu dan lainnya. Tidak adanya perjanjian kemitraan tidak berakibat sopir tersebut dapat dikatakan sebagai karyawan atau pekerja. Hal ini karena perjanjian itu sendiri tidak disyaratkan untuk dibuat secara tertulis (Pasal 1320 Kitab Undang-undang Hukum Perdata/ KUHPerdata tentang Syarat Sah Perjanjian). Apabila perjanjian antara sopir dan perusahaan memang merupakan perjanjian kemitraan, maka tidak ada hubungan kerja di antara pengemudi dan perusahaan. "Dengan demikian sopir terikat hubungan perjanjian biasa dengan perusahaan dan tunduk pada aturan-aturan dalam KUHPerdata," katanya.

Terkait jaminan sosial, menurut Agus, jika hubungan sopir dengan perusahaan adalah hubungan kemitraan, maka pihak sopir tidak bisa menggunakan ketentuan dalam Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, atau peraturan perundang-undangan lain di bidang ketenagakerjaan. "Sehingga perusahaan tidak mempunyai kewajiban untuk mendaftarkan sopir mitra pada program jaminan sosial. Namun, berdasarkan Undang-undang Nomor 24 Tahun 2011 tentang Badan Penyelenggara Jaminan Sosial, pekerja atau sopir wajib mendaftarkan diri secara pribadi sebagai peserta kepada BPJS," kata Agus menambahkan.

STANDARDISASI SECARA LEGAL

Terkait tidak adanya hubungan kerja jika perjanjian antara sopir dan perusahaan merupakan perjanjian kemitraan, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptringdo) DKI Jakarta tengah memperjuangkan supaya perjanjian kerja sama kemitraan ini memiliki payung hukum yang jelas layaknya aturan yang diatur dalam Ketenagakerjaan. **"Ini sudah terjadi di bisnis transportasi ojek *online*, seperti Go-Jek dan Grab. Kenapa para pengemudi mitra transportasi *online* itu meminta status kemitraan pengemudi disahkan oleh pemerintah? Karena mereka tidak mau terikat dan pekerjaan ini diminati banyak orang, karena bisa menjadi pekerjaan sampingannya untuk menambah pemasukan. Menurut saya, upaya dari teman-teman pengemudi ojek *online* (ojol) yang mengajukan aturan mengenai tarif ojol termasuk kemitraan di dalamnya itu bisa dipakai sebagai *trigger*, bahwa kemitraan itu memang ranah hukumnya legal. Sehingga perjanjian kerja sama kemitraan pengemudi dan pengusaha angkutan barang ini ada payung hukumnya. Sebab sampai hari ini belum ada acuannya samasekali yang mengatur tentang status *driver* dalam bisnis transportasi barang, tidak ada undang-undang atau peraturan menteri yang mengatur tentang status pengemudi angkutan barang,"** ujar Mustadjab Susilo Basuki, Ketua DPD Aptringdo DKI Jakarta.

Mustadjab mengakui jika kondisi ini terkait dengan klausul-klausul yang tidak bisa dipenuhi oleh kedua belah pihak. Ia mencontohkan, jika pengusaha mau menjadikan pengemudi angkutan jadi karyawannya dan pakai sistem gaji bulanan, pasti akan terikat dengan aturan jam kerja delapan jam dan selebihnya *overtime*. Kemudian jam kerjanya juga terikat, serta aturan-aturan tenaga kerja di perusahaan masing-masing juga harus dipenuhi oleh si pengemudi. "Pelaksanaannya di lapangan itu tidak memungkinkan untuk bisnis angkutan barang, seperti pengaturan jam kerja tiap delapan jam harus ganti sopir. Sistem *voucher* untuk beli solar juga tidak diminati oleh para sopir angkutan barang, karena menurut mereka tidak menguntungkan dengan sistem *voucher* karena tidak ada kelebihan uang yang bisa didapatkannya," ujarnya.

Padahal, menurutnya, hubungan kemitraan bagi pelaku bisnis angkutan barang sudah seperti keluarga sendiri. "Hubungan yang sudah seperti keluarga ini saya harap jangan diganggu-ganggu *lah*. Karena kami membangun atmosfer bisnis ini benar-benar seperti membangun sebuah keluarga. Artinya, susah sama-sama susah, senang sama-sama senang, sukses sama-sama kami nikmati, ada masalah sama-sama kami pecahkan bersama. Itu esensi dari kerja sama kemitraan di bisnis angkutan barang di Indonesia selama ini," kata pria yang juga Direktur PT Bahtera Anugerah Perkasa ini.

Direktur PT Dunia Express Trasindo (Dunex), Jimmy Ruslim pun setuju dengan misi yang sedang dilakukan DPD Aprindo DKI Jakarta. "Sebaiknya dibuatkan standar hubungan kemitraan itu apa-apa saja, sebab kadang-kadang beda-beda penerapan dan pemahaman tentang kemitraan di setiap perusahaan, baik secara hitungan maupun benefitnya bagi semua pihak. Standardisasi ini bisa diinisiasi entah dari asosiasi atau pun pemerintah. Kalau secara legalitas terkait hubungan kemitraan ini tergantung kondisinya saja, kalau memang ada standardisasinya kan itu lebih bagus, jadi perlakuannya bisa sama di setiap perusahaan yang pada akhirnya bisa diakui status kemitraan ini," ujar Jimmy.

"Tujuan kami memperjuangkan supaya perjanjian kerja sama kemitraan ini dapat dilegalkan, karena sampai hari ini status perjanjian kerja sama kemitraan merupakan solusi terbaik dan masih relevan bagi kedua belah pihak. Kami juga ingin menjadikan sopir ini sebagai pekerjaan yang profesional, melalui kemitraan ini. Profesional ini tidak sama dengan amatir, karena sopir ini mempertemukan antara berbagai profesi yang dikawinkan dalam satu bentuk bisnis, dan tuntutan pekerjaannya juga berdasarkan tuntutan *level* kebutuhan *customer*. Misalnya, si *customer* mensyaratkan sopir harus bisa bahasa Inggris, harus punya ijazah S-1, harus punya sertifikat mengemudi truk, pengemudi harus bisa membaca dan memahami dokumen barang, dan serah terima barang juga harus dilakukan oleh pengemudi yang paham akan pekerjaannya. Hal-hal seperti itu sebenarnya sebagai kualifikasi sebuah profesi," urai Mustadjab.

Visi-misi Aprindo DKI Jakarta, menurut Mustadjab, tentunya akan melindungi harkat dan martabat seluruh pelaku bisnis logistik di Indonesia, terutama para pengusaha truk yang tergabung di Aprindo. "Termasuk memperjuangkan agar harkat dan martabat para sopir angkutan barang ini diakui oleh banyak pihak, karena profesi pengemudi adalah profesi mulia dan memang ada masa depannya dengan menjadi seorang pengemudi angkutan barang," katanya.

"Bagi kami, baik itu sopir mitra maupun sopir karyawan semuanya adalah profesi yang mulia buat perusahaan kami. Asalkan itu halal dan tidak menyusahkan orang lain, profesi sopir itu membanggakan karena bisa untuk menghidupi keluarga. Penghasilan sopir mitra yang pasti tidak kalah dengan UMR, kalau setelah dipotong biaya-biaya itu nilainya mungkin sedikit lebih tinggi dibandingkan sopir karyawan di perusahaan saya. Apalagi kalau dia rajin kerjanya, penghasilan per bulannya bisa jauh melebihi gaji karyawan, ya rata-rata sekitar Rp 4 juta lebih di atas upah minimum provinsi (UMP) DKI Jakarta saat ini," ungkap Jimmy.

Sebagai asosiasi, kata Mustadjab, pihaknya menyarankan agar undang-undang atau peraturan yang mengatur tentang kerja sama kemitraan ini diwujudkan, tetapi sekaligus dapat menjadi *platform* yang mengatur pengusaha untuk memenuhi kewajibannya namun tidak melanggar hukum. "Misalnya dalam memberikan THR, boleh-boleh saja memberikan THR meskipun statusnya bukan karyawan. Tetapi kan itu susah, kalau dikasih THR konotasinya harus berdasarkan UMR. Kalau selama ini saya memberikan semacam THR itu namanya sumbangan hari raya, bukan THR karena ini statusnya mitra kami. Dalam hal ini, kami sebagai asosiasi juga memperjuangkan pengemudi supaya tidak dieksploitasi oleh para pengusaha angkutan barang yang nakal. Saya akui sampai hari ini masih ada pengusaha angkutan barang yang nakal, yang hanya memeras tenaganya si sopir tetapi tidak mau memenuhi kewajibannya, itu juga tidak boleh dan di asosiasi kami tidak menginginkan hal seperti itu," katanya.

e2e commerce INDONESIA

25 - 26 September 2019
Balai Kartini
Jakarta, Indonesia
Indonesia's Enterprise
Convergence through eCommerce

Be Digital. Go Global

4th edition e2eCommerce Indonesia

Conference and exhibition that curates an ecosystem-based platform to accelerate Indonesia's digital economy.

www.e2ecommerce-indonesia.com | #e2eCommID | #LMFConnect

Apply to
Exhibit



Book your space now and get the
early bird rates
(Before July 31th, 2019)

Be ready for



2,500
visitors



50+
speakers



30+
conference
sessions



400
delegates



80
exhibitors

New in 2019!



Tech Zone



Lapak Digital



I-Lead Talks

Event Highlights



C-Level Conference



Exhibition Showcase



Industry Networking



Business Matching

Organised by



Supporting Organisations



Event Partner



Partner



Contact us for a customised proposal today!



PT. Omni eComm Expo

The Vida Building Floor 3A Unit 6,
Jl. Raya Perjuangan No. 8
Jakarta Barat 11530, Indonesia
Telp: +62 21 - 2966 1365

Sales inquiry:

Natalia Tampubolon
+62 812 9011 3986
natalia.tampubolon@omniecommexpo.com

TRUCKMAGZ

Ratna Hidayati
+62 812 3663 0313



Usulan Relokasi Depo Kontainer Menghangat

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi



Berdasarkan temuan Supply Chain Indonesia (SCI), biaya pengangkutan kontainer ekspor dan impor selalu meningkat dari tahun ke tahun. Hal tersebut disebabkan masalah kecepatan pengangkutan. Berbagai upaya seperti perbaikan infrastruktur dan pembatasan jam operasional truk masih belum bisa mengatasi kemacetan. Inefisiensi yang terjadi harus ditanggung oleh perusahaan *trucking*, *shipper*, dan *shipping line*.

Inefisiensi ini berdampak terhadap melambungnya biaya logistik. SCI menganalisis bahwas salah satu faktor penyebab masalah tersebut adalah lokasi depo kontainer yang kurang tepat. Selain itu, kegiatan ekspor dan impor Indonesia yang masih terkonsentrasi di Pelabuhan Tanjung Priok, sangat terfragmentasi antara kegiatan impor dan ekspor.

Kontainer impor yang masuk ke Pelabuhan Tanjung Priok harus diturunkan isinya di beberapa kawasan industri dengan wilayah yang tersebar. Kemudian, kontainer kosong harus dibawa ke depo kontainer yang berada di sekitar Tanjung Priok, Cakung, Cilincing, atau Marunda untuk dibersihkan, diperbaiki jika rusak, dan dipastikan kelayakannya untuk penggunaan selanjutnya.

Di depo, kontainer-kontainer ditumpuk selama rata-rata 2-4 minggu, sebelum akhirnya digunakan untuk ekspor. Setelah dipesan untuk ekspor, kontainer harus kembali menuju ke pabrik tempat *shipper* menaikkan barang yang akan diekspor. Setelah itu, kontainer dibawa kembali ke Tanjung Priok untuk dinaikkan ke kapal.

Ketua SCI, Setijadi mengatakan bahwa dalam siklus proses *inbound* dan *outbound* tersebut terjadi empat arus truk dari dan ke Pelabuhan Tanjung Priok. Padahal, seharusnya bisa disederhanakan menjadi dua arus saja jika lokasi depo kontainer ada di kawasan industri dan bukan di wilayah sekitar pelabuhan.

“Seharusnya depo kontainer berada dekat dengan kawasan industri. Dengan demikian setelah kontainer menurunkan barang *inbound* di pabrik terkait, trailer bisa langsung menuju depo terdekat untuk pengecekan kelayakan kontainer,” kata Setijadi. Lewat cara itu, truk bisa menuju pabrik lain di wilayah yang sama untuk pengangkutan barang ekspor. Jadi, dua arus proses *inbound* dan *outbound* kontainer bisa tercapai.

Ia meyakini, melalui metode tersebut akan terjadi peningkatan efisiensi yang berdampak pada turunya biaya logistik. Dengan volume ekspor-impor yang melalui Pelabuhan Tanjung Priok sekitar 65 persen dari volume nasional, maka hal ini akan cukup berdampak terhadap biaya logistik nasional.

Perubahan sistem tersebut juga akan berdampak positif terhadap pengurangan kemacetan di jalan menuju dan ke pelabuhan. Pengurangan jumlah konsumsi bahan bakar dan biaya operasional perusahaan, serta pengurangan jumlah emisi karbon.



Angga Purnama

Ketua
Harian Indonesian Logistic Community



**Mustadjab
Susilo Basuki**

Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta



Setijadi

Chairman Supply Chain Indonesia

Ongkos *Trucking* belum Naik

Menanggapi temuan SCI, Mustadjab Susilo Basuki, Ketua Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) DPD DKI Jakarta membantah terjadi kenaikan biaya pengangkutan dampak dari tidak strategisnya lokasi depo kontainer. Faktanya ongkos angkutan pelabuhan tidak mengalami kenaikan selama lima tahun terakhir. Sebab satu-satunya pemicu kenaikan ongkos angkut hanyalah kenaikan bahan bakar minyak.

“Kalau ngomong misalnya, ongkos angkut Jakarta-Cikampek dulu Rp 2 juta, sampai sekarang tetap Rp 2 juta. Sampai sekarang *nggak* naik-naik. Yang bikin mahal sebenarnya kontainernya, dari mulai pelabuhan sampai depo peti kemas ada saja biayanya mulai dari biaya penumpukan di pelabuhan dan biaya Lo-Lo (*lift on- lift off*) di depo,” ujarnya.

Biaya Lo-Lo di beberapa depo kontainer bisa mencapai Rp 400 ribuan per boks untuk peti kemas ukuran 20 feet. Padahal, dalam kesepakatan penyedia dan pengguna jasa yang dipelopori asosiasi pengusaha terkait telah disepakati biaya Lo-Lo hanya Rp 262.000 per kontainer. Tarif tersebut pun telah diatur dalam Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 72 tahun 2017 tentang Tarif Kepelabuhanan.

Di luar biaya Lo-Lo, pihak *shipper* juga masih harus menanggung biaya perbaikan kontainer jika terjadi kerusakan. Pada kondisi tertentu terkadang pihak *trucking* diminta untuk menalangi semua biaya tersebut sehingga memberikan beban tambahan. Pengamatan Aprindo, rata-rata kenaikan tarif Lo-Lo sejumlah 10 persen per tahun.

Hal lain yang semakin menambah beban logistik ialah jam operasional banyak depo kontainer yang tidak buka 24 jam seminggu. Dampaknya pengusaha *trucking* kesulitan untuk menitipkan kontainer kosong sehingga harus kembali ke garasi. Kemudian terpaksa kembali esok harinya. Padahal, pemerintah belakangan tengah gencar melakukan sosialisasi layanan 24 jam tujuh hari di di pelabuhan.

Mustadjab mengatakan, belum maksimalnya layanan 24 jam tujuh hari disebabkan aktivitas bongkar muat barang masih terkonsentrasi pada hari Kamis, Jumat, dan Sabtu. Akibatnya, pelabuhan hanya sibuk selama tiga hari tersebut, yang kemudian berimbas pada antrean truk dan kemacetan di dalam dan luar pelabuhan.

Operasional depo kontainer dengan layanan 24 jam tujuh hari sangat bergantung pada aktivitas pemangku kepentingan lain di dalam maupun luar pelabuhan termasuk manufaktur, pemilik barang, *forwarder*, *trucking*, pergudangan, bea dan cukai dan perbankan. Bila kegiatan di luar semua pihak bisa memberikan layanan setiap hari, maka pelayanan depo kontainer mengikuti.

Relokasi tak Efektif

Terkait usulan SCI tentang relokasi depo kontainer ke kawasan industri Aprindo menilai kurang efektif. Terutama saat ini lokasi pabrik atau kawasan industri tak terkonsentrasi di beberapa titik, namun tersebar di banyak lokasi. Sehingga dinilai akan menyulitkan pihak *shipping line* mengontrol kontainer miliknya.

Pendapat sama pun disampaikan Angga Purnama, Ketua Harian Indonesian Logistic Community. Menurutnya, relokasi depo kontainer ke kawasan industri justru akan menambah biaya logistik akibat kontainer harus berpindah dari satu pabrik ke pabrik yang lain.

“Misalnya kami kirim ke pabrik di Cikarang dan kami bikin depo kontainer di sana. Selang waktu kemudian kontainer tersebut mau dipakai untuk dikirim di Tangerang. Otomatis kami harus mondar-mandir ke sana cuma untuk ambil kontainer kosong. Jelas tidak efektif,” ucapnya.

Angga menambahkan, umumnya di depo kontainer terdapat kontainer dari beragam *shipping line*. Semuanya selalu mengawasi keberadaan kontainer yang digunakan *shipper* melalui *trucking*, baik dari sisi jangka waktu pemakaian sampai ke layakan kontainer setelah digunakan. Oleh karenanya, serupa dengan pendapat Aprindo, jika lokasi depo kontainer semakin banyak akan menyulitkan pihak *shipping line* untuk mengawasi.

Di sisi lain, ada kemungkinan para pemain depo kontainer tidak tinggal diam jika rekolasi itu benar terjadi, mengingat akan mengancam bisnis mereka. “Satu lagi, lokasi garasi pemilik truk juga kebanyakan ada di area pelabuhan. Semisal depo kontainer dipindah ke Cikarang atau kawasan industri lain, ini akan menyulitkan mobilitas kami,” katanya.



BOOK YOUR SPACE NOW

 **International Indonesia Seafood & Meat Expo**
Focusing on Food Cold Chain Technology
www.iism-expo.com

Globalizing Indonesia's Food Cold Chain Markets

9 - 11
October 2019

JIEXPO
Kemayoran
Jakarta
Indonesia

Organized By: **PT PELITA PROMO INTERNUSA**
Parekompleks Graha Kencana Blok CH Jl. Raya Pajuaran
No. 88 Kebon Jeruk Jakarta 11530
Tel: (62) 21 5366 0804 Fax: (62) 21 5325 890
Email: info@iism-expo.com

In conjunction with: 

Supporting Organizations:
Ministry of Marine Affairs and Fisheries, Republic of Indonesia
Ministry of Industry, Republic of Indonesia
Ministry of Trade, Republic of Indonesia
ASHEA Indonesia Chapter
APII (Indonesian Pulmonary Product Processing and Marketing Association)
ALI (Indonesian Logistic Association)
GAPMM (Indonesian Food & Beverage Association)
IPI (Indonesian Packaging Federation)
ICA (Indonesian Chef Association)
Jakarta Meats Association
NAMPMA (National Meat Processing Association)
Indonesian Chamber of Commerce and Industry (KADIN)
Indonesian Exhibition Companies Association (ISCA)



DEPO & GARASI DALAM SATU LOKASI

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi



Muslan

Ketua Asdeki

Catatan Asosiasi Depo Kontainer Indonesia (Asdeki), terdapat 30 depo kontainer di luar area Pelabuhan Tanjung Priok. Terkait usulan relokasi depo kontainer ke kawasan industri, Asdeki menilai justru lebih efektif mendekatkan depo kontainer dengan garasi truk. Jika perlu depo kontainer dan garasi truk berada di lokasi yang sama.

