

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

FEB
2016



BENANG KUSUT PERATURAN TRUK

IDR 50.000



Edisi 20/II/2016

Mencermati
Dua Syarat
SIPA



GABUNG KOPERASI, ASET BAGAIMANA?

PERAWATAN TRUK MIXER

PERLUKAH SPOORING PADA TRUCK?

MANAJEMEN PENGELOLAAN TRANSPORTASI BERPENDINGIN



TRUCKMAGZ

• INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ •

MENYIKAPI IMPLEMENTASI PERATURAN DI DAERAH

Sesi I : Pajak Perusahaan Angkutan Barang
Sesi II : Implementasi Aturan di Daerah

Surabaya, 24 Februari 2016
Pukul 08.30-15.30

Jakarta
16 Maret 2016

Medan
12 April 2016

**Bandar
Lampung**
3 Mei 2016

Balikpapan
1 Juni 2016

Informasi Pendaftaran
Sefti Isnaini : 0856 4850 9030
info@truckmagz.com



IVECO

**Mobil
Delvac™**



PUBLISHED SOON

INDONESIA TRUCKING DIRECTORY

INDONESIA LOGISTIC DIRECTORY

KUMPULAN DATA PENGUSAHA TRUK DAN LOGISTIK DI INDONESIA

Terdiri dari *Land Transporter, Warehouse Provider, 3PL, Cargo Handling Airport Operator, Bulk Terminal Operator, Container Terminal, Empty Container Depot Operator, Distributor, Asosiasi, dan Instansi Pemerintah.*



PASTIKAN PERUSAHAAN ANDA TERCATAT

INFORMASI LEBIH LANJUT HUBUNGI TRUCKMAGZ

031-85581699 | info@truckmagz.com



Mencermati Aturan

Peraturan Dalam Negeri (Permendagri) Nomor 101/2014 tentang penghitungan dasar pengenaan pajak kendaraan bermotor dan bea balik nama kendaraan bermotor menyiratkan usaha angkutan umum baik penumpang atau barang harus berbadan hukum. Badan hukum yang dimaksud, yaitu BUMN, BUMD, PT (perseroan terbatas), atau koperasi. Target pemerintah, per 1 Januari 2016 seluruh perusahaan angkutan barang di Indonesia sudah berbadan hukum.

Namun, hal tersebut tak mudah. Hingga saat ini, diyakini belum semua perusahaan angkutan barang berbadan hukum, walau belum ada data yang valid. Sebagai gambaran, di Jawa Timur, Dinas Perhubungan dan Lalu Lintas Angkutan Jalan Jawa Timur memperpanjang waktu hingga 31 Maret 2016 kepada pengusaha untuk mengurus badan usaha mereka.

Bagi sebagian pengusaha, turunnya Permendagri ini dinilai menjadi desakan agar iklim usaha angkutan barang lebih sehat. Tapi di sisi lain, peraturan ini menyisakan masalah tersendiri terutama bagi perusahaan perorangan yang tak berbadan hukum dan ingin bergabung dalam koperasi.

Berdasarkan aturan di kepolisian, identitas kepemilikan kendaraan bermotor di Indonesia harus tunggal. Hal ini jadi masalah. Pemilik truk perorangan merasa tak aman ketika menyerahkan aset pribadi dibalik nama menjadi aset koperasi.

Selain Permendagri No.101/2014 juga terdapat aturan yang turut memberi kendala, yakni Surat Izin Perusahaan

Angkutan (SIPA). Dalam SIPA ini terdapat dua poin tambahan sebagai syarat mutlak, yaitu Izin Gangguan dan Surat Keterangan Domisili Pool (SKDP). Permasalahan timbul lantaran keharusan bagi tiap pengusaha angkutan barang, baik yang sudah berbadan hukum maupun perorangan, mempunyai fasilitas garasi (pool) sendiri.

Di Jakarta misalnya, kondisi yang memberatkan bagi pengusaha truk soal kepemilikan garasi atau pool ini, lantaran di lapangan banyak dihadapkan pada berbagai kendala. Mulai dari lahan yang masih berstatus tanah garapan dan belum disertifikasi, atau tanah sewa saja.