“Depo tidak harus dekat dengan pelabuhan, itu bukan syarat mutlak. Hal terpenting letak depo kontainer dengan garasi truk berdekatan atau di satu lokasi. Sehingga tidak perlu lagi, truk keluar garasi ke depo hanya untuk ambil kontainer. Karena itu tentu membuang waktu dan solar tentunya,” kata Muslan, Ketua Asosiasi Depo Kontainer Indonesia.

Meski begitu, Muslan mengatakan pihaknya tak sepenuhnya tidak setuju menyoal usulan relokasi depo ke kawasan industri. Konsep ini sebenarnya cukup efisien untuk kontainer eks impor, sebab pihak *trucking* cukup menitipkan kontainer tersebut ke depo yang tersedia di kawasan industri atau dekat kawasan industri. Tanpa perlu lagi menempuh jarak jauh untuk menitipkan kontainer tersebut ke depo kontainer di area pelabuhan.

Terkait penyelenggara depo kontainer bisa dilakukan oleh pengembang kawasan industri atau pengusaha depo kontainer sendiri. “Jadi para pengusaha depo yang sekarang masih mengandalkan Tanjung Priok harus mulai berpikir untuk membangun depo-depo *buffer* di kawasan industri,” ujarnya.

Perusahaan tidak harus membangun depo kontainer sendiri di kawasan industri, bisa dengan kolaborasi bersama beberapa perusahaan yang difasilitasi asosiasi, pemerintah daerah, dan pengembang. Dengan demikian depo kontainer yang berada di kawasan industri tersebut bisa digunakan secara bersama oleh perusahaan yang tergabung dalam asosiasi.

“Sebenarnya konsep ini sudah ada sejak 10 tahun lalu dan sudah saya sampaikan ke pihak kawasan berikat. Sayangnya, belum ada realisasi. Wajar, beberapa pihak menilai susah terwujud karena antar-sesama pengusaha depo masih saling bersaing,” ujar Muslan.

Konsep tersebut juga pernah disampaikan ke beberapa asosiasi pengusaha terkait termasuk Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptringdo). Hanya saja, perlu ada tindak lanjut dengan melakukan komunikasi dengan pengembang kawasan industri seperti Jababeka, Cikarang Dry Port dan lainnya menyoal penyediaan lahan.

Sementara itu, Rudy Sangian, praktisi kepelabuhanan mengatakan konsep paling efisien guna memaksimalkan depo kontainer adalah dengan memfungsikannya juga sebagai lokasi *stripping* dan *stuffing* kontainer. Lewat cara itu pemilik barang tak perlu lagi takut terhambat pembatasan jam operasional truk di jalan tol.

Sebab, armada yang digunakan guna mengangkut barang ekspor di jalan kendaraan kecil. Sementara area *stuffing* yang sebelumnya berada di kawasan industri dipindahkan ke depo kontainer. “Saya pikir ini bisa dilaksanakan, tidak masalah juga pemilik depo akhirnya mengenakan biaya lagi ke *shipper* untuk proses *stuffing*-nya. Toh, menurut saya cara ini lebih efisien,” jelasnya.

Rudy menambahkan, dengan begitu truk-truk besar yang mengangkut kontainer akan beroperasi di area pelabuhan saja. Meski diakuinya, konsekuensi dari konsep ini akan mengurangi ritase pemilik *trucking* yang tadinya bisa tiga sampai empat kali bisa berkurang dua kali saja. Tapi Rudy meyakini, konsep ini secara biaya logistik akan mengurangi beban operasional yang ditanggung *shipper*.



Khairul Mahali

Ketua
Gabungan Perusahaan Eksportir
Indonesia



Ahmad Yani

Direktur
Angkutan Darat dan Multimoda
Ditjen Hubdat

Perlu Jalur Khusus Angkutan Truk

Menanggapi persoalan di atas termasuk keberadaan depo kontainer, Ahmad Yani selaku Direktur Angkutan Barang dan Multi-moda Kementerian Perhubungan mengatakan pihaknya tengah menyiapkan kemungkinan akan dibuatkan jalur khusus bagi angkutan logistik. Langkah ini dianggap akan memudahkan aktivitas pergerakan barang sehingga waktu menjadi efisien.

“Kami tengah mengkaji pembuatan jalan baru khusus angkutan logistik terutama di kawasan industri seperti Cikampek menuju Pelabuhan Tanjung Priok. Jalurnya bisa saja benar-benar tidak dilalui kendaraan pribadi, terutama yang ke pelabuhan,” ujarnya. Sementara opsi lainnya adalah dengan memberikan jalur prioritas bagi angkutan ekspor dan impor di jalan tol.

Sementara itu, Khairul Mahali, Ketua Gabungan Pengusaha Eksportir Indonesia (GPEI) memiliki beberapa usulan sebagai jalan tengah permasalahan depo kontainer. Pertama, meminta bantuan kepada pemerintah untuk menertibkan keberadaan depo kontainer agar sesuai dengan Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 83 tahun 2016 tentang Penyelenggaraan dan Pengusahaan Peti Kemas.

Sebab, beberapa temuan beberapa lokasi secara izin dan lahan diketahui bukan untuk depo kontainer. Sehingga dalam penyelenggaraan operasionalnya sering menimbulkan dampak merugikan terutama kemacetan lalu lintas. Kedua, meminta bantuan kepada pemerintah untuk menyediakan lahan yang cukup untuk membuka depo penyangga di kawasan industry.

Ketiga, mengusulkan kepada operator pelabuhan untuk menambah waktu penumpukan kontainer dari rata-rata tiga hari menjadi enam hari terutama untuk ekspor dan kontainer kosong yang akan dikembalikan ke luar negeri. Penambahan waktu ini akan mengurangi kemacetan di dalam maupun luar pelabuhan.

Keempat, menambah jam operasional depo yang disesuaikan dengan kebutuhan pengguna jasa, bahkan 24 jam tujuh hari jika dibutuhkan. “Kontainer memang kerap mondar-mandir, menimbulkan biaya angkut yang tinggi dan sangat berpengaruh terhadap kemacetan lalu lintas. Perlu langkah konkret untuk mengatasi itu semua,” tambahnya.

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT

CONSTRUCTION INDONESIA



18-21 September 2019

Jakarta International Expo, Kemayoran
Indonesia

JOIN NOW!

The 21st International Construction Structure, Engineering, Procurement, and Equipment Exhibition



Co-located with:

CONCRETESHOW
SOUTH EAST ASIA | INDONESIA

For further information please contact your nearest office:



Organisers

Indonesia

Rachel Pardede
© rachel@pamerindo.com
✉ +62 21 2525 320



**informa
markets**

Informa Markets

Asia

Violet Lee
© build-isoa@ubm.com
✉ +65 6233 6688



**informa
markets**

Informa Markets

Worldwide

Leonie Brooker
© leonie.brooker@ubm.com
✉ +44 20 7560 4311

www.constructionindo.com



Salah satu varian New Arocs dari Mercedes-Benz Truck yang menyasar segmen *off road*

Geliat Pasar Truk Eropa

Indonesia Berpotensi meski Harga Batu Bara Tertekan

Teks & Foto: **Antonius Sulisty**

Sektor tambang dan konstruksi tahun ini belum menunjukkan gairahnya, dengan tertekannya harga batu bara serta menurunnya *speed* dari pengerjaan proyek-proyek infrastruktur pemerintah pasca-pemilu. Berdasarkan data Kementerian ESDM untuk harga batu bara acuan (HBA), selama semester pertama tahun ini terus mengalami penurunan. Pada Januari 2019, HBA ditetapkan sebesar USD 92,41 per ton melanjutkan tren penurunannya sejak lima bulan terakhir sebelumnya, yaitu Agustus 2018 (USD 107,83 per ton), September 2018 (USD 104,81 per ton), Oktober 2018 (USD 100,89 per ton), November 2018 (USD 97,90 per ton) dan Desember 2018 (USD 92,51 per ton). Tren

penurunan harga batu bara terus berlanjut pada Februari 2019, yang menetapkan HBA sebesar USD 91,80 per ton, HBA April 2019 sebesar USD 88,85 per ton, HBA Mei 2019 sebesar USD 81,86 per ton, dan HBA Juni 2019 ditetapkan sebesar USD 81,48 per ton.

Meski demikian, pabrik truk Eropa melalui agen pemegang merek (APM) maupun *authorized distributor*-nya, seolah bergeming menghadapi kondisi pasar di sektor tambang dan konstruksi yang merupakan medan kompetisinya selama ini. Dalam dunia *marketing*, salah satu cara untuk mempertahankan *market share* adalah meluncurkan produk baru ke pasar.

Seperti Renault Trucks menggandeng PT Indo Traktor Utama sebagai *authorized distributor*-nya di Indonesia, baru-baru ini meluncurkan varian anyarnya dari keluarga K Range yang langsung didatangkan secara utuh dari Prancis. Renault Trucks pertama kali masuk ke Indonesia pada tahun 1970 untuk mendukung industri perkebunan dengan model awal, seperti GBH, CBH, dan model terkini adalah Kerax (K Range). K Range diperkenalkan dalam versi K XTrem yang memiliki *gross vehicle weight* (GVW) hingga 50 ton dengan kapasitas *rear axle* tandem 36 ton dan versi 8x4 bisa sampai 38 ton. Truk *heavy-duty* yang sudah menganut sistem Optidrive ini tersedia dalam tiga varian, yaitu tipe 6x4, 6x6, dan 8x4.



Renault K-XTrem 8x4 mengincar sektor pertambangan dan logging

“Kami mengincar sektor pertambangan dan *logging* di Indonesia. Kami punya produk yang sudah teruji di beberapa lokasi pertambangan di Afrika, serta didukung ketersediaan suku cadang dan layanan purnajual,” kata Cyril Barille, *Vice President* Renault Trucks International. Barille mengatakan bahwa pihaknya menilai Indonesia memiliki potensi pasar yang luar biasa, karena didukung dengan pertumbuhan ekonomi lebih dari lima persen. “Inilah alasan Renault meluncurkan truk K Range terbaru. Karena kami yakin produk dan layanan kami bisa memenuhi permintaan segmen pengangkutan berat dengan solusi yang terpersonalisasi dan efektif dari segi biaya,” ujarnya.

Sementara itu, terkait target penjualan, Presiden Direktur PT Indo Traktor Utama, Bambang Prijono mengatakan, pihaknya tidak ingin mematok target penjualan terlalu tinggi. “Target kami tahun ini 10 persen daripada tahun lalu. Tahun lalu itu targetnya 2.500 unit, tahun ini 2.000-an unit. Tahun depan mungkin stagnan di 2.000 unit, atau turun sedikit tergantung harga batu bara. Secara global, tahun lalu Renault Trucks telah menjual 55 ribu unit di seluruh dunia,” ucap Bambang menjelaskan.

Bambang mengatakan, lantaran Renault Trucks mengincar sektor pertambangan dan *logging* maka produk ini dibekali *ground clearance* (jarak tertinggi dari permukaan tanah) cukup tinggi, didukung *approach angle* atau sudut kedatangan mencapai 36 derajat yang dianggap cocok untuk kebutuhan medan *off road*. “Kekuatan truk ini terlihat jelas dari aspek penguatan sasis yang disesuaikan, plat pelindung mesin dan tangki oli, *bumper* berbahan 100 persen baja, serta *grid* pelindung lampu depan,” ujarnya.

Sementara itu, Mercedes-Benz Truck juga menyodorkan jagoan-jagoan barunya untuk berlaga di sektor tambang, tak terkecuali sektor konstruksi dan *logging*. Tahun 2019, PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia (DCVI), APM truk Mercedes-Benz di Tanah Air, memulai fase baru dalam bisnis truk di Indonesia dengan memperkenalkan produk unggulan dari Mercedes-Benz Trucks, yakni New Actros dan New Arocs pada akhir Juni 2019 lalu. Kedua varian baru produk global ini tersedia dalam beberapa *line up*. New Actros series terdiri dari model 3242 LS (tractor head 6x4-on road), 2636 LS (tractor head 6x4-on road), 2636 LSDNA (tractor head 6x2-on road), dan 4048 S (tractor head 6x4-off road). Sementara *line up* New Arocs series, yakni tipe 2536 A (rigid 4x4-off road), 2545 A (rigid 4x4-off road), 2536 L (rigid 6x2-on road), 4045 AK (tipper dumper 6x6-off road), 4845 K (tipper dumper 8x4-off road), serta 4042 K (tipper dumper 6x4-off road).

"New Actros dan Arocs merepresentasikan platform strategis dan futuristik dari Daimler yang dapat memenuhi kebutuhan akan truk saat ini dan masa depan. Model ini sebelumnya telah melayani berbagai segmen industri di seluruh dunia, dengan performa tinggi dan kualitas yang telah terbukti," kata Jung Woo Park, Presiden Direktur DCVI. Menurutnya, New Actros dirancang untuk memenuhi semua kebutuhan angkutan jarak jauh. Sedangkan New Arocs yang merupakan *line up* terbaru dari DCVI, kata Jung Woo Park, secara khusus dirancang untuk memenuhi kebutuhan segmen konstruksi, tambang, dan *logging* dengan tingkat ketahanan dan keandalan tertinggi.

Guna meladeni aplikasi *off-road*, model 2536 A rigid 4x4 dibekali *gradeability* (kemampuan menanjak) hingga 40 persen pada, dan untuk model 4045 AK tipper dumper 6x6 dibekali *gradeability* hingga 61 persen. Seluruh varian ini dibekali tipe mesin OM 460 LA 12 liter enam silinder segaris Euro III, yang diklaim memiliki keunggulan ekonomis dalam pemakaian bahan bakar empat persen lebih rendah dibandingkan model sebelumnya. Penghematan konsumsi bahan bakar ini berkat dukungan desain aerodinamis, penggunaan teknologi terbaru, serta pemakaian Mercedes PowerShift 3 untuk sistem perpindahan gigi transmisinya. Semua varian *off road* dari New Arocs dan Actros memiliki berat kotor kendaraan atau GVW dari 25 ton, 40 ton, dan tertinggi 48 ton milik New Arocs 4845 K tipper dumper 8x4.

Jung Woo Park mengatakan, New Arocs 4845 K tipper dumper 8x4 menjadi truk pertama di dunia yang memiliki sistem Electro Hydraulic ServoTwin Steering pada kemudi tipe Integral Power Steering-nya. Fitur inilah yang berfungsi untuk memudahkan pengemudi saat beroperasi dengan muatan berat. Selain itu, lanjutnya, demi kenyamanan pengemudi, kabin didukung teknologi canggih dengan susunan ergonomis yang mudah dijangkau oleh pengemudi untuk memastikan pengemudi dapat berkonsentrasi dan rileks selama bekerja dalam kabin.



"Actros dan Arocs telah diuji sejauh 63 juta kilometer di medan yang menyerupai berbagai kondisi jalan di negara-negara di mana Actros dan Arocs beroperasi. Kedua truk ini dirancang untuk dapat digunakan 20 persen lebih lama dibandingkan model sebelumnya," kata Jung Woo Park. Ia menambahkan, kedua truk ini memadukan teknologi mutakhir Mercedes-Benz serta komponen yang sudah diuji dalam kondisi berat, seperti mesin, transmisi, as roda, serta desain aerodinamis terbaru. "Lebih dari itu, kedua truk ini dirancang untuk memberi keleluasaan bagi pelanggan dalam menentukan fitur dan kelengkapan kendaraan sesuai dengan kebutuhan operasionalnya," ujarnya.

Terkait strategi purnajual, Jung Woo Park mengatakan, untuk mendukung keberadaan New Actros dan New Arocs di Indonesia, pihaknya memberi garansi total selama 12 bulan tanpa batas kilometer (km), garansi *powertrain* selama 24 bulan atau pemakaian hingga 200 ribu km, dan garansi suku cadang selama 12 bulan. "Saat ini DCVI juga fokus mengembangkan layanan konsumen terbaiknya, melalui pengembangan jaringan diler dan memastikan ketersediaan suku cadang," kata pria asal Korea Selatan ini.

Solusi Alternatif

Bukan berarti tanpa membawa atau memperkenalkan varian atau produk baru itu tidak melakukan strategi apa pun. Mengingat ceruk pasar yang sangat kompetitif ini maka persaingan pasarnya akan jauh lebih hebat lagi, karena jumlah pemainnya sama dari sisi *market* truk Eropa sehingga diperlukan strategi khusus sebagai solusi alternatif. Seperti dilakoni PT Chakra Jawa Raya selaku *exclusive distributor* Iveco di Indonesia. "Pesaing boleh meluncurkan produk baru tetapi mereka bermainnya di segmen Eropa yang sekarang sudah ada, seperti kami sudah punya Iveco Trakker di segmen itu. Saat ini kami dengan Iveco HHD9 86.48 8x6 berusaha untuk membuat pasar tersendiri, karena model 8x6 ini adalah yang pertama di Indonesia dan kami mengambil ceruk pasar yang ada di atasnya para pesaing kami," ungkap Rudhi Wibawa Rusadhi, *Commercial Division Head* PT Chakra Jawa Raya.

Rudhi mengatakan, kondisi sektor tambang terutama batu bara saat ini harus disikapi dengan menciptakan berbagai inovasi, program-program khusus, serta solusi terbaik untuk pelanggan. "Karena itu akan jauh lebih penting daripada sekadar menawarkan produk baru, karena sesungguhnya yang dibutuhkan pelanggan

adalah sebuah solusi. Kami Chakra Jawa Raya fokus menciptakan solusi kepada pelanggan kami, salah satunya dengan menawarkan produk sebagai alternatif bagi *customer* melalui Iveco HHD9 86.48 8x6," ujarnya. Rudhi menambahkan, dengan tertekannya harga batu bara terutama kategori *high calorie*, tidak ada pilihan lain selain meningkatkan produktivitas namun tetap menjaga efisiensi. "Pengertian efisiensi di sini, bagaimana mendapatkan produk yang sejenis dan relevan tetapi dengan harga yang jauh lebih kompetitif. Kami masuknya di situ," ujarnya.

Chakra Jawa Raya sebenarnya sejak tahun 2018 lalu telah memperkenalkan Iveco HHD9 86.48 8x6. Produk ini sudah masuk ke beberapa perusahaan multinasional, salah satunya adalah PT Merdeka Copper Gold Tbk. (Merdeka Copper) yang memiliki tambang emas di Banyuwangi (Jawa Timur). "Sekarang Merdeka Copper sudah memercayakan unit produksinya menggunakan Iveco HHD9 86.48 8x6, dan mulai *deliver* pada bulan Juli. Memang unitnya sudah masuk ke Indonesia sejak tiga bulan sebelumnya, tetapi perlu proses instalasi *attachment* sesuai kebutuhan operasional *customer*," kata Rudhi menjelaskan.

"Kami melihat bahwa Iveco HHD9 86.48 8x6 ini secara aplikasi bukan menasar kelas di bawahnya, tetapi menasar pasar untuk kategori yang di atasnya dengan klasifikasi yang lebih besar. Varian 8x6 ini masuk menawarkan *maintenance cost* yang lebih rendah, *owning cost* yang lebih terjangkau jika dibandingkan menggunakan truk yang lebih besar. Sebut saja seperti ADT (*articulated dump truck*), RDT (*rigid dump truck*), bahkan OHT (*off highway truck*) yang kelas *capacity*-nya hampir sama," urai Rudhi.

Sebagai perbandingan teknis, Iveco HHD9 86.48 8x6 memiliki GVW 63 ton dengan *payload* 38 ton; sementara ADT dengan GVW 75 ton memiliki *load capacity* 40 ton; sedangkan RDT dengan GVW 77 ton hanya memiliki kapasitas *payload* 40 ton. "Iveco HHD9 8x6 bermain di GVW 63 ton dengan *payload* kira-kira bisa sampai 40-43 ton tergantung *density* (berat jenis). Perlu diketahui bahwa model ini bukan modifikasi dan memang standar pabrik kami yang ada di Italia yang memang bisa dan memungkinkan untuk menciptakan kendaraan komersial dengan GVW sampai 63 ton. Sedangkan produk pesaing, untuk mendapatkan spek seperti itu mesti melakukan modifikasi. Makanya kami masuk untuk aplikasi OB (*overburden removal*) dan *material removal*. Sehingga cukup menjanjikan dari sisi tuntutan pekerjaan," kata Rudhi.



RISIKO RANTAI PASOKAN



Bencana alam menyisakan perlunya pemulihan di semua sektor. Perbaikan dan pembangunan infrastruktur yang rusak karena terdampak bencana perlu segera dilakukan. Pemulihan kegiatan ekonomi, utamanya ekonomi sektor bisnis, pasar, rumah tangga, pemerintahan, dan pemulihan layanan transportasi dan logistik menjadi perhatian pemerintah, pengusaha, dan masyarakat.

Bencana alam merupakan salah satu peristiwa yang sangat berisiko terhadap kelancaran aktivitas logistik dan rantai pasokan. Bencana alam akan mendisrupsi rantai pasokan. Manajemen rantai pasokan atau *supply chain management* mengelola aliran barang atau material dari hulu (*upstream*) ke hilir (*downstream*). Aliran material dari pemasok ke pelanggan. Selain itu, rantai pasokan mengelola aliran informasi dan keuangan di sepanjang proses dari hulu ke hilir.

Daerah terdampak bencana di mana produsen berada akan memengaruhi pasokan bahan baku, pasokan pangan, dan pasokan barang ke daerah lain. Akibatnya, produksi pun terganggu. Beberapa jenis komoditas akan mengalami kekurangan pasokan. Kelangkaan barang bisa terjadi. Tidak jarang diikuti dengan kenaikan harga barang.



Peristiwa yang akan terjadi di masa depan tidak ada yang bisa mengetahui pasti. *Apa yang akan terjadi? Kapan? Di mana?* Semuanya tidak ada yang tahu persis. Kita hanya bisa memprediksi. Meramal. Memperkirakan. Mengestimasi. Namun, tidak ada yang bisa menjamin pasti.

Risiko adalah dampak. Hasil yang disebabkan oleh peristiwa. Dalam bisnis, kemungkinan banyak menghadapi bermacam-macam risiko. Risiko kenaikan harga bahan. Risiko kenaikan suku bunga. Risiko kerusakan mesin produksi, dan lain-lain. Dalam perspektif *rantai pasokan*, risiko bisa terjadi di sepanjang rantai pasokan. Mulai dari aliran bahan baku yang dipasok dari *supplier*. Keterlambatan pengangkutan bahan. Tertunda dan terhentinya proses produksi. Kerusakan produk jadi. Kesalahan proses order pembelian. Kekeiruan pengantaran produk.

Banyak peristiwa bisa terjadi. Dengan berbagai peluang. Dampak dari peristiwa terhadap kinerja rantai pasokan ini yang kita takar, untuk menentukan risiko rantai pasokan.

Logistik dan rantai pasokan merupakan aktivitas yang sangat kompleks. Banyak melibatkan berbagai pihak. Karenanya, sangat rentan terhadap risiko. Risiko perlu dikelola. Peristiwa yang akan terjadi di masa depan tidak ada yang pernah tahu pasti. Dampak kerugian dari peristiwa perlu dimitigasi. Pengelolaan risiko, setidaknya mencakup identifikasi risiko, pengendalian risiko, dan respons terhadap risiko.

Pemahaman yang baik mengenai manajemen risiko, sangat diperlukan untuk pengelolaan risiko logistik dan rantai pasokan. Para manajer perlu membiasakan “bersahabat” dan bekerja dengan risiko.

Setiap hari kita bersentuhan dengan risiko. Sederhananya, risiko merupakan peristiwa “tidak mengesankan” yang mungkin terjadi di masa depan. Tidak ada yang bisa memastikan apa yang akan terjadi di masa depan. Karena masa depan tidak pasti, maka potensi risiko pun selalu ada.



Zaroni

Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

Dalam konteks rantai pasokan, risiko dapat muncul dalam berbagai peristiwa. Sepanjang proses aliran material, produksi, dan produk jadi, risiko bisa muncul. Risiko tersebut dapat mengganggu atau mendisrupsi aliran barang, informasi, dan keuangan yang memengaruhi kinerja rantai pasokan.

Risiko rantai pasokan berupa keterlambatan *delivery*, kerusakan barang, atau apa pun yang memengaruhi kelancaran operasional. Pada dasarnya, risiko rantai pasokan berasal dari internal dan eksternal.

Risiko dari internal seperti keterlambatan pengangkutan, keterlambatan pengantaran barang, kelebihan stok, peramalan yang buruk, risiko keuangan, kecelakaan minor, *human error*, kegagalan sistem ICT, dan lain-lain. Sementara risiko eksternal,

umumnya berasal dari luar rantai pasokan, seperti gempa bumi, angin topan, serangan teroris, perang, bencana penyakit, kenaikan harga, permasalahan yang dihadapi mitra usaha, kekurangan pasokan bahan baku, krisis keuangan dan ekonomi makro, dan lain-lain.

Di sektor bisnis, kesadaran pengelolaan risiko semakin meningkat. Dulu banyak pemimpin bisnis kurang begitu memperhatikan dampak risiko. Risiko bencana alam, seperti gempa, tsunami, erupsi gunung, dan lain-lain, pun diabaikan. Umumnya, mereka menganggap peristiwa bencana alam sangat jarang terjadi. Karenanya, perencanaan penanggulangan bencana seringkali hanya dipandang sebagai tugas pemerintah. Namun, manakala peristiwa bencana alam terjadi, dampak kerusakan dan kerugian bisnis sungguh tak terperi.

MENGELOLA RISIKO

SCRM (*Rantai pasokan Risk Management*) memberikan panduan dalam pengelolaan risiko rantai pasokan. Ada tiga elemen penting dalam pengelolaan risiko menggunakan SCRM:

1. Mengidentifikasi risiko *rantai pasokan*;
2. Analisis risiko;
3. Merancang respons risiko.

Langkah pertama dalam pengelolaan risiko adalah mengidentifikasi risiko rantai pasokan. Inti dari pengelolaan risiko sejatinya adalah identifikasi risiko. Karenanya, para manajer perlu memiliki pemahaman yang baik mengenai identifikasi risiko dan penyebab utama terjadinya risiko. Klasifikasi jenis risiko rantai pasokan didasarkan pada pengaruh risiko terhadap tiga komponen penting dalam aliran rantai pasokan, yaitu: material, uang, dan informasi.

Para manajer rantai pasokan perlu memahami prosedur identifikasi risiko rantai pasokan. Beberapa teknik untuk mengidentifikasi risiko rantai pasokan dari catatan peristiwa masa lalu yang berdampak pada risiko dapat digunakan seperti: *causes-and-effect diagrams*, *Pareto analysis*, *process charts*, dan *process control*.

Metode pengumpulan data dan informasi mengenai risiko, penyebab terjadinya risiko, dan dampak risiko terhadap kinerja rantai pasokan menggunakan: wawancara, *focus group discussion*, dan metode Delphi.

Setelah potensi risiko rantai pasokan berhasil diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah analisis risiko. Risiko yang telah diidentifikasi perlu dianalisis. Analisis risiko ini mencakup aktivitas:

1. Mengukur risiko;
2. Menentukan tingkat probabilitas peristiwa risiko;
3. Menentukan konsekuensi risiko.

Risiko perlu diukur dengan baik. Ada dua pendekatan dalam mengukur risiko. Kualitatif dan kuantitatif. Kedua pendekatan tersebut saling melengkapi. Pendekatan kualitatif diperlukan untuk memberikan “kedalaman analisis” dalam mendeskripsikan risiko, penyebab risiko, peluang terjadinya peristiwa, dan konsekuensi risiko terhadap kinerja rantai pasokan.

Ada beberapa teknik pengukuran risiko dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Namun, inti dari pengukuran risiko secara kuantitatif adalah: (1) penghitungan tingkat probabilitas terjadinya peristiwa, dan (2) implikasi peristiwa terhadap risiko rantai pasokan.

Bagaimana penerapan respons atau pencegahan terjadinya risiko di manajemen rantai pasokan? Beberapa cara atau inisiatif strategik yang dapat dilakukan untuk merespon risiko rantai pasokan, antara lain: (1) selalu melakukan perbaikan atau penyesuaian desain rantai pasokan dengan perkembangan lingkungan organisasi, (2) menjaga stok yang cukup, (3) menambah kapasitas, dan meningkatkan fleksibilitas, (4) memperbaiki perencanaan dan peramalan permintaan, (5) meningkatkan kolaborasi, (6) memproduksi produk sesuai pesanan (*make to order*), (7) menyederhanakan rentang variasi produk, keputusan *outsourcing* atau kontrak 3PL, dan (8) penggunaan asuransi.

SINERGI PEMERINTAH DAN DUNIA USAHA

Pemerintah berperan penting dalam pengelolaan risiko rantai pasokan. Utamanya risiko yang disebabkan faktor eksternal perusahaan, seperti bencana alam, fluktuasi nilai mata uang, dan risiko keterlambatan pengiriman barang karena kemacetan dan kualitas infrastruktur logistik.

Potensi bencana alam, baik jenis bencana alam dan dampak kerusakan terhadap infrastruktur logistik dapat diidentifikasi. BNPB memiliki peran penting dalam memetakan potensi bencana alam di setiap daerah. Setiap jenis bencana alam memerlukan pencegahan dan penanggulangan yang berbeda, sesuai dengan karakteristiknya.

Sinergi antara pemerintah dan dunia usaha dalam menyusun dan menerapkan protokol manajemen risiko rantai pasokan, utamanya risiko yang disebabkan oleh bencana alam. Protokol manajemen risiko rantai pasokan ini berisi pemetaan potensi risiko bencana alam terhadap risiko rantai pasokan, penentuan dampak risiko, dan tindakan pemulihan kelancaran logistik dan rantai pasokan di daerah terdampak bencana.



Alexander Barus

Ekspor ke Thailand, Srilanka & Filipina

Teks: Abdul Wachid / Foto: DFSK

Sejak memulai kiprah tiga tahun terakhir Dongfeng Sokon (DFSK) Indonesia tergolong masif melakukan beragam ekspansi bisnis. Bermodal produk andalannya DFSK Super Cab, kini PT Sokonindo Automobile selaku agen pemegang merek telah memiliki 60 diler resmi di seluruh Indonesia. Pabriknya yang terletak di Cikande, Serang, Banten sejak Desember 2018 pun telah mampu mengekspor ke Thailand dan Sri Lanka.

Pada September tahun ini DFSK juga mulai mengekspor sejumlah 100 unit Super Cab ke Filipina. Pabrik bernilai investasi 150 juta dolar AS tersebut memiliki kapasitas produksi mencapai 12.000 unit kendaraan per tahun. Ditargetkan 40 persen dari kapasitas produksi merupakan produk DFSK Super Cab yang kini mengalami tren permintaan rata-rata 150 unit per bulan.

Meski mengklaim mengalami tren positif dalam penjualan, DFSK tetap berusaha melebarkan pasar lebih luas dengan memodifikasi Super Cab menjadi mobil boks dan kendaraan angkutan umum. Bagaimana perkembangan DFSK Super Cab sejak mulai dipasarkan di dalam negeri? Tantangan apa saja yang dihadapi DFSK selama memasarkan DFSK? Apa target bisnis DFSK ke depan? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Alexander Barus, Co-CEO PT Sokonindo Automobile.

Bagaimana perkembangan DFSK Super Cab secara bisnis sampai hari ini?

DFSK saat ini sudah melakukan ekspor ke Thailand dan Srilanka. Dalam waktu dekat juga akan melakukan ekspor ke Filipina. Kami harapkan pada tahun ini komposisi penjualan DFSK berasal dari 60% SUV, sisanya dari mini pikap. Kami bersyukur pada tahun ketiga DFSK di Indonesia, produk kami sudah bisa memasuki pasar ASEAN.

Untuk ekspor ke Filipina ada permintaan sejumlah 100 unit, kami sudah tanda tangani dan mereka sudah bayar uang muka. Sekitar 38 persen menggunakan komponen lokal. Mulai September ini sudah mulai kirim. Soal penjualan Super Cab di dalam negeri sudah konstan permintaannya, sebulan rata-rata 150 unit, konsumennya dominan dari perusahaan.

Berapa nilai investasi yang sudah dikeluarkan DFSK di Indonesia?

Investasi DFSK di Indonesia mencapai 150 juta dolar AS, termasuk pembangunan pabrik berteknologi industri 4.0 di Cikande, Serang, Banten. Pabrik ini diperuntukkan sebagai basis produksi berbagai jenis kendaraan untuk pasar lokal dan ASEAN. Ini merupakan pabrik kedua DFSK secara global yang berada di luar Cina. Yang artinya pabrik di Indonesia akan menjadi basis dunia sebagai kelanjutan ekspansi merek DFSK di dunia.

Bagaimana cara DFSK membuat permintaan produk terhadap Super Cab tetap stabil?

Super Cab kami ini memang ditargetkan bisa menyumbang 40 persen dari semua produk yang ada. Secara harga tergolong kompetitif, karena margin keuntungan yang kami ambil sedikit ketimbang produk *passanger*. Kami sengaja tidak terlalu menonjolkan Supercab dalam setiap pameran, cukup lewat dealer saja. Bukan berarti Supercab ini kami tinggalkan, ini soal fokus saja karena pasar SUV lebih besar.



Kalangan industri mana saja yang meminati Super Cab?

Produk Super Cab kami tidak hanya diminati konsumen perorangan, dari konsumen korporasi pun banyak meminati. Terutama beberapa perusahaan dari industri FMCG dan logistik sudah menggunakan Super Cab. Satu hal yang ingin kami tekankan, Super Cab diproduksi oleh pabrik yang mampu membuat kendaraan SUV dengan standar produksi serba-robotik.

Konsumen memilih Super Cab atas pertimbangan apa?

Super Cab kami ini secara kapasitas muatan lebih besar dengan kompetitor pada umumnya dengan daya angkut hampir 1,5 ton. Power-nya juga lebih besar, ditambah harga yang kompetitif. Ini yang menjadikan orang memilih Super Cab. Soal material yang dipakai untuk bak Super Cab jauh lebih unggul. Melihat dari testimoni konsumen selama dua tahun terakhir hampir tidak ada komplain tentang Super Cab.

Super Cab memiliki desain sasis Nine-Horizontal dan Two-Longitudinal beams membuat stabilitas dan kekuatan untuk menempuh berbagai medan. Selain itu, kabin kami buat lebih luas dan nyaman. Sebab, karakteristik konsumen pikap biasanya tidak selalu hanya digunakan oleh pengemudinya saja.

Sang pemilik kendaraan pun kadang ikut menggunakan, maka dari itu kami buat senyaman mungkin. Sementara dari sisi bisnis pun, konsumen tentu berhati-hati, berapa unit biaya barang yang diangkut Supercab agar lebih menguntungkan secara bisnis.

Bagaimana dengan konsumsi bahan bakar yang dimiliki Super Cab?

Soal efisiensi bahan bakar, Super Cab sudah pernah diuji Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT). Hasilnya DFSK Super Cab 1.5 gasoline memiliki catatan konsumsi bahan bakar 13,59 kilometer per liter. Sementara DFSK Super Cab 1.3 diesel mencatat efisiensi bahan bakar 16.19 kilometer per liter.

DFSK sangat masif dari sisi promosi dan pemasaran, apa saja biasanya yang ditawarkan?

Betul sebagai pemain baru kami terus berusaha menarik perhatian konsumen. Salah satu contoh, sewaktu pameran GIIAS 2019 kami memberi penawaran menarik, seperti paket DP ringan hanya Rp 9 juta, atau cicilan ringan dengan nilai Rp 100 ribu per hari dengan tenor 48 bulan. Kemudian konsumen juga mendapatkan uang elektronik senilai Rp 500 ribu. Soal varian produk, konsumen punya dua pilihan antara DFSK Super Cab 1.3 Turbo Diesel atau DFSK Super Cab 1.5 gasoline.



Apa inovasi lain DFSK untuk memperbesar pasar Super Cab?

Kami sadar betul hanya inovasi yang bisa membuat DFSK menang dan bertahan di pasar. Saat ini beberapa unit Super Cab sudah kami ubah menjadi mobil boks untuk memasuki pasar logistik. Termasuk dari sisi transportasi massal, kami juga sudah melakukan komunikasi dengan pengusaha angkot agar Supercab bisa dijadikan pilihan kendaraan mereka.

Soal layanan purnajual, sekuat apa yang dimiliki DFSK?

Saat ini DFSK sudah memiliki lebih dari 60 bengkel resmi, tergabung dengan diler DFSK yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia. Soal biaya perawatan Super Cab, tergolong murah hanya membutuhkan total jasa dan suku cadang Rp 4 jutaan untuk kurun waktu dua tahun atau 50.000 kilometer.