Di sisi lain, biaya pengurusan SIPA juga jadi masalah. Di wilayah Jawa Timur, SIPA untuk perseroan terbatas (PT) itu biayanya sekitar Rp 4 jutaan, sementara SIPA per nomor polisi (nopol) sekitar Rp 300 ribuan. Prosedurnya juga berbeda kalau domisilinya berbeda. Di Surabaya pengusaha harus bikin SIPA untuk PT, sedangkan di Sidoarjo pengusaha harus mengurus SIPA PT dan SIPA nopol.

Selain itu, masalah lain terkait peraturan perusahaan angkutan barang adalah kewajiban memiliki surat bongkar muat barang di beberapa daerah. Di Bekasi misalnya, pengusaha mengeluhkan kewajiban memiliki surat bongkar muat barang dari daerahnya. Di Jawa Tengah, pemerintah daerah tidak mewajibkan adanya surat bongkar muat. Perbedaan peraturan di daerah ini harus diberikan solusi dan koordinasi lintas daerah.

REDAKSI

Pemimpin Umum

Ratna Hidayati

Penanggung Jawab

/Pemimpin Redaksi

Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan

Felix Soesanto

Reporter

Sigit Andriyono

Abdul Wachid

Citra D. Vresti Trisna

Anton Sulistyono

Fotografer

Giovanni Versandi

Pebri Santoso

Iklan

Sefti Nur Isnaini

Administrasi

Moulida Ashari

Sirkulasi

Muhammad Abdurrohmam

Penasihat Hukum

Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz

 @TruckMagz

www.truckmagz.com



Cover

BENANG KUSUT PERATURAN TRUK / 20

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #20

Laporan Utama

- 06 DEMI PERSAINGAN SEHAT TAPI PERLU SOLUSI
- 10 GABUNG KOPERASI UNTUNG ATAU RUGI?
- 14 ATURAN BARU SIPA DIKELUHKAN
- 18 MENCERMATI DUA SYARAT SIPA
- 20 STANDAR PERIZINAN

Logistik & Rantai Pasok

- 24 MANAJEMEN TRANSPORTASI

Advertorial

- 29 MITSUBISHI FUSO

Dunia Ban

- 30 SPOORING PADA TRUK

Perpajakan

- 36 E-FILLING

Leader Interview

- 38 PT KAMADJAJA LOGISTICS

Solusi Pengusaha

- 42 ARIEL WIBISONO

Woman in Logistic

- 46 JUSNIWATI

Mata Lensa

- 50 KULI BONGKAR MUAT

Info Produk

- 56 IVECO 682

Material Handling

- 58 BOBCAT E55W

Tips & Trik

- 62 PERAWATAN TRUK MIXER

Event

- 66 ITC TALKBIZ SEMARANG

Truk Spesial

- 72 SPECIAL DUMP TRUCK

Variasi

- 76 MANAJEMEN PENGELOLAAN TRANSPORTASI BERPENDINGIN

Komunitas

- 80 APBI-ICMA

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



Permendagri Nomor 101/2014

Demi Persaingan Sehat Tapi Perlu Solusi

Teks: Abdul Wachid & Sigit Andriyono

Sejak Peraturan Dalam Negeri (Permendagri) Nomor 101/2014 tentang penghitungan dasar pengenaan pajak kendaraan bermotor dan bea balik nama kendaraan bermotor diundangkan pada 31 Desember 2014, realisasi belum mencapai target. Sebelumnya, pemerintah menargetkan semua pengusaha angkutan barang telah berbadan hukum per 1 Januari 2016. Namun demikian, jika nantinya per tanggal yang dimaksud masih banyak perusahaan yang tidak berbadan hukum, tidak akan ada pemberian sanksi.

Ditemui akhir tahun lalu, Sugihardjo, Dirjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan mengatakan, Permendagri Nomor 101/2014 hanya menjabarkan UU No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan dan Peraturan Pemerintah No. 74 Tahun 2014 tentang Angkutan Jalan. Dalam undang-undang tersebut, usaha angkutan umum baik penumpang atau barang harus berbadan hukum.