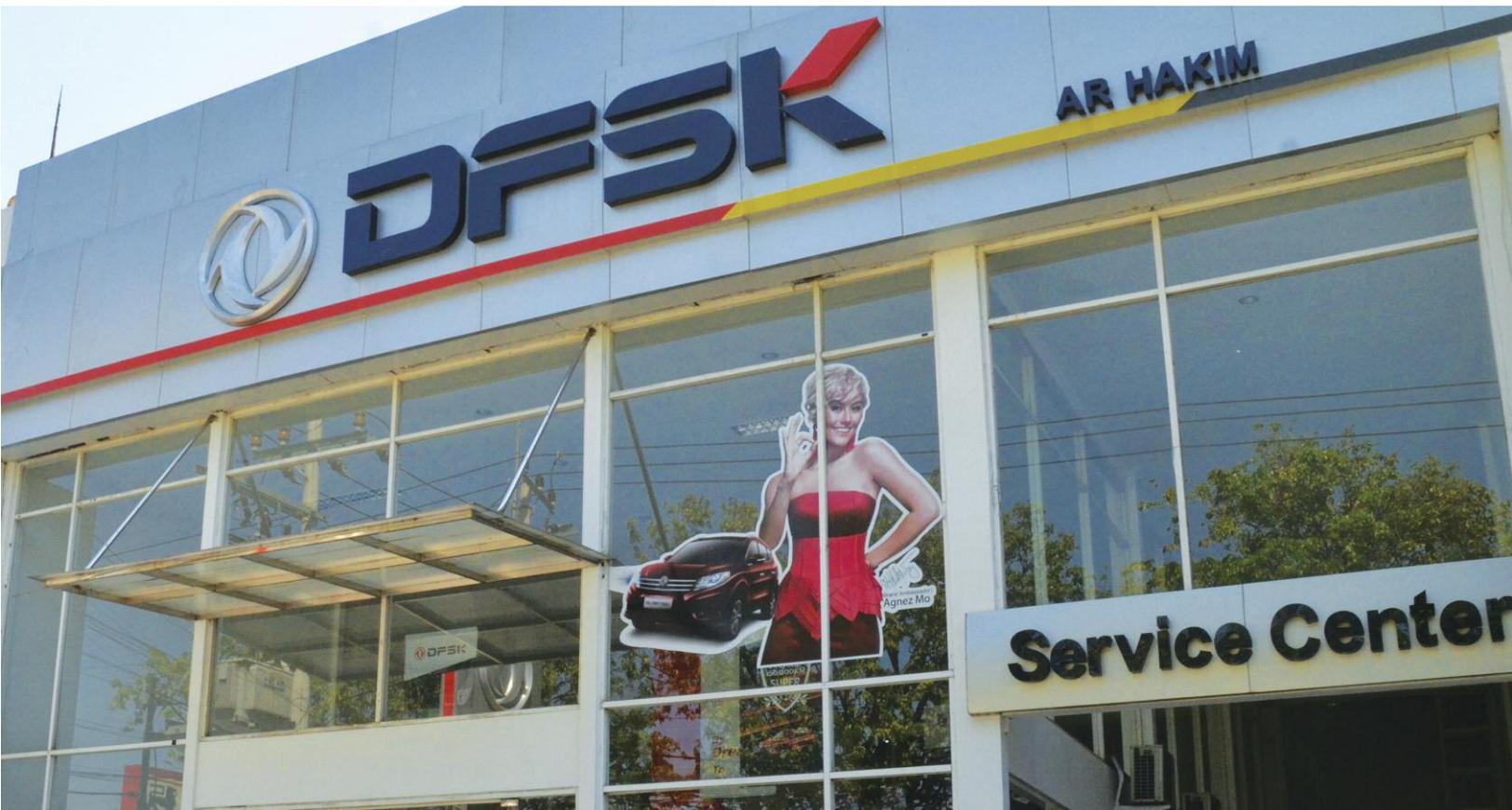


Apa target DFSK ke depan untuk pasar pikap khususnya Super Cab?

Tantangan DFSK ke depan tidaklah ringan. Meski begitu, kami yakin dengan pondasi yang sudah dibangun ke depan DFKS bukan hanya menjadi *follower* di industri otomotif. Tetapi menjadi *market leader*.

Paling tidak tahun depan produksi kendaraan sudah bisa dilakukan dua *shift* dengan utilitas 70 persen dari saat ini masih 50 persen. Jadi target produksi 12.000 unit per tahun pasti tercapai. Sekarang tinggal mempersiapkan *manpower* saja, karena untuk bisa dua *shift* perlu dilakukan *training* karyawan lagi. Melakukan *training* karyawan ini butuh waktu, setidaknya enam bulan.





Manang Sejahtera Abadi DFSK, Surabaya

LAYANAN DOOR TO DOOR HINGGA PINJAMKAN UNIT

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

CV Manang Sejahtera Abadi (MSA) merupakan diler resmi produk Dongfeng Sokon (DFSK) di Surabaya, Jawa Timur (Jatim) yang bernaung di bawah manajemen PT Sokonindo Automobile sebagai perusahaan *joint venture* antara Sokon Group Company Limited dengan PT Kaisar Motorindo Industri dari Indonesia. Tahun 2017, Sokonindo membangun pabrik di Kawasan Industri Modern Cikande, Serang, Banten seluas 20 hektare untuk memenuhi kebutuhan pasar dalam negeri dan luar negeri termasuk Asia Tenggara. Sebagai salah satu diler DFSK di Jatim, MSA percaya bahwa Surabaya merupakan pintu

gerbang penyebaran otomotif ke daerah di sekitarnya. Oleh karena itu, pengembangan bisnis DFSK di Surabaya perlu diperhatikan karena sejumlah faktor, seperti pangsa pasar yang besar serta daya beli yang tinggi. Kini, MSA DFSK sudah memiliki tiga diler 3S (*sales, service, spareparts*) di Jatim, dan rencananya sampai akhir tahun akan membangun dua diler 3S lagi. Berikut wawancara TruckMagz dengan Yansen Tan, *Operation Manager* Manang Sejahtera Abadi DFSK Jawa Timur :

Bagaimana awal berdirinya MSA DFSK di Surabaya?

Kami baru start akhir tahun 2018 pada bulan September. Saat itu masih persiapan buka dengan bengkel, *showroom*, gudang dan belum kejar target. Untuk total penjualan selama Bulan Januari hingga Juli 2019 adalah 226 unit, varian Glory sebanyak 68 unit dan pickup SuperCab terjual 158 unit. Untuk Glory 560 baru launch akhir bulan Juni 2019. Glory 560 market-nya lebih besar harga dan lebih terjangkau dari Glory 580. Pergeseran Glory sangat signifikan setelah Glory 560 *launching*.

Bagaimana tipikal customer ke pamain baru otomotif?

Khusus untuk orang Indonesia, sebelum beli mereka sudah berpikir bagaimana nilai jualnya. Hal seperti ini umum ya. Kami sadar, kami ini kan *brand* dari China, pasti masyarakat ini punya *memory* yang kurang baik dulu dengan motor China yang kualitas dan produksinya tidak baik. Dan saat itu produk China dianggap murahan dan kualitasnya jelek. Tetapi calon pembeli yang sudah *test drive* dan lihat, percaya dengan DFSK. Beberapa dari *customer* yang datang ke diler ini pengguna mobil yang kira-kira seharga Rp 500 juta dan bukan pertama kali memiliki mobil.

Saya awalnya berpikir orang yang datang ke sini akan mencari mobil pertama. Tetapi, dari data SPK, saya periksa, rata-rata pembeli DFSK ini untuk mobil kedua atau ketiga. Sehingga mereka bisa membandingkan dengan kendaraan sebelumnya yang jauh lebih mahal. Produk kami ini sangat nyaman sekali dan harga terbilang murah bisa dapat spesifikasi hebat.

Orang-orang masih ragu karena dua pertimbangan, yaitu ragu dengan *brand* China dan masih memikirkan purnajual. Kami tidak tanggung-tanggung dalam hal garansi, ada garansi tujuh tahun atau 150 ribu kilometer (km). Ini yang tidak diberikan di *brand* kendaraan mana pun. Ini yang bisa memberikan kepercayaan kepada *customer*. Jika beli *smart phone* pasti akan ditanyakan garansinya, minimal ada ketenangan kalau rusak.

Orang Indonesia umumnya sekitar empat tahun sudah ganti mobil, dan normalnya unit Jepang dan Eropa garansi tiga tahun. Tetapi dengan produk kami, empat tahun pemakaian di tangan pertama, kalau mau dijual ke orang kedua masih ada garansi seperti layaknya unit baru. Ini satu-satunya merek di dunia yang berikan garansi tujuh tahun. Sampai saat ini, kami tetap mengadakan pameran di *mall-mall* ternama. Ini dalam rangka mengenalkan DFSK memang *brand* China tapi bukan produk murahan. *Value for money* kami tekankan terus dengan spesifikas dan garansi.

Ada pendapat bahwa produk China tidak baik, ini Anda anggap tantangan atau kendala?

Ini menjadi tantangan, terlepas saya juga pernah pegang merek kendaraan Jepang. Saya lihat dari spesifikasinya, Saya baca *history* DFSK, ternyata di China termasuk salah satu dari tiga *brand* terbesar dengan penjualan tiga juta unit per tahun. Ini bukan main-main. Mesin DFSK juga menggunakan Fiat dari Italia. Di pabrik China, mereka juga kerja sama dengan poduk kendaraan Jepang yang ternama. Sehingga produk ini memang berkualitas.

DFSK memang produk baru di Indonesia, tapi sudah ternama di luar negeri. Selain itu, keseriusan DFSK di Indonesia dibuktikan dengan membuka pabrik 20 hektare di Serang, Banten. Berbeda dengan sepeda motor China dulu yang tidak ada pabrik di Indonesia. Sehingga bisa disimpulkan jika pasar kurang baik, produsen tinggal pergi saja. Pasar otomotif Indonesia ini bukan kendala, tapi menjadi tantangan. Karena produk sudah baik, ada pabrik di Indonesia dan garansi panjang. Sehingga tidak ada alasan untuk kita tidak percaya. Ini tantangan buat Kami.

Nama Dongfeng brand yang cukup terkenal di dunia, apakah itu cukup membantu?

Iya memang Dongfeng ini produk kelas dunia. Untuk di Indonesia menggunakan nama Dongfeng Sokon. Bahkan *customer* sendiri sudah mengenal nama DongFeng semenjak lama lewat genset hingga truk. Sehingga Dongfeng ini bukan *brand* asing di telinga *customer*. Memang ada *grade* produk China yang tidak baik, tapi DFSK ini produknya baik. Memang membangun kepercayaan *customer* ini perlu waktu, jadi biar waktu yang menjawab.

Apa program MSA dalam mengenalkan produk DFSK?

Kami selalu buat aktivitas seperti pameran dan *grebeg* pasar, bahkan *brand* ternama pun aktivitasnya tidak sebanyak DFSK. Kami juga pasang iklan *billboard* di jalan-jalan utama Surabaya. Sekarang ini kami juga berikan program *free service*. Jadi beli kendaraan sudah tidak perlu keluar uang lagi hingga 50 ribu km. Ini kami lakukan agar *customer* percaya, karena *customer* ini sudah berpikir kalau rusak bagaimana, biaya *service*-nya berapa?



Yansen Tan bersama jajaran manager staf dan karyawan MSA DFSK Surabaya

Selain itu juga program diskon rekanan dengan *leasing*. *Leasing* ternama juga mau *joint* dengan DFSK. Jika pendanannya saja berani, kenapa *customer* masih ragu? *Leasing* tertarik dengan kami karena melihat garansi tujuh tahun itu.

Bagaimana pasar *pickup* Super cab di Jatim ?

Total market kendaraan di Jatim sekitar 12 ribu per bulan. Untuk Surabaya sendiri total *market* ada 4.500 unit, sedangkan di Malang ada sekitar 2.000 unit. Tapi *pickup* di Malang ini lebih banyak dari Surabaya. Di Surabaya setiap bulan *pickup* bisa terjual sekitar 100-an unit. Kami tempo hari konsen di Malang ya, karena kantong-kantong *pickup*-nya banyak sekali. Penggunaan *pickup* banyak sekali.

Super cab ini juga merupakan andalan kami jika dibandingkan dengan milik kompetitor di spek yang sama. Jika ada yang lebih murah, bahkan ada yang lebih besar baknya, kenapa beli mahal.

Karena *pickup* ini bukan kendaraan untuk santai. Super cab ini kuat, bisa muat banyak. Dan Kami sangat mudah sekali menjual Super cab ini, karena dari spek kami sudah lengkap mulai dari AC, *power steering*, *seat* kabin untuk tiga orang hingga *audio head unit*. Lalu, garansi mesin tiga tahun atau 120 ribu km. Dari penjualan kami, Super cab lebih banyak.

Apakah *customer* Super cab, juga membandingkan dengan produk kompetitor?

Pasti iya, bahkan mereka kesini membawa *pickup*, teknisi dan sopir perusahaan. Karena pengusaha ini sedang ada peremajaan unit *pickup*. Pengusaha ini ijin untuk memeriksa mesin, *test drive*, dan pinjam untuk dibawa ke pabriknya untuk mengangkut barang yang hampir berbobot dua ton. Jika memang produk oke, kami beli katanya. Dan akhirnya beli tujuh unit yang tipe diesel. Ini yang membuat kami percaya diri, ketika calon pembeli mencoba tidak ada respon negatif. Karena spek kami bagus. Tantangan kami hanya waktu untuk membuat orang percaya.

Selain itu, pemain di segmen *low pickup* ini kan sisa dua *brand* saja. Sehingga kami sangat percaya diri sekali. Kami tidak sesusah menjual mobil penumpang yang masih harus adu fitur. Mereka bandingkan sendiri dengan unit *pickup* yang dimilikinya, Super cab tampak kokoh dan bak lebih besar. Sehingga kebutuhan sudah terjawab di Super cab tinggal melihat fisiknya dan trial.

Bahkan ada *customer* yang ijin pinjam 3 hari untuk trial. Sampai hari ini dari semua *customer* yang sudah coba, tidak ada yang dikembalikan tapi tidak beli, semua pengambilan Super cab. Untuk pengusaha yang *mindset*-nya terbuka dengan harga lebih murah dan sudah garansi, kenapa harus beli produk yang lebih mahal. Tinggal kami gaungkan terus Super cab agar masyarakat lebih kenal produk DFSK.

Apakah masih ada *customer* Super cab yang masih nego di harga?

Kami dalam penjualan Super cab juga join dengan beberapa *leasing*. Kami murni bersaing sehat. Kami juga ada *service* gratis. Dengan itu, kami bisa berikan value lebih. Sebenarnya secara harga kami tetap termurah, karena memang basisnya murah. Jadi jika diadu

harga, pasti lebih murah dibanding kompetitor. Tinggal kepercayaan *customer* saja. Sisanya kami serahkan ke *customer* saja, spek sudah terjawab sesuai kebutuhan dan harga lebih murah. Ada juga *customer* yang *branded oriented*, di antara 10 orang ada dua-tiga orang yang setia sama merek tertentu.

Bagaimana peta penyebaran Super cab diesel dan bensin di Jatim?

Untuk diesel ini adalah varian *low pickup* diesel pertama di kelasnya. Kompetitor belum keluarkan tipe diesel. Memang untuk pembelinya tidak sebanyak tipe bensin, karena bak nya lebih besar daripada tipe diesel. Tapi tipe diesel biasanya dibeli karena *customer* memerlukan torsi lebih besar untuk keperluan perusahaannya. Secara global masih lebih banyak tipe bensin, sekitar 70 persen. Karena pertimbangan produk sebelumnya yang dimiliki juga yang berbahan bakar bensin dan bak lebih besar.

Bagaimana menghadapi *customer branded oriented*? Apalagi di Jatim masih banyak perusahaan keluarga.

Inilah keuntungan kami, karena sekarang sudah generasi kedua atau ketiga yang lebih terbuka mindsetnya. Sehingga dengan teknologi baru mereka ini tertarik. Untuk *customer* dari generasi pertama, kami akui susah sekali masuk karena dengar *brand* China sudah menolak. Mereka ini tertutup. Tapi untungnya sekarang sudah generasi kedua atau ketiga yang memimpin perusahaan. Sudah sangat terbuka. Mereka lebih bisa menerima produk baru. *Customer* seperti ini sebelumnya malah mereka sudah mencari info terlebih dahulu. Sehingga datang ke sini langsung cek fisik pro-

duknya. Mereka datang untuk membuktikan kebenaran info di berita-berita dengan melihat langsung produknya. *Customer* sekarang ini lebih cerdas. Kami lebih mudah masuk ke generasi muda yang sangat terbuka dengan produk baru.

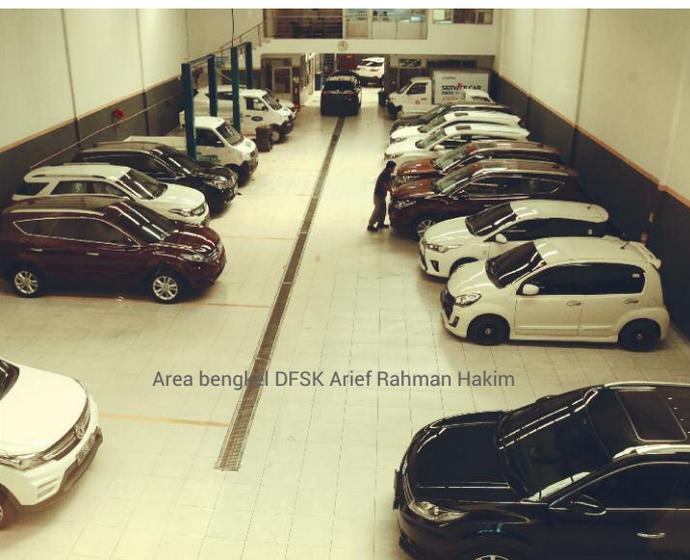
Bagaimana kiat kiat untuk mendekati *customer branded oriented*?

Pasti kami tidak akan menyerah. Justru kami berikan edukasi kepada mereka. Sama seperti halnya produk *smart phone* asal Korea Selatan yang dulu belum banyak dipakai, tapi sekarang jadi brand yang mungkin penggunanya paling banyak di Indonesia. Kami tidak bisa memaksa harus beli, tapi akan terus berikan edukasi. Kami undang juga mereka ke gathering, yang cerita bukan dari pihak DFSK, tapi pembeli produk kami yang cerita mengenai DFSK.

Event seperti ini akan Kami terus adakan setiap bulan. Kami juga akan undang pengguna *pickup* dan calon pembeli ke konsep gathering yang lebih santai. Kami kemas dengan nuansa makan malam yang akrab dan santai. Saya yakin juga banyak calon pembeli ini *wait and see*. Kalau yang menjelaskan produk adalah *sales*, mungkin mereka tidak langsung percaya tetapi kalau yang bicara langsung penggunanya mungkin mereka bisa mempertimbangkannya. Harapan kami dengan mengundang pengguna yang mulai dari awal sudah pakai DFSK, bisa memberikan testimoni. Kami juga jamin sparepart ready di diler 3S. Kalau ada problem spare part bisa langsung beres. Kalau untuk part yang bukan fast moving di Jakarta pasti ada. Walaupun bengkel tidak sedia *part* tertentu, hitungan 2-3 hari sudah datang barangnya. Dengan adanya pabrik di Indonesia tidak perlu harus impor dari China.

Khusus untuk Super cab, Kami ada perlakuan khusus karena memang kendaraan ini bukan untuk santai, tapi untuk kerja. Kami pinjamkan unit Super cab milik diler jika ada perbaikan berat dan sampai menginap. Karena kami berpikir berapa kerugian operasional yang harus pengusaha tanggung jika satu unit kendaraan tidak bisa kerja. Itu layanan kami. Sebenarnya, ini terlepas garansi, tapi ini sudah komitmen MSA atas kepercayaan *customer* kepada kami. Tidak ada layanan pinjamkan unit di buku garansi tetapi ini murni dari MSA. Kami akan pinjamkan pickup di luar unit *test drive*. Kami tidak ingin *customer* Super cab rugi dan kecewa. Saya rasa layanan meminjamkan unit ini tidak ada di merek lain.

Kami juga masih *service car*. Jadi ini layanan *door to door service* ke rumah *customer*. Ini untuk *customer* yang tidak ada waktu untuk service ke diler. Untuk di Surabaya dan Malang tidak ada batasan lokasi. Inilah komitmen kami, inilah keseriusan layanan kami kepada *customer*. *After sales* kami kuatkan dan jaga terus *customer* hingga puas. Kepuasan *customer* ini kan seperti iklan jitu dari mulut ke mulut. Harapan kami dari pengguna ini bisa menginformasikan kepada orang lain atas kepuasan layanan diler.



Area bengkel DFSK Arief Rahman Hakim



Bagaimana porsi pasar pickup di Jatim?

Segmen pickup sekitar 1000 an dari penjualan kendaraan 12 ribu setiap bulan. Dengan kompetitor tinggal dua merek, peluang kami juga semakin besar. Karena semua fitur yang dimiliki kompetitor, Super cab punya. Kelebihannya harga Super cab murah. Kami juga berikan garansi 120 ribu km.

Lebih susah mana, mempertahankan customer atau mencari customer?