Badan hukum yang dimaksud sesuai aturan pemerintah, bisa berbentuk BUMN, BUMD, PT (perseroan terbatas), atau koperasi. Aturan ini berlaku bagi pengajuan izin baru, mengharuskan pihak yang mengajukan izin sudah atas nama badan usaha bukan lagi perorangan atau *commanditaire vennootschap* (CV) maupun usaha dagang (UD).

"Permendagri tiap tahun diperbarui mengenai kebijakannya dan kemungkinan diperpanjang. Sebenarnya prinsip perizinan angkutan barang lebih fleksibel, kecuali angkutan barang yang dimaksud kategori B3 (Bahan Berbahaya dan Beracun). Hanya kalau angkutan umum harus terdaftar karena pajak kendaraan bea balik nama dan pajak tahunan biayanya lebih murah. Semua angkutan umum wajib berbadan hukum karena dengan berplat kuning, perusahaan angkutan barang akan mendapatkan kemudahan," jelasnya.

Beberapa daerah dalam kaitannya dengan Permendagri Nomor 101/2014 telah memperpanjang target capaiannya, seperti yang

dilakukan Dinas Perhubungan dan Lalu Lintas Angkutan Jalan Provinsi Jawa Timur yang memberlakukan hingga 31 Maret 2016. Seperti diketahui, kebijakan tersebut menawarkan keuntungan bagi pengusaha angkutan barang. Jika angkutan barang berbadan hukum dalam pembayaran Pajak Kendaraan Bermotor (PKB), maupun Bea Balik Nama-Kendaraan Bermotor (BBN-KB) akan mendapatkan potongan. Seperti diatur dalam Pasal 6 ayat 1, 2, 3 dan 4 Permendagri No. 101 Tahun 2014. Perusahaan angkutan barang akan mendapatkan potongan masing-masing 50%, baik itu PKB dan BBN-KB.

"Sesuai dengan aturan, perusahaan angkutan umum barang mendapat keringanan BBN 50%, sebelumnya hanya 30%. Untuk angkutan umum orang, keringanan BBN 70% yang sebelumnya 30%. Pemberlakuannya, harusnya Desember 2015 sudah selesai. Tetapi, di Jatim diundur sampai 31 Maret 2016. Masalah perpajakan akan dipegang langsung oleh Dinas Pendapatan Daerah," kata Sumarsono, Kepala Bidang Angkutan Jalan, Dinas Perhubungan dan Lalu Lintas Angkutan Jalan Provinsi Jawa Timur.



Sugihardjo

Dirjen Perhubungan Darat
Kementerian Perhubungan

Pajak Tinggi dan Minim Sosialisasi

Sumarsono menyatakan, masih sedikitnya perusahaan angkutan barang yang mengalihkan statusnya menjadi berbadan hukum karena pengusaha merasa nilai pajak yang tinggi. Ia memberikan gambaran, jika perusahaan perseorangan beralih menjadi PT, nilai aset yang ia miliki akan susut 10%-20%. Karena itu, wajar pengusaha masih berpikir panjang untuk mengalihkan status perusahaannya menjadi berbadan hukum. Guna sedikit meringankan beban tersebut, kini pemerintah berupaya meringankan PPH atau kalau bisa dihapus.

Berbeda dengan Sumarsono, menurut Mustadjab Susilo Basuki, Ketua Aptrindo DPD DKI Jakarta, minimnya perusahaan angkutan barang yang mengalihkan statusnya menjadi berbadan hukum karena

ketidaktahuan pengusaha terutama dari kalangan perorangan tentang regulasi, biaya, dan proses pengurusan izin tersebut. Selain itu, untuk pengurusan berbadan hukum PT juga tidak gampang, membutuhkan waktu panjang dan birokrasi yang rumit.