Kalau dari pengalaman lebih susah menjaga. Mencari ini mudah. Menjaga customer ini susah karena tingkat kepuasan customer ini beda-beda. Puas menurut sales ini kan kirim mobil tepat waktu dan bersih. Tapi kalau saya tidak, itu standar. Karena itu belum layak customer bilang terima kasih. Waktu lebaran kemarin ada pembelian Super cab, kami berikan juga bingkisan untuk customer. Ini memang sedikit, tapi bernilai bagi customer. Inilah yang saya sebut tadi menjaga customer itu tidak mudah. Berbeda dengan mencari prospek pembeli. Kalau mobil bagus, garansi panjang, gampang cari pembeli. Setelah orang beli ini, kami harus menjaga supaya pembeli puas, mau mereferensikan hingga repeat order. Ini yang lebih susah.

Kami dalam waktu dekat juga akan membuat club atau komunitas untuk Super cab dan Glory. Sehingga ada masalah apapun bisa lebih cepat dikomunikasikan. Kami akan jemput bola. Kami harap bulan depan bisa disosialisasikan secara nasional. Kami diler pertama yang memikirkan itu. Kami harap bisa jadi pelopor yang mendirikan komunitas nasional.

Bagaiman prioritas antara produk, sales dan after sales?

Jelas produk pertama. Karena awal mula terjadi after sales ya dari sales. Produk ini harus yang bisa dijual. Harga mahal boleh, tapi apa dulu fiturnya. Harga murah silahkan, jangan murahan. DFSK ini kan harganya murah, fitur bergelimpahan dan garansi terpanjang. Pertama kami percaya diri dengan produk yang bagus dulu. Kami ciptakan sales yang handal tidak hanya bisa menjual tapi bisa menjelaskan. Jangan sampai pro-

duknya bagus tetapi tidak bisa menjelaskan ke customer, ini bisa jadi kendala. Sebelum sales kami siapakan tim training. Sales masuk kan pasti belum paham apa-apa. Ada training untuk membekali teknisi dan sales. Sehingga jika mereka ketemu orang mereka sudah profesional. jangan sampai customer ini lebih pintar dari sales-nya, jangan sampai customer lebih pintar dari mekanik. Kami benar-benar berikan pembekalan.

After sales ini yang terpenting. Ini yang kami jaga karena ini yang buat kami berkembang, yang membuat orang percaya hingga repeat order. Customer mengenalkan DFSK ke saudara dan tetangganya. Memang di perusahaan itu perlu sales dulu baru yang lain jalan. Demi after sales, kami jemput bola, Kami berikan layanan service berkala ke rumah customer. Komitmen kami adalah berikan layanan maksimal kepada customer agar mereka bisa merasakan kepuasan. Meskipun harga murah tapi pelayanan bintang lima.

Apa harapan Anda untuk pasar otomotif di Jatim?

Dengan adanya event GIIAS 2019 di Jakarta. Kebanyakan pabrikan mengeluarkan mobil baru. Selain itu, perekonomian sudah mulai membaik, politik sudah bukan masalah lagi. Persaingan otomotif yang membaik, sehingga membuat pasar ini bertumbuh. Sebagai pendatang baru kami pun gembira dan siap memberikan layanan lebih. Semua produk punya kelebihan dan kekurangan, tidak ada produk yang sempurna. Tinggal layanan yang kami adu. Garansi tujuh tahun DFSK itu bukan main-main. DFSK juga sudah lulus crash test. Body yang kokoh, kuat, keras dan fitur safety banyak sekali. Kami berharap pasar Jatim bisa tumbuh hingga 16 ribu perbulan.



Siap home service dengan service car



www.nacvshow.com

North American Commercial Vehicle Show

October 28-31, 2019
Georgia World Congress Center
Atlanta, Georgia USA



www.ccv.s.asia

China Commercial Vehicles Show

November 1-4, 2019
Wuhan International Expo Center, China



www.truckworld.ca

Truck World – Canada's National Truck Show

April 16-18, 2020
International Centre, Toronto (Mississauga)



www.iaa.de

IAA Commercial Vehicles

September 24-30, 2019
Hannover Exhibition Center
Authorized Representative of IAA China
Hannover Milano Fairs Shanghai Ltd.

Hannover Milano Fairs Shanghai Ltd.

Contact: Jessie Cao / Mary Li / Frank Hu / Craig Luo

Tel: +86-21-50456700-243/257/245/451

Fax: +86-21-50459355

E-mail: jessie.cao@hmf-china.com

mary.li@hmf-china.com

frank.hu@hmf-china.com

craig.luo@hmf-china.com



Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulisty

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	23,074	37.86%
2	DAIHATSU	16,691	27.39%
3	MITSUBISHI MOTORS	15,585	25.57%
4	ISUZU	3,037	4.98%
5	TOYOTA	1,361	2.23%
6	DFSK	808	1.33%
7	TATA MOTORS	235	0.39%
8	CHEVROLET	109	0.18%
9	HYUNDAI	39	0.06%
TOTAL PENJUALAN		60,939	100.00%

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	3,394	55.42%
2	TOYOTA	2,337	38.16%
3	NISSAN	262	4.28%
4	ISUZU	130	2.12%
5	MAZDA	1	0.02%
TOTAL PENJUALAN		6,124	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	15,979	55.90%
2	ISUZU	6,242	21.84%
3	HINO	5,834	20.41%
4	TOYOTA	485	1.70%
5	TATA MOTORS	41	0.14%
6	FAW	4	0.01%
TOTAL PENJUALAN		28,585	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	1,268	37.8%
2	HINO	1,005	29.9%
3	ISUZU	987	29.4%
4	UD TRUCKS	94	2.8%
5	FAW	2	0.1%
TOTAL PENJUALAN		3,356	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	6,113	64.8%
2	MITSUBISHI FUSO	1,199	12.7%
3	UD TRUCKS	1,145	12.1%
4	ISUZU	488	5.2%
5	SCANIA	266	2.8%
6	FAW	112	1.2%
7	TATA MOTORS	90	1.0%
8	MAN TRUCK	18	0.2%
TOTAL PENJUALAN		9,431	100.00%

PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN, DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2019

NO	KATEGORI	BULAN						TOTAL PRODUKSI
		JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	12,665	6,730	15,075	10,318	10,744	6,739	62271
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	-	-	-	-	-	-	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	7,126	7,076	6,844	5,030	4,360	3,344	33780
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	675	947	749	723	597	437	4128
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	2,533	2,022	1,805	1,344	1,202	824	9730
TOTAL PRODUKSI		22,999	16,775	24,473	17,415	16,903	11,344	109909

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-JUNI 2019

NO	KATEGORI	JANUARI-JUNI 2019	JANUARI-JUNI 2018	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	60,939	66,174	(5,235)	-8%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	6,124	8,123	(1,999)	-25%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	28,585	36,774	(8,189)	-22%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	3,356	3,060	296	10%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	9,431	13,841	(4,410)	-32%

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-JUNI 2019

NO	KATEGORI	JANUARI-JUNI 2019	JANUARI-JUNI 2018	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	61,728	62,792	(1,064)	-2%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	6,418	7,126	(708)	-10%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	28,022	34,352	(6,330)	-18%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	3,240	3,322	(82)	-2%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	9,467	13,776	(4,309)	-31%

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-JUNI 2019

NO	KATEGORI	JANUARI-JUNI 2019	JANUARI-JUNI 2018	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	62,271	77,205	(14,934)	-19%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	-	-	-	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	33,780	41,574	(7,794)	-19%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	4,128	4,585	(457)	-10%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	9,730	12,090	(2,360)	-20%



Chakra Jawa Dekatkan Iveco 682 ke Pengusaha Logistik Surabaya

Teks: Sigit A. / Foto: Giovanni



PT Chakra Jawa bersama DPC Aprindo Surabaya mengadakan Halal Bihalal Lebaran 1430 H bersama pengusaha logistik di Surabaya. Acara yang diselenggarakan di Resto Nine hari ini (5/7) mengundang sejumlah pengusaha dari Surabaya Logistic Community, Indonesia Logistics Community dan ALFI Jatim. Halal Bihalal yang dikemas informatif oleh salah satu anak perusahaan dari Tiara Marga Trakindo (TMT) sebagai distributor resmi Truk Iveco di Indonesia ini dihadiri Putra Lingga Ketua DPC Aprindo Surabaya dan pejabat tinggi PT Chakra Jawa yakni, Rudhi Wibawa Rusadhi Commercial Divison Head, Chandra Wicaksono Marketing and Business Development Head dan Jumadi Prayogo Java Sumatera Area Operation Head.

Dalam sambutannya Rudhi Wibawa mengambil momen Halal Bihalal ini selain sebagai ajang silaturahmi, juga menjadi sarana komunikasi bagi para pengusaha logistik di Jatim. "Kami sampaikan terima kasih kepada bapak Putra Lingga atas partisipasinya yang selama ini. Terima kasih kami atas kehadirannya tamu undangan sekalian sehingga kita bisa melaksanakan silaturahmi ini. Kami adalah PT Chakra Jawa, anak perusahaan PT Tiara Marga Trakindo yang sekaligus induk perusahaan dari dealer produk Caterpillar. Kesempatan ini berharga bagi kami, selain untuk perkenalan ini merupakan langkah awal untuk bermain di sektor on-road setelah 3 tahun berkiprah. Kami berusaha untuk memberikan salah satu opsi dan juga mendukung untuk operasional perusahaan Bapak dan Ibu. Mudah-mudahan acara seperti ini bisa kami lakukan lebih sering lagi, paling tidak untuk berkenalan sehingga bisa tercipta satu sinergi bisnis yang lebih baik lagi," ucapnya.

Putra Lingga menyampaikan, "Suksesnya acara ini terselenggara atas dukungan semua pihak. Ini adalah acara kedua yang pernah Kami lakukan bersama Iveco, kami ucapkan terima kasih kepada jajaran pejabat Chakra Jawa yang selama ini mensupport DPC Aprindo Surabaya. Beberapa bulan lalu, Kami trial Iveco 682 selama kurang lebih 2-3 bulan, sasis dan mesin, semua bagus dan kabin sangat nyaman sekali. Melalui acara ini ini juga bagi rekan-rekan yang hadir untuk bisa diberi kesempatan yang sama trial truk Iveco. Harapannya beli truk bukan membeli produk kucing dalam karung, tetapi merasakan sendiri produknya dulu, jika tertarik bisa menghubungi pihak marketing sendiri," spanya kepada tamu undangan yang hadir.

Usai makan siang bersama, tamu undangan diajak melihat langsung produk Iveco 682 4x2 di area parkir. "Acara hari ini kami khususkan untuk mendekati lagi pengusaha logistik mengenai Iveco 682 4x2. Menjawab program pemerintah membangun jalan tol dan connectivity antar kota., sehingga ada peluang kami untuk masuk di segemen on-road. Memang ada tantangan tersendiri saat kami menawarkan ke beberapa pengusaha yang sudah terbiasa dengan truk yang dijual di Indonesia, karena kompetitor menawarkan kesederhanaan, sementara kami menonjolkan sisi yang berbeda. Memang perlu edukasi, tapi kami yakin dengan berjalannya waktu kami mendapatkan respon positif," tambah Rudhi.



Enam Varian Baru Fighter Lengkapi Line-up MDT Mitsubishi

Teks & Foto: Antonius Sulisty o



Launching Mitsubishi Fighter

Setelah meluncurkan sembilan model Fighter pada Januari lalu, PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku distributor resmi truk Mitsubishi Fuso di Indonesia kembali meluncurkan enam tipe baru Fighter di GIIAS 2019. Enam tipe baru tersebut, yaitu Fighter FM 65FM (4x2), FM 65 FM Hi-gear (4x2), FM 65FSL (4x2), FM 65 FSL Hi-gear (4x2), FN 61 FL (6x2), dan FN 62FL HD (6x4).

Vice President of Sales and Market Management Daimler Commercial Vehicles South East Asia, Junya Hattori menjelaskan, untuk memenuhi kebutuhan pasar dan mempertahankan keunggulan Mitsubishi Fuso dalam pesatnya perkembangan pasar medium-duty truck (MDT) di Indonesia, enam varian baru Fighter ini untuk melengkapi jajaran MDT Mitsubishi dengan total saat ini telah mencapai 15 varian.

"Varian terbaru ini memiliki variasi sasis panjang, medium, hingga super panjang dengan panjang wheelbase lima meter hingga 7,1 meter. Ditambah lagi dengan GVW berkisar 16 ton hingga 26 ton, Fighter dapat mengangkut lebih banyak kapasitas dibanding pendahulunya," kata Junya Hattori yang juga bertanggung jawab untuk Mitsubishi Fuso Indonesia.

Sementara itu, President Director KTB, Atsushi Kurita mengatakan, sebagai partner bisnis profesional, keenam varian Fighter yang baru diluncurkan ini akan meningkatkan nilai profesional dalam mendukung kesuksesan bisnis konsumen. "Kami melihat hal ini sebagai kesempatan bagi Mitsubishi Fuso untuk mengambil peran nyata dengan menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Mitsubishi Fuso menyediakan enam varian baru Fighter, tidak hanya untuk menyesuaikan pertumbuhan infrastruktur, tetapi juga untuk pembangunan Indonesia di segala sektor," ujar Kurita.

Tata Prima 3123.T 8x2, Jawab Isu ODOL

Teks & Foto: Antonius Sulisty o



Tata Prima 3123.T 8x2

PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI), agen pemegang merek kendaraan niaga Tata Motors di Tanah Air, resmi meluncurkan varian terbarunya, Tata Prima 3123.T bersamaan dengan GIIAS 2019. Truk rigid kategori medium-duty ini dibekali konfigurasi penggerak multi axle 8x2. Kehadiran varian baru dari Tata Motors ini merupakan jawaban

terkait penegakan over dimension-overloading (ODOL) yang tengah digalakkan Pemerintah Indonesia dalam bisnis angkutan barang.

Tata Prima 3123.T 8x2 memiliki wheelbase 6,9 meter dengan GVW 31 ton. Truk ini dihadirkan untuk membidik segmen angkutan logistik yang langsung bersinggungan dengan aturan ODOL di jalan raya. "Peluncuran medium-duty truck 8x2 yang membidik market 6x2 adalah strategi utama kami. Tata Prima 3123.T 8x2 yang harganya bermain di kelas truk 6x2 ini juga ingin menghadirkan kenyamanan dan kemudahan, baik dari sisi nilai bisnis maupun dari sisi kepatuhan terhadap regulasi," kata Biswadev Sengupta, Presiden Direktur TMDI.

Menurut Biswadev, kehadiran Tata Prima 3123.T 8x2 dengan harga Rp 775 juta (sasis-on the road Jakarta) ini akan memperluas line-up Tata Motors di pasar kendaraan komersial Indonesia, khususnya untuk kategori truk medium. "Truk 8x2 ini ideal untuk mengangkut kargo bermuatan penuh tanpa melanggar peraturan, dengan harga dan biaya operasi hampir sama dengan truk 6x2. Truk ini telah terbukti dapat mengangkut muatan 4 ton sampai 5 ton lebih banyak daripada truk 6x2. Sehingga menjamin revenue dan profit lebih besar bagi usahawan," ujar Biswadev.



BRQ TF King

MESIN INJEKTOR TIDAK MUDAH RUSAK

Teks & Foto: Abdul Wachid



Penggunaan bahan bakar diesel berkualitas rendah atau perawatan mesin yang minim akan berdampak pada kinerja injektor mesin. Kotoran-kotoran berukuran kecil efek dari bahan bakar kualitas rendah tersebut lambat laun akan menumpuk kemudian menyumbat injektor. Dampaknya tenaga bisa menurun bahkan kendaraan susah dihidupkan ketika mesin pada kondisi dingin.

Bagi pemilik truk, mengatasi kendala tersebut dengan memaksakan penggunaan bahan bakar bermutu tinggi justru akan menambah beban operasional bisnis. Kini terdapat alternatif lain, pemilik truk bisa menggunakan katalisator bahan bakar guna mengonversi bahan bakar bermutu rendah menjadi bermutu tinggi.

Seperti produk yang dimiliki PT Broquet Indonesia dengan merek BRQ lewat varian khususnya untuk truk, yakni TF King. "Lewat produk ini tenaga mesin meningkat, menurunkan kadar sulfur dioksida. Menyempurnakan pembakaran dan membersihkan kerak karbon dalam ruang bakar mesin," kata Andry, Head Marketing PT Broquet Indonesia.

Andry menyebutkan, produknya juga dapat meningkatkan efisiensi bahan bakar hingga 15 persen. TF King tidak bersifat aditif membuat produk ini mampu mengurangi gas emisi buang hingga 50 persen dan membuat mesin injektor lebih awet. Dalam sekali pemasangan TF King, pemilik dapat memperoleh manfaatnya sampai 400.000 kilometer.

Multi-Gear Concentrate

TRANSMISI & GARDAN LEBIH AWET

Teks & Foto: Abdul Wachid



Di medan yang menanjak ditambah beban muatan berat akan mempengaruhi kinerja beberapa suku cadang truk. Pada transmisi dan gardan misalnya, kondisi tersebut akan menimbulkan gesekan pada komponen dalam yang kemudian mengurangi tenaga kendaraan. Sementara pemeliharaan terjadinya gesekan pada komponen dalam di transmisi akan berakibat kerusakan total atau transmisi tidak berfungsi.

Terkait permasalahan di atas, BG Indonesia memiliki produk Multi-Gear Concentrate (MGC) zat aditif yang dicampurkan pada oli transmisi manual dan gardan. Produk ini selain mampu mengurangi gesekan juga dapat memperpanjang usia pakai pelumas. Untuk cara penggunaan, pemilik truk cukup mencampurkan satu botol MGC 177 mililiter ke dalam pelumas.

“Pergantian giginya lebih lembut. Artinya penyaluran energi dari mesin ke roda akan lebih lembut, dan ini akan mengurangi gesekan yang ada di dalam gearbox. Ketika gesekan menjadi berkurang akan membuat komponen di dalamnya menjadi lebih awet. Kurangnya gesekan pada gardan juga akan menambah tenaga pada kendaran,” Judi Pangestu, Direktur BG Indonesia.

Judi menambahkan, MGC dapat digunakan secara rutin setiap pergantian pelumas transmisi dan gardan. Jangka waktu pergantiannya berdasarkan rekomendasi dari masing-masing prabikan. Diketahui BG Indonesia merupakan distributor resmi BG Product perusahaan petrochemical asal Amerika Serikat. Perusahaan ini diklaim di negara asalnya telah menjadi *market leader* untuk *Automotive Maintenance Chemical*.