Aprindo DKI Jakarta telah mengantisipasi terkait pemberlakuan Permendagri 101/2014 dengan mengajak dan memfasilitasi perusahaan angkutan barang yang belum berbadan hukum agar segera mengubah status perusahaannya. "Ada yang masih berstatus CV supaya diganti dengan PT, sementara untuk yang perorangan kami sarankan untuk masuk ke koperasi. Aprindo sendiri saat ini di kawasan Jakarta telah membentuk Koptrindo (Koperasi Asosiasi Perusahaan Truk Indonesia)," kata Mustadjab.

Yonathan Himawan Hendarto
Ketua Aprindo DPD Jawa Timur



Dalam catatan Aprindo DPD DKI Jakarta, saat ini perusahaan angkutan barang yang telah berbadan hukum di Jakarta baru separuhnya, sementara sisanya dan sebagian telah bergabung dengan Aprindo, yakni 638 perusahaan. Ia menambahkan, semua perusahaan angkutan barang yang tergabung Aprindo DKI Jakarta berstatus hukum PT (Perseroan Terbatas).

Sementara di Jawa Timur, berdasarkan pengamatan Aprindo Jawa Timur kondisinya pun hampir sama. Beberapa perusahaan yang berniat bergabung dengan Aprindo masih berstatus CV, meski begitu asosiasi memfasilitasi mereka untuk beralih menjadi PT. "Beberapa perusahaan masih belum PT. Mereka sudah CV tetapi mereka sudah memiliki fasilitas garasi. Beberapa anggota sudah memenuhi syarat untuk naik kelas ke PT. Kalau untuk perorangan yang punya satu atau dua truk seperti itu belum saya temui," tutur Yonathan Himawan Hendarto, Ketua Aprindo DPD Jawa Timur.

Melalui asosiasinya Yonathan akan terus melakukan sosialisasi ke perusahaan angkutan barang di daerahnya terutama yang telah bergabung dalam keanggotaan. Sebab Aprindo Jatim memiliki komitmen menaati aturan yang ada demi berlangsungnya iklim bisnis yang sehat. Ia pun memberi gambaran terkait pentingnya perusahaan berbadan hukum, sebab pada umumnya pabrik besar meminta surat pengukuhan kena pajak supaya bisa mengeluarkan faktur. Oleh karena itu, kebijakan yang ada ini bisa memaksa pengusaha untuk menaati. Menurut Yonathan, jika pengusaha memilih tidak berubah, pasar mereka akan tergerus dengan sendirinya.

Demi Persaingan Sehat

Secara umum Aprindo DPD Jatim menyambut positif keluarnya Permendagri Nomor 101/2014. Sebab dengan begitu, nantinya banyak perusahaan angkutan berbadan hukum akan membuat persaingan bisnis menjadi sehat, tidak akan lagi perang tarif. Yonathan mengatakan, sebelumnya bisnis angkutan barang barriers to entry sangat rendah sehingga perusahaan perseorangan yang memiliki satu atau dua truk bisa bersaing dengan perusahaan yang lebih besar. Apalagi dengan hanya bermodal truk tua pun bisa bersaing membuat kompetisi tak lebih hanya perang tarif.

"Perusahaan dengan satu-dua truk tidak perlu ada staf administrasi, tidak perlu kantor, atau mungkin garasi. Beban biaya yang sangat rendah mereka masukkan pada tarif sehingga yang terjadi di pasar, hancurlah tarif. Pengguna jasa tentunya akan memilih tarif yang paling murah. Sementara perusahaan yang sudah berbadan hukum dengan investasi pendukung lain, staf juga harus digaji, tidak mungkin bersaing dengan harga yang jauh dari pasaran," paparnya.

Melalui Permendagri Nomor 101/2014 diharapkan persaingan menjadi lebih sehat karena semua kompetitor yang berbadan hukum ini akan mempunyai komponen biaya yang sama. Dengan begitu, tarif yang terbentuk akan lebih

sehat bagi pengusaha truk. Aprindo mengapresiasi langkah pemerintah untuk menyeragamkan hal ini. Meski demikian, Yonathan menyadari kebijakan itu menjadi dilema bagi Aprindo terkait nasib pengusaha angkutan perseorangan. Sebab, beberapa dari mereka pun mulai sadar dan meminta bantuan ke Aprindo agar dicarikan jalan tengah. Persoalan yang muncul, karena plat kuning sudah tidak bisa lagi untuk perusahaan perorangan, sementara kalau mereka harus bergabung ke koperasi, masalah kepemilikan kendaraan, khususnya nama pemilik truk akan beralih menjadi milik koperasi. "Hal seperti ini yang membuat mereka bingung," katanya.