Indeks Harga Truk Bekas

MEREK	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 130 MD	2009	Rp 100 juta-Rp 105 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2009	Rp 170 juta-Rp 180 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2010	Rp 120 juta-Rp 125 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2010	Rp 130 juta-Rp 150 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2011	Rp 130 juta-Rp 135 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2011	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2011	Rp 150 juta-Rp 160 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2011	Rp 160 juta-Rp 175 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2012	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2013	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2013	Rp 225 juta-Rp 230 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2014	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Hino 300	Dutro 130 MDL	2014	Rp 185 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2015	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2016	Rp 180 juta-Rp 185 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2017	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2017	Rp 175 juta-Rp 180 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2017	Rp 205 juta-Rp 210 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2017	Rp 215 juta-Rp 230 juta
Hino 500	SG 260 TI	2005	Rp 200 juta-Rp 210 juta
Hino 500	FM320TI	2007	Rp 315 juta-Rp 330 juta
Hino 500	FM260JM	2007	Rp 375 juta-Rp 385 juta
Hino 500	SG260J	2008	Rp 315 juta-Rp 320 juta
Hino 500	SG260J	2009	Rp 320 juta-Rp 330 juta
Hino 500	FG235TI	2009	Rp 310 juta-Rp 320 juta
Hino 500	FL235TI	2009	Rp 360 juta-Rp 375 juta
Hino 500	SG260TI	2010	Rp 325 juta-Rp 390 juta
Hino 500	FM320TI	2010	Rp 375 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FM260TI	2011	Rp 400 juta-Rp 425 juta
Hino 500	FG235TI	2011	Rp 415 juta-Rp 430 juta

Hino 500	FG235J	2011	Rp 360 juta-Rp 370 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 410 juta-Rp 430 juta
Hino 500	FM320TI	2012	Rp 370 juta-Rp 380 juta
Hino 500	FG235JP	2012	Rp 305 juta-Rp 315 juta
Hino 500	FL235JW	2012	Rp 425 juta-Rp 480 juta
Hino 500	SG260TI	2012	Rp 490 juta-Rp 500 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 500 juta-Rp 515 juta
Hino 500	FM260TI	2013	Rp 420 juta-Rp 465 juta
Hino 500	FM260JW	2013	Rp 680 juta-Rp 690 juta
Hino 500	FL235JW	2013	Rp 480 juta-Rp 500 juta
Hino 500	FG235JP	2014	Rp 465 juta-Rp 475 juta
Hino 500	FM320TI	2014	Rp 750 juta-Rp 800 juta
Hino 500	FL235TI	2014	Rp 450 juta-Rp 460 juta
Hino 500	FM260JM	2014	Rp 720 juta-Rp 730 juta
Hino 500	FM220TI	2014	Rp 460 juta-Rp 475 juta
Hino 500	FL235JW	2014	Rp 500 juta-Rp 535 juta
Hino 500	FJ190TI	2014	Rp 325 juta-Rp 350 juta
Hino 500	FM320TI	2014	Rp 750 juta-Rp 800 juta
Hino 500	FG235TI	2015	Rp 410 juta-Rp 430 juta
Hino 500	FC190TI	2015	Rp 325 juta-Rp 350 juta
Hino 500	SG260TI	2015	Rp 525 juta-Rp 545 juta
Hino 500	FM285JD	2016	Rp 800 juta-Rp 830 juta
Hino 500	SG260TI	2017	Rp 590 juta-Rp 610 juta
Hino 500	FG235TI	2017	Rp 500 juta-Rp 525 juta
Hino 500	SG260TH	2018	Rp 750 juta-Rp 770 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2000	Rp 55 juta-Rp 60 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2007	Rp 70 juta-Rp 75 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2011	Rp 95 juta-Rp 100 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 110 juta-Rp 115 juta
Isuzu Elf	NKR71	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR71HD	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 150 juta-Rp 155 juta

Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2016	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Isuzu Elf	NKR 71 LWB	2016	Rp 225 juta-Rp 230 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2017	Rp 260 juta-Rp 265 juta
Isuzu Giga	FVZ34P 285PS	2012	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS	2012	Rp 330 juta-Rp 355 juta
Isuzu Giga	FVM240W 240PS	2012	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS	2014	Rp 300 juta-Rp 315 juta
Isuzu Giga	FVM34Q 240PS	2014	Rp 395 juta-Rp 415 juta
Isuzu Giga	FVR34P	2014	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Isuzu Giga	FVM34W 240PS	2015	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS	2016	Rp 445 juta-Rp 460 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2009	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2012	Rp 220 juta-Rp 225 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2013	Rp 225 juta-Rp 230 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 136PS HD-L	2013	Rp 230 juta-Rp 235 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2014	Rp 235 juta-Rp 245 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super HD-X	2014	Rp 245 juta-Rp 250 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2015	Rp 230 juta-Rp 235 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2016	Rp 235 juta-Rp 240 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 Super HD	2016	Rp 260 juta-Rp 265 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2017	Rp 310 juta-Rp 315 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517	2006	Rp 270 juta-Rp 280 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HL	2011	Rp 360 juta-Rp 370 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517	2012	Rp 400 juta-Rp 405 juta
Mitsubishi Fuso	FN 627	2012	Rp 850 juta-Rp 875 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HL	2012	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2014	Rp 590 juta-Rp 600 juta
Mitsubishi Fuso	FJ 2523	2017	Rp 630 juta-Rp 645 juta

Toyota Dyna	130 HT	2003	Rp 80 juta-Rp 90 juta
Toyota Dyna	115 ET	2003	Rp 60 juta-Rp 65 juta
Toyota Dyna	115 ET	2005	Rp 65 juta-Rp 70 juta
Toyota Dyna	125 LT	2006	Rp 60 juta-Rp 70 juta
Toyota Dyna	110 ST	2007	Rp 90 juta-Rp 100 juta
Toyota Dyna	110 ET	2007	Rp 90 juta-Rp 100 juta
Toyota Dyna	110 ST	2008	Rp 100 juta-Rp 105 juta
Toyota Dyna	110 ET	2008	Rp 105 juta-Rp 110 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 115 juta-Rp 120 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 145 juta-Rp 150 juta
Toyota Dyna	130 HT	2011	Rp 140 juta-Rp 175 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 145 juta-Rp 160 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Toyota Dyna	130 XT	2012	Rp 165 juta-Rp 175 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 180 juta-Rp 185 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 160 juta-Rp 175 juta
Toyota Dyna	130 HT	2016	Rp 240 juta-Rp 250 juta
Toyota Dyna	130 HT	2017	Rp 250 juta-Rp 265 juta
UD Trucks	CDA 220	2006	Rp 245 juta-Rp 300 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 310 juta-Rp 325 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 315 juta-Rp 320 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 285 juta-Rp 295 juta
UD Trucks	PK260CT	2009	Rp 280 juta-Rp 290 juta
UD Trucks	CWM 330	2010	Rp 300 juta-Rp 310 juta
UD Trucks	PK 215	2010	Rp 335 juta-Rp 350 juta
UD Trucks	CWA260HT	2013	Rp 420 juta-Rp 480 juta
UD Trucks	PK260CT	2013	Rp 420 juta-Rp 430 juta
UD Trucks	PK260CT	2014	Rp 475 juta-Rp 490 juta
UD Trucks	Quester CWE 280	2017	Rp 670 juta-Rp 680 juta

CATATAN : Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan tanggal 20 Juli 2019. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang dan pemilik unit truk bekas di Jabotabek, Jawa Tengah, Jawa Timur, Sumatera. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



MAINTENANCE PROPELLER SHAFT

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Sistem transmisi daya adalah sistem yang mengatur pergerakan kendaraan dengan mentransfer torsi yang dihasilkan oleh mesin ke roda setelah beberapa modifikasi gaya gerak. Metode transfer dan modifikasi inilah yang terpenting dari transmisi kendaraan. Sistem transmisi kendaraan terdiri dari beberapa komponen. Kesenambungan gerakan komponen inilah yang membuat pergerakan pada *axle* belakang truk.

Salim Sulaeman Kepala Bengkel Merak Cokro Gresik mengatakan, "Sebagian besar kendaraan menggunakan *driveshaft* rigid untuk mengantarkan daya dari transmisi ke roda. Tergantung pada aplikasi kendaraan, di mana mesin dan gandar dipisahkan satu sama lain, seperti pada kendaraan penggerak empat roda (4x4) dan penggerak roda belakang, *propeller shaft* berfungsi untuk mentransmisikan gaya gerak yang dihasilkan oleh mesin ke gandar. Longgarnya komponen penyusunnya menyebabkan getaran dan menghasilkan bunyi bising. Jika keadaan ini terus-menerus dibiarkan maka makin lama komponen akan rusak," bukanya.



Propeller shaft sebenarnya dirancang cukup kuat ketika digunakan dalam batas-batas normal. Dalam hal ini, *overload* merupakan salah satu sebab paling umum keausan *propeller shaft*. *Propeller shaft* adalah poros yang mentransmisikan daya dari *gearbox* ke diferensial. Di ujung yang lain *propeller shaft* terhubung ke poros transmisi utama.

Berikut tanda-tanda *driveshaft* bermasalah.

Getaran dari bawah kendaraan

Gejala umum *driveshaft* yang rusak adalah getaran kuat dari bawah kendaraan. Sambungan *bushing* yang aus dapat menyebabkan *driveshaft* bergetar. Jika *u-joint* atau *bushing* jarang diservis, ini dapat menyebabkan kerusakan lebih lanjut pada komponen *driveshaft* yang lain. Memang masalah ban juga dapat menyebabkan masalah getaran, tetapi mudah membedakannya. Getaran yang disebabkan oleh masalah keselarasan roda, sangat sensitif terhadap kecepatan sementara getaran *driveshaft* tidak berhubungan dengan kecepatan roda.

Kesulitan ketika berbelok

Jika sopir mengalami kesulitan ketika berbelok, itu bisa saja ada masalah pada *driveshaft*. *Driveshaft* yang mulai rusak dapat menghambat roda berputar dengan semestinya, sehingga sulit untuk mengendalikan kendaraan.

Bunyi berisik

Jika mendengar bunyi berisik yang keras ketika mengganti gigi, ini adalah tanda lain kerusakan *driveshaft*. Kemungkinan penyebabnya adalah *u-joint* yang aus.

Bunyi berdecit

Tidak hanya mengganggu, bunyi berdecit pada kecepatan rendah dapat disebabkan oleh *u-joint* yang membutuhkan pelumas. Sedikit minyak akan menghilangkan bunyinya.

Untuk mulai memeriksa *propeller shaft* pada truk, ada beberapa komponen yang harus diperiksa secara bertahap. "Pastikan memarkir kendaraan di permukaan yang rata. Beri tahanan roda untuk mencegah kendaraan bergerak. Tambahkan pengaman lain pada roda jika dirasa kurang. Jangan beraktivitas di bawah kendaraan yang hanya didukung satu dongkrak karena mungkin saja dongkrak terlepas dan jatuh," jelas Salim.

1 Parkir kendaraan di permukaan yang rata. Tahan roda agar kendaraan tidak bergerak. Naikkan truk beberapa cm agar area kerja tidak terlalu dekat dengan tanah.

2 Periksa driveline secara berkala. Longgarkan semua komponen yang menempel dengan *end yoke* hingga universal *bearing*.

3 Periksa bagian output dan input end yoke pada transmisi dan gandar. Lihat petunjuk buku manual sesuai tipe pabrikan transmisi. Jika *end yoke* longgar: pisahkan sambungan *driveline*. Kencangkan baut *end yoke*

4 Periksa universal joint yang aus.

5 Gunakan meteran indikator untuk memeriksa spline. Gerakan radial antara *slip yoke* tidak boleh melebihi 0,432 mm. Jika gerakan radial melebihi 0,432 mm, ganti *slip yoke* dan *tube shaft*.

6 Periksa driveline dari sambungan yang rusak atau bengkok. Bersihkan kontaminan dengan hati-hati, seperti lumpur dan debu.

End Yoke

Lakukan prosedur pemeriksaan *end yoke* atau *slip yoke* sebelum melumasinya. Jika dilumasi terlebih dahulu komponen-komponen tersebut sebelum diperiksa, pelumas dapat menutupi keausan, kerusakan bahkan komponen yang longgar.

1 Jangan melumasi komponen terlebih dahulu. Periksa semua baut *input* dan *output end yoke* dan baut pemisah sambungan.

2 Periksa input dan output end yoke pada axle dan transmisi untuk batas kelonggarannya.

- a. Pegang *end yoke* dengan kedua tangan.
- b. Gerakkan *end yoke* ke atas dan bawah dan ke samping. Seharusnya tidak ada gerakan sekecil apa pun pada *end yoke* yang normal.

Jika input dan output end yoke longgar:

Lepaskan sambungan *driveline*. Kencangkan ujung penahan baut atau mur dengan torsi yang benar. Torsi kekencangan mengacu pada manual pabrikan gandar atau pabrikan transmisi.

Jika input dan output end yoke tidak longgar:

Periksa apakah poros *output* transmisi dan poros input gandar tidak longgar pada bagian *end yoke*. Pegang *yoke* dengan satu tangan dan putarlah dari kiri ke kanan saat memeriksa *end play* batas kelonggarannya. Jika menemukan kelonggaran yang berlebihan: ganti *end yoke* atau poros input atau output.

3 Periksa bagian yang aus, rusak, hilang dan longgar. Jika ada kecacatan segera ganti. Jangan memperbaiki komponen *end yoke*.

4 Periksa semua permukaan lubang end yoke dan ulir lubang baut dari kerusakan. Bersihkan serpihan logam dengan kain amplas halus.



Center bearing

1. Periksa semua *center bearing* dan *end yoke* dari longgar atau retak yang tampak melalui inspeksi visual. Jika bisa melihat celah di antara sambungan. Lepaskan sambungan *driveline* dan kencangkan sambungan *yoke* yang menahan mur.

2. Periksa baut braket *center bearing* dari kelonggaran. Jika baut longgar. Pastikan braket telah diluruskan dengan benar sebelum mengencangkan baut. Kencangkan baut braket *center bearing*. Lihat buku manual untuk spesifikasi torsi yang benar.

3. Periksa karet *center bearing* dari kerusakan. Jika dilengkapi deflektor, periksa apakah tidak bergesekan dengan *bushing*. Pastikan *bushing* karet terletak dengan benar di braket logam. Jika bantalan karet terasa keras atau retak, segera ganti satu set *center bearing*.



Slip Yoke

Periksa *slip yoke* ketika bergerak dengan *driveline* terpasang pada posisi truk berjalan perlahan di permukaan tanah yang datar. Perhatikan pergerakan *slip yoke* dan komponen yang menempel.

- 1 Pastikan kendaraan sudah berada di permukaan yang rata. *Driveline* harus dipasang dengan benar.
- 2 Pasang dengan kuat meteran indikator dengan basis magnet pada *barrel slip yoke* di samping *seal*. Pastikan indikator tidak bergerak ketika memeriksa kelonggaran *slip yoke*, karena pengukuran bisa tidak benar.
- 3 Perpanjang lengan indikator sehingga menyentuh leher *spline* dalam jarak 19,05 mm dari *seal*.
- 4 Dengan tangan di dekat bagian tengah *driveline*, gerakkan *slip yoke* dari atas ke bawah. Periksa angka yang muncul di indikator.
- 5 Periksa *driveline* dari kerusakan atau bengkok. Jika *driveline* rusak atau bengkok segera ganti.
- 6 Jika sangat kotor, hati-hati ketika membersihkan lumpur atau debu yang menempel.
- 7 Periksa *seal spline slip yoke* dari bekas *grease* yang bocor atau *seal* yang rusak.
- 8 Periksa *driveshaft welch plug* yang mungkin saja hilang di *slip yoke*.

Periksa End Play

- 1 Periksa *end play* dengan membuat gerakan ke atas dan bawah dan gerakan ke samping. Seharusnya tidak boleh terasa ada celah ketika digerakan ke kedua arah.
- 2 Ganti jika longgar atau tampak retak pada bagian pengelasannya.

Inspeksi dan Pemeliharaan

- 1 Pada inspeksi awal atau tidak lebih dari 3.200 km pastikan semua baut dikencangkan.
- 2 Setiap 40.000 km.

Jika mekanik menemukan salah satu dari kondisi berikut, lepaskan dan ganti komponen.

1. Periksa semua dari *grease* yang bocor. Jika *universal joint* menunjukkan kebocoran *grease* normal. Jangan ganti *universal joint*. Jika *universal joint* menunjukkan kebocoran *grease* yang berlebihan, segera ganti *universal joint*.
2. Periksa kelonggaran yang berlebihan pada kopel *joint bearing*.
 - Pegang *driveline* dengan kedua tangan.
 - Cobalah untuk menggerakkan *yoke* secara vertikal dan horisontal. Gerakan juga *universal joint* ke samping.
3. Periksa *seal spline slip yoke* dari kebocoran *grease* atau kerusakan *seal*.
4. Periksa *driveshaft welch plug* yang mungkin saja hilang di *slip yoke*.

- 3 Setiap 240.000 km

Gunakan meteran indikator untuk memeriksa *slip splines* dari keausan. Celah antara *slip yoke* dan *tube shaft* tidak boleh lebih dari 0,432 mm.

PAMERAN MOBIL TERBESAR DI MAKASSAR

GIIAS MAKASSAR

PANTAI LOSARI

AUTOVAGANZA

11 - 15 SEP 2019

CELEBES CONVENTION CENTER
MAKASSAR

Driven with Passion by:

Media Partner

Host:

Organizer:



TRUCKMAGZ

 [giias_makassar](https://www.instagram.com/giias_makassar)

 www.indonesiaautoshow.com/giias-the-series



Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Jaga Performa Injektor Common Rail

Injektor *common rail* di mesin diesel memiliki keistimewaan dibanding mesin diesel konvensional, yang bisa melakukan beberapa proses injeksi selama satu siklus pembakaran dan menyuntikkan BBM ke mesin pada tekanan yang jauh lebih tinggi. Inilah poin utama yang menjadikan diesel common rail lebih efisien. "Hasilnya, membawa manfaat yang signifikan yaitu emisi yang lebih rendah, BBM lebih hemat, dan kemampuan *drivability* yang lebih baik. Tetapi itu juga berarti *injector* lebih rentan terhadap keausan. Maka dari itu penting sekali merawat *injector* agar performa mesin tetap optimal," jelas Tri Sumaryanto Asisten Kepala Bengkel Putra Dwi Marga Sidoarjo.

Sebelum mengulas bagaimana menjaga *injector* tetap prima dalam kondisi operasional, Tri menjabarkan penyebab umum menurunnya kinerja *injector*. Apa gejalanya dan bagaimana mendiagnosisnya.

Injektor *common rail* dari pabrikan dirancang untuk bertahan dalam kondisi kerja ekstrem, asalkan terbebas dari masalah sebagai berikut;

Kontaminasi partikel.

Dengan toleransi sepersekiian tebal rambut manusia, bahkan partikel terkecil dapat menyebabkan kerusakan. "Sebab paling umum adalah sistem penyaringan yang tidak efektif. Setelah partikel-partikel kecil itu masuk ke ruang bakar, dapat mengikis control valve dan ball injector. Seiring waktu ini dapat mengubah pola semprotan bahan bakar, dan pada gilirannya juga akan berpengaruh pada jumlah, waktu dan distribusi bahan bakar yang disuntikkan," katanya.

Kontaminasi air.

Penyebab umum lain dari rusaknya injector common rail adalah kontaminasi dari kelebihan air dalam bahan bakar. "Jika air tidak ditangani dengan benar, air dapat masuk ke

bahan bakar dan bereaksi dengan bahan kimia di dalamnya untuk merusak permukaan logam dan mengurangi pelumasan di antara bagian-bagian yang bergerak. Reaksi pembakaran yang tercampur air dapat menyebabkan keausan dini sehingga menyebabkan rusaknya injektor dan pompa bahan bakar bertekanan tinggi," tambahnya

Penumpukan deposit.

Setiap bahan bakar yang tertinggal di injektor setelah mesin mati, akan diolah oleh panas residu, dan terciptalah carbon deposit, atau juga dikenal sebagai coking. Jika dibiarkan, deposit ini akan menumpuk di sekitar ujung nozzle dan bagian internal injektor. Penumpukan ini menyebabkan jarum menempel. Hal ini dapat mengganggu kuantitas dan waktu injeksi.

Instalasi yang salah.

"Pemasangan injector yang tidak rapi dapat menyebabkan kerusakan dini. Karena mungkin saja mekanik memasangnya terburu-buru. Misalnya, nozzle washer yang belum terpasang dengan benar, akan memungkinkan sisa pembakaran bocor. Sementara ini mungkin tampak seperti masalah sederhana, tapi seiring waktu jika dibiarkan akan berpengaruh besar terhadap kinerja injektor dan efisiensi bahan bakar," ujar Tri

Injektor bahan bakar yang bermasalah akan mengganggu semprotan bahan bakar ke ruang bakar. Berikut gejala umum adanya masalah pada injektor *common rail*;

Gas *idle* kasar.

Jika pengiriman bahan bakar terganggu, RPM saat *idle* akan turun sehingga menghasilkan *idle* yang kasar. Jika ini terlalu rendah, mesin akan mudah sekali mati.

Terdengar bunyi ketukan pada mesin.

Ketika BBM tidak bakar dengan sempurna, karena campuran udara dan bahan bakar tidak seimbang, bisa saja terjadi ledakan-ledakan kecil. Ini dapat didengar seperti sebuah ketukan dari mesin.

Sentakan pada mesin.

Injektor yang bermasalah juga dapat memasok terlalu banyak bahan bakar, yang mengakibatkan mesin menyentak. Jika ini terjadi, putaran mesin akan terus berubah di bawah beban dan throttle yang konstan.

Mesin macet.

Dengan pasokan bahan bakar terganggu, silinder mesin mungkin tidak dapat memberikan daya yang cukup untuk kendaraan, sehingga menyebabkannya macet.

Kebocoran bahan bakar.

Jika ada solar yang tampak rembes atau berada bagian luar injektor atau di dekatnya, seal injektor mungkin sudah aus.

Boros BBM.

ECU akan mengkompensasi injektor yang bermasalah dengan semprotan bahan bakar berlebih. Ini menyebabkan mesin menjadi kaya BBM. Artinya menggunakan lebih banyak BBM daripada yang dibutuhkan.



Periksa kebocoran injector secara lengkap



Setelah mengetahui bagaimana gejala *injector* yang bermasalah, penting untuk segera mendiagnosis mesin untuk mengetahui penyebabnya. Berikut beberapa hal yang mungkin membantu;

Identifikasi kode kesalahan.

Tahap pertama dalam mengidentifikasi kesalahan dengan alat scan mesin *injector* diesel. Dengan menggunakan alat diagnostik, mekanik akan cepat mengidentifikasi kode kesalahan dan mampu mempersempit diagnosis.

Periksa injektor.

"Jika alat scan masih juga menghasilkan kode error pada sistem injeksi bahan bakar, maka periksa fungsionalitas injektor. Periksa secara lengkap aliran kebocoran dari injektor. Dan tandai injektor mana yang mungkin rusak dan perlu diganti. Dengan memeriksa masing-masing *injector* daripada mengganti satu set keseluruhan, biaya akan lebih hemat," sarannya.

Periksa fungsi pompa *common rail*.

Gunakan alat scan untuk memeriksa tekanan dari pompa dalam sistem. Jika angka yang dihasilkan berbeda dari pengukuran tekanan yang ditentukan untuk aplikasi normal kendaraan, pompa mungkin rusak.

Konfirmasi jika ada masalah pada pompa mekanis atau kelistrikan.

Jika pompa *common rail* diduga rusak, ganti sementara aktuator kendaraan dan ulangi pengujian penuh pada sistem. Jika pompa menghasilkan tekanan yang benar, maka aktuator kendaraan kemungkinan besar perlu diganti. Namun, jika tekanannya masih di bawah level yang disyaratkan, maka pompa *common rail* mungkin ada kesalahan mekanis dan harus diperbaiki.

Uji integritas kelistrikan injektor.

Uji sirkuit kumparan dan korsleting internal pada kumparan, periksa insulasi kumparan ke badan injektor dan ukur resistansinya. Ini akan memungkinkan mekanik dengan cepat dan mudah mengidentifikasi setiap masalah kelistrikan, baik di dalam atau di luar kendaraan.

Setelah mekanik mengidentifikasi injektor yang bermasalah, lakukan penggantian *part* menggunakan langkah-langkah berikut;

1 Untuk mengawali, pastikan tidak ada tekanan yang tersisa di dalam sistem menggunakan alat diagnostik.

2 Kemudian lepaskan pipa injector. Perlu diingat untuk menutup pipa yang terbuka untuk menghindari kontaminasi.

3 Bersihkan sisa kebocoran. Jika mungkin mekanik perlu melepaskan konektor *glow plug* jika ada pada mesin.

4 Lepaskan konektor listrik dan tahan klem dan tarik injektor dari dudukannya.

5 Sebelum memasang injektor pengganti, penting untuk mencatat kode koreksi baru yang muncul.

6 Lepaskan tutup pelindung dari nosel dan pasang injektor baru dengan hati-hati ke posisinya.

7 Pasang kembali klem penahan dan kencangkan sesuai torsi pabrikan.

8 Kemudian pasang kembali konektor listrik, periksa kebocoran dan konektor glow plug.

9 Pasang pipa tekanan tinggi baru dan kencangkan dengan torsi yang benar menggunakan alat yang presisi.

10 Terakhir, program ulang ECU dengan kode koreksi baru menggunakan alat diagnostik. Ini memastikan bahwa tempo injeksi dan pasokan BBM sudah benar.

Perawatan injektor *common rail*

Cara menjaga performa injector adalah memberikan perawatan sederhana dan reguler yang akan membantu injektor tetap berfungsi dengan baik dan awet

1 Periksa injektor secara teratur sebagai patokan, ini harus dilakukan setiap 30.000 km tetapi mungkin bisa lebih cepat jika truk sering melakukan trip singkat.

2 Gunakan bahan bakar berkualitas dengan dan jika perlu setiap periode pemeriksaan tambahkan aditif pembersih untuk membantu menjaga bagian-bagian mesin tetap bersih dari endapan dan menjaga kondisi sistem injeksi bahan bakar.

3 Ganti oli mesin secara teratur agar tetap beroperasi optimal. Seiring waktu kondisi mesin mulai menurun, secara bertahap oli mesin akan kehilangan kemampuannya untuk membersihkan, mendinginkan dan melumasi mesin.

4 Ganti filter udara, oli, dan bahan bakar secara teratur. Filter yang kotor atau tersumbat akan memungkinkan kontaminan masuk ke dalam mesin, menyebabkan kerusakan pada komponen-komponen utama dan berdampak pada kinerja engine dan boros BBM.

5 Gaya mengemudi sopir tipe start-stop yang pendek dan akan meningkatkan ketegangan pada ECU dan karenanya sistem injeksi bahan bakar bisa mengalami keausan dini.



Beda Pusat Logistik Berikat & Kawasan Berikat

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi



Rudy Sangian

Pratiksi Kepelabuhanan

Pusat Logistik Berikat (PLB) menjadi salah satu kebijakan pemerintah yang dianggap revolusioner dan tercantum dalam paket Kebijakan Ekonomi II diterbitkan pada September 2015. PLB pada mulanya diharapkan dapat mengurangi biaya logistik dan transportasi, serta mendukung industri-industri domestik. Kemudian mampu meningkatkan investasi asing dan lokal serta dapat membantu Indonesia menjadi pusat logistik di kawasan Asia Pasifik.

“PLB itu tadinya punya visi bagaimana ketika barang masuk pajaknya bisa ditanggung sehingga proses produksi yang ada di sini bisa menjadikan barang jadi dengan harga kompetitif. Tapi kemudian, orang bertanya karena sudah ada TPS (Tempat Penampungan Sementara) dan Kawasan Berikat (KB). Keduanya untuk pajak juga ditanggung, lantas bedanya apa dengan PLB,” kata Rudy Sangian, Praktisi Kepelabuhanan.

Rudy mencontohkan penerapan Pusat Logistik Berikat di Malaysia, di sana pelaku PLB menguasai pihak-pihak yang bermain pada masing-masing komoditas, baik *shipper* atau pun *buyer*. Dengan begitu mereka mampu melakukan negosiasi dengan menawarkan efisiensi biaya lebih murah. Kondisi tersebut belum terjadi di Pusat Logistik Berikat dalam negeri, termasuk belum mampu menyediakan infrastruktur yang terintegrasi seperti pelabuhan. “Sekarang pelabuhan hanya difungsikan sebagai sarana *loading* dan *discharge*, tidak bertransformasi menjadi *industrial port*. Apalagi bertransformasi menjadi *connected port*, yang terhubung kepada pelabuhan-pelabuhan lainnya,” ucapnya.

PLB dinilai efektif jika pelabuhan secara konsep sudah menerapkan *industrial port*. Di mana pelabuhan sebagai tempat bongkar muat dan PLB difungsikan sebagai *storage*, lalu terhubung dengan kawasan industri. Dengan begitu jelas perbedaan antara PLB dengan TPS atau Kawasan Berikat.

Secara teknis PLB merupakan gudang logistik multifungsi yang digunakan oleh importir dan eksportir untuk menyimpan barang-barang yang berasal dari luar wilayah pabean Indonesia. Atau, di luar wilayah pabean Indonesia dengan fasilitas seperti, fleksibilitas jenis barang *inbound* dan *outbound*, jangka waktu penyimpanan hingga fasilitas fiskal.

Melalui PLB, pemilik barang dapat penangguhan pajak impor dan pembayaran bea masuk. Masa penyimpanan bisa sangat lama, mencapai tiga tahun dan masih dapat diperpanjang. “Kalau PLB yang sekarang belum didukung pelabuhan berkonsep *industrial port*, maka mereka akan berjuang sendiri. Mereka hanya mampu menjaga *cash flow* pemilik barang saja,” tambahnya.

Agar lebih jelas, Rudy kemudian memberi gambaran tentang persamaan dan perbedaan antara PLB dengan Kawasan Berikat, berikut ulasannya.

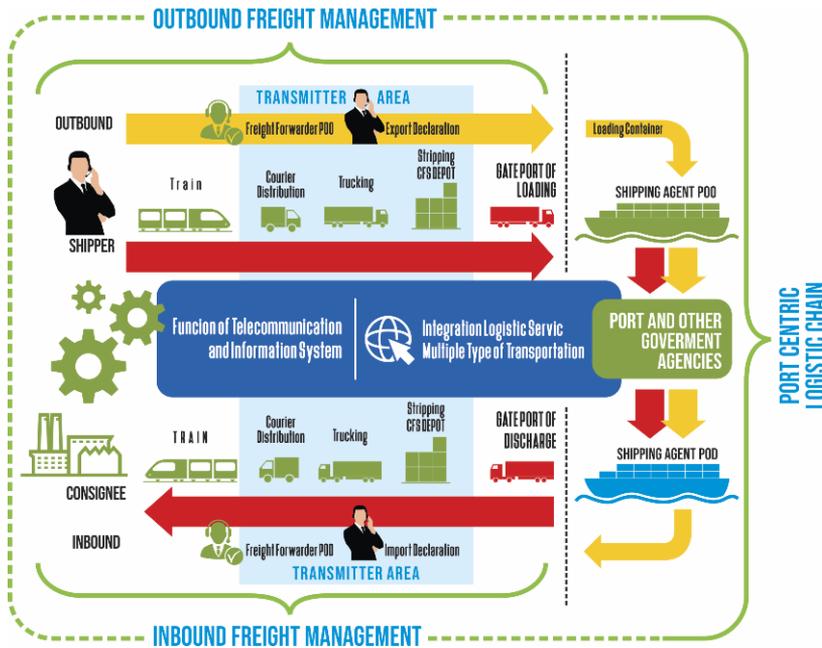
Persamaan:

- *Cash flow trader* atau manufaktur lebih baik yang disebabkan adanya kewajiban pabean.
- *Distribution center* dan biaya logistik menjadi efisien untuk komoditas tertentu.
- Pusat Logistik Berikat dapat digunakan untuk menjaga disparitas harga komoditas.
- Apabila terjadi kendala sehingga mengharuskan untuk re-ekspor maka biaya lebih efisien.

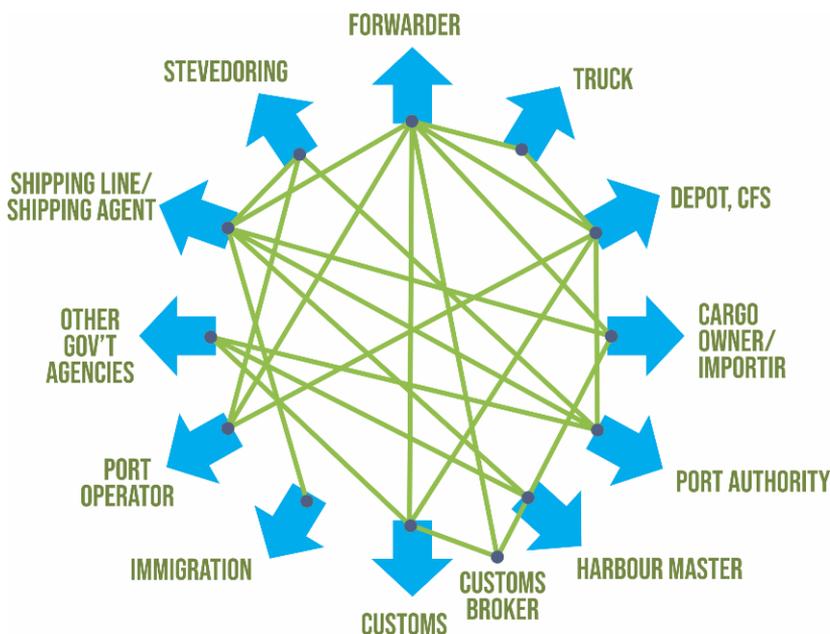
Perbedaan:

- Di Kawasan Berikat ada *manufacture processing*.
- Di Pusat Logistik Berikat tidak ada *manufacture processing*.

Keberadaan PLB dan KB tidak terlepas dari logistik pengiriman barang domestik maupun internasional melalui pelabuhan, seperti yang digambarkan pada ilustrasi berikut ini.



Pada tahap proses di pelabuhan ada banyak pelaku logistik yang terlibat, maka pemilik barang perlu andal dalam melakukan *coordination plan* terhadap berbagai pihak terkait seperti yang digambarkan pada ilustrasi berikut ini.



“Saya membedakan antara percepatan berkas-berkas permohonan elektronik dan percepatan gerak fisik barang baik masih dalam kapal, dibongkar, dikeluarkan dari pelabuhan masuk ke PLB atau KB. Bisa juga dikeluarkan dari PLB atau KB untuk kebutuhan re-ekspor,” terangnya.

la menambahkan, adanya PLB dan KB merupakan wujud nyata Bea Cukai telah berkontribusi dalam percepatan, namun kecepatan barang-barang tersebut tergantung pada *coordination plan* dan kinerja operasional pelabuhan. Apabila pemerintah atau hanya satu instansi saja yang berbenah diri, maka target efisien logistik tidak tercapai.

Terutama pihak Kementerian Perhubungan sebagai regulator pelabuhan berdasarkan Undang-undang nomor 17 tahun 2008 tentang Pelayaran. Mereka merupakan pihak yang bertanggung jawab untuk terjadinya peningkatan kinerja manajerial pelabuhan maupun *coordination plan*.

”Agar terfokus dibutuhkan badan khusus seperti Badan Logistik Nasional untuk mengatur itu semua. Kadang bingung juga, pemerintah bisa bikin Pusat Logistik Berikat tapi kok susah bikin Badan Logistik Nasional,” pungkasnya.



DIPO STAR FINANCE

Solusi Kredit Otomotif



PROMO COLT DIESEL

PILIH PAKET SESUKAMU !

TEBAR HADIAH
RAMADHAN
(PAKET THR)



PAKET 1:

FREE 2 TAHUN
INSURANCE

ALL VARIANT
COLT DIESEL

ATAU



PAKET 2:

TDP 17 JUTA-AN*
RINGAN
MULAI DARI

ALL VARIANT
COLT DIESEL

Terdaftar & Diawasi oleh:



***KESEMPATAN HANYA SAMPAI AGUSTUS 2019**



@dipostarfinance



Dipo Star Finance

WWW.DIPOSTAR.COM

Truk Pemadam Mesin Pompa Portable BISA PADAMKAN API SAMBIL JALAN

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Truk pemadam kebakaran adalah kendaraan paling ampuh yang tidak hanya berfungsi untuk memadamkan api saat kebakaran, tetapi meminimalkan kerusakan dan yang paling penting adalah menyelamatkan nyawa. Melihat fungsi yang begitu besar, fitur truk pemadam juga dikembangkan. Variasi pada truk pemadam kebakaran hingga cara penggunaan bertujuan untuk menjadikan pekerjaan pemadam kebakaran lebih efisien dan efektif.

Salah satu pengembangan truk pemadam yang dilakukan Karoseri Antika Raya adalah mesin pompa *portable*. Pada beberapa kasus kebakaran, aktivitas pemadaman api terkadang perlu truk pemadam bergerak. “Artinya sembari menyemprotkan air, truk bergerak mengitari lokasi kebakaran atau menuju pusat kebakaran. Salah satu keunggulan dari truk pemadam tipe ini adalah bisa bergerak sambil memadamkan api. Berbeda dengan truk pemadam standar yang harus berhenti ketika menyemprotkan air, tipe ini tidak harus berhenti ketika memadamkan api. Karena pompa pemadamnya menggunakan mesin terpisah dengan kendaraan,” kata Setyo Udjang Kepala Produk Khusus Karoseri Antika Raya.

Desain truk pemadam kebakaran ini mengacu pada desain kendaraan pemadam kebakaran di negara-negara Eropa yang khas dengan pembagian kompartemen. Di belakang kabin ada dua bagian besar, yaitu tangki air dan ruang mesin pompa. “Tipe truk pemadam ini, tangki air terpisah dengan ruang mesin pompa. Tipe truk pemadam kebakaran yang umum di Indonesia adalah tangki air berada pada kompartemen yang sama dengan ruang mesin pompa. Dengan tangki air yang terpisah, ruang untuk tangki dan ruang mesin pompa bisa maksimal,” tambah Udjang.

Dengan tidak adanya ruang yang terpankaskan seperti truk pemadam pada umumnya, dari segi volume tangki air dan ruang mesin bisa dikembangkan. Ruang mesin pompa truk pemadam tipe ini tampak lega meskipun menggunakan mesin pompa *portable* yang dimensinya lebih besar daripada pada mesin pompa konvensional.





Mesin Tohatsu VE 1500



Panel kontrol mesin pompa



Manhole tangki air



Kompartemen di dalam tangki air

BERIKUT BAGIAN-BAGIANNYA. MESIN POMPA DAMKAR

Mesin pompa pemadam kebakaran ini menggunakan mesin pompa *portable*. Fajar Irohman *Engineering Supervisor* Karoseri Antika Raya menambahkan, "Salah satu merek mesin pompa pemadam *portable* adalah Tohatsu, tipe yang digunakan adalah Tohatsu VE 1500. Untuk *display* pompa Tohatsu menghadap ke belakang sedangkan *output* dan *input* ada di sebelah kiri. Beda dengan Rosenbauer yang *output* dan *input*-nya di belakang. Perbedaan *display* ini yang membuat kami harus sedikit memodifikasi ruang mesin pompanya," katanya.

Udjang melanjutkan penjelasannya, "Kelebihan truk pemadam yang menggunakan pompa *portable* adalah bisa menyemprotkan air sambil truk bergerak. Ini sangat berguna untuk memadamkan api di bangunan yang berderet atau area yang luas. Truk tidak perlu diam di satu titik untuk memadamkan api. Karena mesin pompa *portable* punya *engine* sendiri sehingga tidak tergantung dari mesin kendaraan. Otomatis konstruksinya tidak memerlukan transmisi dan PTO," jelasnya.

"Sama halnya dengan mesin pemadam standar, jangkauan tembakan air yang diinginkan perlu pengaturan RPM. Jika tembakan air fokus, bisa mencapai 37-38 meter dengan RPM maksimal, seluruh isi tangki air akan habis dalam waktu lebih kurang lima menit," lanjut Udjang.

Keunggulan mesin pompa *portable* Tohatsu

- Baling-baling *rotary vacuum* pompa dapat menjamin pergerakan air lebih cepat pada saat kebutuhan yang mendesak.
- Tempat tangki BBM dibuat dari *stainless steel* agar tidak mudah korosi.
- Panel kontrol, pengukur tekanan *vacuum*, *swicth* katup pemadam terletak dalam satu panel.
- Dengan tambahan lubang *valve*, pompa pemadam dapat digerakkan 90 derajat tanpa memindahkan mesin.
- Memanfaatkan aliran air yang diisap untuk mendinginkan suhu mesin.

Filter Selang

Seperti halnya truk pemadam standar, kendaraan juga bisa memanfaatkan sumber air terdekat atau sungai di sekitar lokasi kebakaran. Filter berbentuk bulat panjang dan covernya terbuat dari anyaman rotan untuk menyaring air yang akan masuk ke tangki. Dengan filter ini tangki terbebas dari kotoran yang mungkin ikut terhisap ketika mengisap air.

Kotak Peralatan

Kotak penyimpanan peralatan tersedia di samping kendaraan dan di bawah bangku operator. Kotak tersebut dimanfaatkan untuk menyimpan *nozzle*, selang air, kapak, sekop, tombak, monitor air, dan *gate way valve*.

Tangki Air

"Tangki air dengan kapasitas 4.000 liter. Material tangki dari plat besi tebal 4 mm yang dilapisi galvanis. Kelebihan tangki air terpisah, jika ada masalah, tinggal tangki diambil lalu *repair* di luar bodi truk pemadamnya. Kalau pemadam standar kan tangki air ditanam di dalam bodi. Tipe ini tangki air volumenya bisa lebih besar. Selanjutnya mengenai *foam*, karena menggunakan mesin pompa *portable*, ada sedikit perlakuan khusus jika ingin memadamkan api dengan campuran *foam*. Selain karena tangki air truk pemadam ini tidak disediakan bak *foam*, jika ingin menggunakan *foam* perlu sedikit mengatur pipeline. Gunakan ember tersendiri untuk *foam*. Lalu pasang selang khusus ke *valve* di monitor atas. Sehingga ketika monitor digunakan, air yang keluar sudah bercampur *foam*," ujar Udjang.

Maintenance

Untuk truk pemadam yang menggunakan mesin *portable*, penting memperhatikan *level oil vacuum pump*. *Oil vacuum pump* jangan sampai telat isi apalagi kehabisan. Menggunakan mesin motor dua tak, maka BBM-nya dicampur oli samping. Perlu diingat, jika kebanyakan oli samping tenaga mesin akan berkurang. Tapi, jika kurang oli samping, *part* dalam mesin akan baret. Lalu, periksa katup pendinginannya, karena mesin ini ada sistem pendinginan yang menggunakan aliran air.



Output dan input air dari samping



Kompartemen asesoris



KOID PEDULI DRIVER TRUK GERAKAN KEMANUSIAAN UNTUK PENGEMUDI

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. KPDT

Berdasarkan pengamatan Koin Peduli Driver Truk, dari total populasi pengemudi yang ada di kawasan Jabodetabek, hampir 70 persen pengemudi truk hanya berstatus sopir borongan. Tingginya angka pengemudi borongan ini juga dipengaruhi prasyarat dari beberapa perusahaan yang mewajibkan pendidikan sopir minimal SMA.

Prasyarat semacam itu dinilai tidak relevan, mengingat idealnya yang menjadi parameter adalah kompetensi atau *skill*, bukan ijazah. Dari sisi pendapatan, KPDT tidak dapat memastikan lebih menguntungkan pengemudi borongan atau berstatus karyawan tetap. Sebab, seringkali ditemui pengemudi yang sudah berstatus karyawan tetap akhirnya beralih kembali menjadi pengemudi borongan.



Gunawan

Pendiri KPDT

Alasannya beragam, seperti jam kerja berlebihan yang membuat pengemudi merasa rugi karena semestinya mendapatkan insentif selain gaji bulanan.”
“Mereka ini *kan* muatan sedang sepi atau ramai tetap digaji. Masalahnya, ketika jam kerja melebihi dari yang seharusnya mereka merasa rugi. Padahal kalau mereka borongan, dengan jam kerja yang sama akan mendapat uang lebih,” kata Gunawan, Pendiri Koin Peduli Driver Truk.

Gunawan mengatakan, terkait status kerja, umumnya kalangan pengemudi terbelah antara lebih nyaman sebagai pengemudi borongan atau tetap. Pengemudi yang memilih borongan cenderung kurang teredukasi terkait pentingnya proteksi ketenagakerjaan dan kesehatan. Mereka selalu berorientasi pada pendapatan yang bisa melebihi dari pengemudi tetap perusahaan. Padahal pilihan tersebut sangat berisiko, terlebih jika kendaraan yang dikemudikan tidak layak jalan dan mengangkut muatan berlebih. Namun sebagian besar pengemudi tetap nekat mengendarai kendaraan tersebut, dengan alasan keterpaksaan menuruti kemauan pemilik truk atau pemilik barang.

Beberapa kasus lain, muatan berlebih terjadi akibat uang jalan yang tidak sepadan sehingga memaksa pengemudi mencari muatan tambahan, ada juga yang terang-terangan demi meraup keuntungan lebih besar walaupun uang jalan sudah mencukupi. “Kita tahu secara latar belakang pendidikan, banyak pengemudi yang hanya lulusan SMP. Jadi bisa dibilang secara SDM (Sumber Daya Manusia) mereka belum menyadari apa itu proteksi dan lain-lainya. Pemikiran mereka masih sederhana,” ujarnya.

Hal itu pula yang mendasari Gunawan mendirikan Koin Peduli Driver Truk (KPDT) pada Agustus 2018. Walaupun sebetulnya momen terbentuknya KPDT berawal dari rasa kepedulian terhadap rekan pengemudi, yang mengalami sakit selama enam bulan yang membuatnya tidak bisa bekerja. Situasi tersebut membuat Gunawan selaku pendiri, tergerak untuk menggalakkan donasi ke sesama pengemudi.



“Saya berinisiatif menggalang donasi lewat grup-grup pengemudi di media sosial. Hingga waktu itu terkumpul sekitar Rp 4 juta. Sayangnya, ketika akan disampaikan sore hari, malam hari yang bersangkutan wafat. Dari peristiwa ini kemudian muncul ide mendirikan KPDT,” ucapnya. Gunawan mengatakan, donasi yang terkumpul sebenarnya belum cukup untuk memenuhi kebutuhan medis almarhum. Mengingat penyakit yang diderita sudah sangat parah, dampak dari kurangnya penanganan medis selama yang bersangkutan sakit. Dari pihak perusahaan tempat almarhum berkerja juga tidak memberikan bantuan sedikit pun.

Hal itu dikarenakan, status kerja almarhum di perusahaan hanyalah sebagai pengemudi borongan alias bukan karyawan tetap. Sehingga pihak perusahaan merasa tidak memiliki tanggungjawab memberi tunjangan kesehatan atau bentuk bantuan lainnya. Terlebih yang bersangkutan sudah tidak mengemudi selama enam bulan.

Belajar dari kasus tersebut, KPDT sering kali ikut serta di banyak kegiatan komunitas pengemudi. Tujuannya untuk meningkatkan kesadaran pengemudi akan pentingnya solidaritas sosial dalam bentuk donasi. Dalam acara tersebut kemudian dijelaskan tujuan dan program KPDT, termasuk penjelasan transparansi terkait donasi yang dikelola.

Belum Memiliki Donatur Tetap



KPDT setiap bulannya menyantuni keluarga al-marhum senilai Rp 50 ribu per bulan untuk setiap anak yang ditinggalkan. Selain itu, KPDT juga menyebar kotak donasi sejumlah 35 buah di pangkalan sopir yang tersebar di jalur Jawa dan Sumatera. Jumlah donasi yang diterima dari sesama sopir tidak terbatas nominal tertentu. "Untuk pengajuan memperoleh santunan tidak lah sulit. Bagi keluarga yang ditinggalkan cukup menyerahkan SIM (Surat Izin Mengemudi) dan KK (Kartu Keluarga). Semua anak yang kita santuni harus berkisar usia 1 sampai 15 tahun," kata Gunawan. Prasyarat SIM dipakai sebagai bukti bahwa pemohon santunan benar-benar merupakan ahli waris dari pengemudi. Sementara surat KK digunakan sebagai acuan jumlah anak yang akan disantuni setiap bulannya.

Hampir setiap minggu, KPDT mendapat laporan sopir yang meninggal akibat kecelakaan maupun sakit. Sampai dengan Juli 2019, KPDT telah memberi santunan kepada 40 keluarga dari pengemudi yang meninggal dunia. Bersamaan dengan itu data anak yatim terus berdatangan yang kini mencapai 62 anak.

Semua kegiatan KPDT dibantu oleh relawan berasal dari beragam komunitas pengemudi truk. Gunawan menjelaskan, eksistensi wadah yang dikelolanya sejauh ini telah diketahui oleh kalangan pengemudi hampir di 20 provinsi di Indonesia. Meski begitu, sayangnya sampai dengan hari ini belum memiliki donatur tetap. KPDT masih mengandalkan donasi secara swadaya dari sesama sopir.

Maka dari itu, agar semakin dikenal public, KPDT kerap ikut serta dalam beragam kegiatan yang diadakan Kementerian Perhubungan dan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia. Kesempatan itu dimanfaatkan KPDT untuk menyampaikan aspirasi pengemudi terutama terkait permasalahan keselamatan dan kesejahteraan, termasuk kegiatan sosial yang digalakkan KPDT.

GIIAS 2019

Ajang Pamer Produk Kualitas Ekspor

Teks: Abduk Wachid
Foto: Dok. GIIAS





Mengusung tema Future in Motion, Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2019 hadir kembali untuk ke-27 kalinya di ICE BSD City, Tangerang, Banten. Berlangsung pada 18 Juli-28 Juli 2019, pameran otomotif tahunan ini dibuka langsung oleh Wakil Presiden Republik Indonesia, Jusuf Kalla didampingi Menteri Perindustrian, Airlangga Hartarto dan Menteri Perhubungan, Budi Karya Sumadi.

“Industri mobil sangat dinamis, mulai dari teknologi, harga dan cara pemakaiannya. Pemerintah mendukung pengembangan industri tersebut termasuk perdagangan dalam negeri serta ekspor. Salah satu bentuk dukungannya adalah tersedianya car terminal untuk melayani industri,” ucap Jusuf Kalla dalam pidato sambutannya.

Pemerintah sendiri menargetkan ekspor pada tahun 2025 sebanyak satu juta unit kendaraan. Sekitar 20 persen diharapkan berasal dari kendaraan listrik. “GIIAS kali ini membuktikan bahwa industri otomotif menjadi salah satu dari lima industri yang menjadi prioritas pengembangan,” kata Airlangga Hartarto.



Tercatat pada tahun 2018, angka ekspor mobil utuh mencapai 264.533 unit atau tumbuh sekitar 14 persen dari tahun sebelumnya. Kendaraan tersebut telah diekspor ke 80 negara, yang mencakup ASEAN, Asia, Afrika, Jepang, serta beberapa negara Amerika. Tahun ini Gaikindo akan mengupayakan angka ekspor dapat mencapai 300 ribu unit.

Pada segmen kendaraan komersial, PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) selaku agen pemegang merek (APM) Isuzu menargetkan akhir tahun ini bisa mengekspor produk pikapnya, yakni Isuzu Traga. Sementara itu, PT Sokonindo Automobile, APM Dongfeng Sokon (DFSK) di Tanah Air telah mengeskpor produk pikapnya sejak Oktober 2018 dengan negara tujuan Thailand dan Sri Lanka.

Pada GIIAS 2019 kali ini, dimeriahkan 10 merek kendaraan komersial dan karoseri. Beberapa di antaranya, FAW, DFSK, Hino, Isuzu, Mitsubishi Fuso, Tata Motors dan UD Trucks. Sementara dari karoseri diikuti Adi Putro, Laksana dan Tentrem. Termasuk 20 mereka kendaraan penumpang yakni, Audi, BMW, Daihatsu, DFSK, Honda, Hyundai, Jeep, Lexus, Mazda, Mercedes-Benz, Mini, Mitsubhisi Motors, Nisan, Suzuki, Renault, Toyota, VW, Isuzu dan Wuling.

“GIIAS fokus untuk memberikan informasi mengenai industri otomotif global dan khususnya perkembangan industri otomotif dalam negeri ke mata dunia. GIIAS diharapkan akan menjadi dorongan kuat bagi pertumbuhan ekspor Indonesia,” ujar Yohannes Nangoi, Ketua Umum Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo).



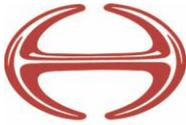
Peningkatan Jumlah Pengunjung

Selama pameran berlangsung diwarnai peluncuran kendaraan terbaru dengan fitur canggih, antara lain FAW JHF6-FD55Th, Mitsubishi Fuso Fighter dan Tata Prima 3133 T dari Tata Motors. Tak hanya itu, peserta karoseri pun turut memeriahkan acara pameran dengan menghadirkan sejumlah kendaraan menarik. Salah satunya adalah bus karoseri mewah dari Adiputro yang telah dimodifikasi sehingga deck paling bawah mampu mengangkut mobil sedan.

Berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya, kali ini berbagai macam kendaraan komersial dan karoseri dapat dijumpai di sepanjang Hall 5-10, ICE BSD City. Pemindahan area ini diklaim penyelenggara dapat memberikan flow yang nyaman bagi pengunjung, di mana mereka dapat dengan leluas mengeksplorasi area pameran lebih luas.

“Kami melihat dan merasakan peningkatan pengunjung yang melintas di area kami dibanding tahun-tahun sebelumnya saat booth mobi komersail berada di sepanjang hall 1-4. Perubahan yang baik ini kami manfaatkan dengan menghadirkan kegiatan interaktif sehingga pengunjung tertarik mampir ke booth Isuzu,” ucap Puti Annisa Moelock, *Marketing Communications Departemen Head IAMI*.

Dampak positif pun turut dirasakan oleh PT Krama Yudha Tiga Berlian (KTB) selaku distributor dari Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (MFTBC). Menurut Puja Hatigoran selaku *Head of PR Section* KTB, skema pemindahan *hall* kali ini dampaknya sangat positif di booth Mitsubishi Fuso. Sebab jumlah pengunjung semakin bertambah dari tahun sebelumnya. “Dengan bertambahnya pengunjung kami berharap awareness yang kami sampaikan melalui beberapa kegiatan, dapat diterima para pengunjung dan masyarakat,” terangnya.

 <p>APTRINDO Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464</p>	 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung, Telp. 022- 7205375</p>	 <p>ALFI Kantor Taman E3 Unit D3, Lantai 2 Jl. Dr. Ide Anak Agung Gede Agung, Jakarta 12950 Telp. 021-5795-6601</p>	 <p>HINO PT HINO SALES MOTOR INDONESIA Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570</p>
 <p>DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN DARAT Jl. Medan Merdeka Barat No.8 Jakarta Telp. 021-3506138</p>	 <p>ILC (INDONESIA LOGISTICS COMMUNITY) Kompleks Kebayoran Centre Blok A6-A7 Jl. Kebayoran Baru Jakarta Selatan Indonesia Tel: 0818216118</p>	 <p>BG INDONESIA Ruko Golden Boulevard Blok R-45 Jl. Pahlawan Seribu, BSD City, Serpong, Tangerang Selatan</p>	 <p>ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 - 650 1000</p>
 <p>FUSO MITSUBISHI FUSO PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend. A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 - 489 1608</p>	 <p>Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia The Association of Indonesia Automotive Industries</p> <p>GAIKINDO Jl Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat. Telp.: 021 315 7178.</p>	 <p>UD TRUCKS UD TRUCKS PT Volvo Indonesia Sentral Senayan III 12th floor Jl. Asia Afrika No.8, Jakarta Telp. 021-29354200</p>	 <p>KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI Gedung Kementerian Perindustrian Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 52-53, Jakarta Selatan 12950 Telp. 021 5255 509</p>
 <p>ASOSIASI DEPO KONTAINER INDONESIA Jl. Jawa Blok C-08, Kawasan Berikat Nasional Cakung, Jakarta Telp. 021 - 44820515</p>	 <p>BRQ INDONESIA Jl. Pegangsaan Dua, Kelapa Gading, Jakarta Telp. 021-48583081</p>	 <p>DFSK Desa Borengkok, kecamatan Kibin, Serang, Banten Telp. 0254-403701</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>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa, Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>	 <p>RAJAWALI INTI Jl. Brantas Km 1, Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259</p>	 <p>PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Jln. Letjend Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-853166</p>	 <p>PT. TATA MOTORS INDONESIA Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8 Suite 801A-B Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA, Pondok Pinang Jakarta Selatan 12310 Telp.021-2932 8041</p>

MANUFACTURING



TECHNOLOGY EXPO

CENTRAL JAVA

Featuring



**WOOD & METAL
WORKING MACHINERY
CENTRAL JAVA**



**MACHINE TOOL
CENTRAL JAVA**



CENTRAL JAVA'S MANUFACTURING EXHIBITION & CONFERENCE

- Food & Beverage
- Metal Working
- Chemical & Petrochemical
- Metal Working
- Automotive
- Textile & Garment
- Wood Working
- Cigarettes
- Pharmaceutical



3330 FACTORIES



2.700 HEKTARE
NEW INDUSTRIAL
ESTATE DEVELOPMENT



40 LARGEST
PHARMACY
FACTORY



MORE THAN 20%
GROWTH IN
ECONOMY AND
INVESTMENT



MEET MORE
THAN 10000
FACTORY OPERATORS
AND ENGINEERS



150 LARGEST
BATIK & TEXTILE
FACTORY

23 - 26 OCTOBER 2019

NEW PRPP CONVENTION CENTER • SEMARANG • CENTRAL JAVA • INDONESIA

Supported By



Organized By



WWW.MANUFACTURINGSEMARANG.COM

Organised by  **Reed Panorama**
Exhibitions

Event Partner **TRUCKMAGZ**

Indonesia Trucks & Commercial Vehicles

In-Conjunction with  **Indonesia Transport
Supply Chain & Logistics** 

CREATE. BUILD. INNOVATE.

16-18 OCTOBER 2019

HALL D JAKARTA INTERNATIONAL EXPO

CONTACT US!

 +62 21 2556 5032/33

Howu Zebua
Assistant Accounts Manager
T +62 21 2556 5033
Email: howu.zebua@reedpanorama.com

Astri Ratnasari
International Sales Manager
T +62 21 2556 5019
E astri.ratnasari@reedpanorama.com

Adityo Nugroho
Assistant Marketing Manager
T +62 21 2556 5032
E adityo.nugroho@reedpanorama.com

Ratna Hidayati
Official Event Partner (TruckMagz)
T +62 812 3663 0313
E ratna.hidayati@truckmagz.com

SEE US AT    

www.transport-supplychain-logistics.co.id