"Sedangkan teman-teman yang berbadan hukum menjadi lebih nyaman karena persaingan lebih adil. Di Aprindo Jatim, kami hanya menyampaikan suara anggota, jika ada kerancuan dalam pelaksanaan Permendagri 101/2014 ini. Sebagai asosiasi kami menyampaikan aspirasi ini ke pemerintah," imbuh Yonathan.

Di sisi lain, menurut pandangan Yonathan keluarnya kebijakan Permendagri Nomor 101/2014 lebih pada faktor pemerintah berusaha menjaring pajak dan langkah ini dinilai paling realitis untuk menjaring pajak dari pengusaha truk. Hal ini juga membantu pemilik barang seperti perusahaan manufaktur agar mudah dalam pelaporan pajaknya. Sebab bagi pabrik hal ini masuk dalam faktor biaya, jika pabrik terkendala hal tersebut mereka akan merugi.

"Jadi membaca arah ke depannya, pabrik harus melaporkan akuntansi mereka yang sebenar-benarnya. Dengan begitu, salah satu syarat transporter harus sudah PT agar bisa menjadi rekanan di pabrik," pungkasnya.



Gabung Koperasi, Untung atau Rugi?

Teks : Abdul Wachid & Anton Sulistyono

Peraturan Menteri Dalam Negeri (Permendagri) No.101/2014 yang diundangkan sejak 31 Desember 2014, memicu kekhawatiran para pengusaha truk khususnya yang belum berbadan hukum alias perorangan. Pasalnya, Permendagri No. 101/2014 khususnya Pasal 18 ayat 2, menegaskan bahwa kendaraan bermotor angkutan umum orang dan kendaraan bermotor angkutan umum barang yang dimiliki secara perorangan wajib diubah menjadi berbadan hukum Indonesia paling lama satu tahun sejak peraturan menteri ini diundangkan.

Sebelum terbitnya aturan tersebut beberapa tahun belakangan di Indonesia banyak sekali bermunculan jasa angkutan barang perorangan. Kondisi tersebut dipicu oleh tren bisnis angkutan yang sejak lima tahun belakangan sedang marak, ditambah kemudahan dalam membeli kendaraan atas nama pribadi untuk jasa angkutan. Bahkan di Jawa Tengah, jasa angkutan barang milik perorangan komposisinya lebih banyak ketimbang perusahaan angkutan barang yang sudah berbadan hukum.

Tentunya pemberlakuan Permendagri No. 101/2014 akan sangat berdampak pada perputaran bisnis pengusaha angkutan barang yang belum berbadan hukum. "Kita tahu bahwa peraturan ini mengharuskan setiap jasa angkutan barang harus berbadan hukum. Otomatis kami pemilik kendaraan bingung jika peraturan ini nantinya berjalan, kalau izin kami

dicabut karena kami belum berbadan hukum lantas investasi kami bagaimana?" keluh Gagan Kartika, pengusaha angkutan barang perorangan di Jakarta ini.

Senada dengan Gagan, Chandra Budiwan, pengusaha truk asal Semarang, juga punya kendala serupa menyoal pemberlakuan Permendagri No.101/2014. "Aturan kendaraan angkutan barang harus atas nama badan hukum, bagi saya itu merupakan hal yang tidak masuk akal. Kalau jasa angkutan barang perorangan itu dianggap merusak harga memang ada benarnya, tetapi ada sisi positifnya karena konsumen bisa lebih negosiasi soal tarif daripada perusahaan yang sudah berbadan hukum karena mereka sudah punya standar tarif untuk angkutannya," ujarnya.

Kondisi ini jika tidak segera ditata melalui regulasi yang jelas dikhawatirkan akan memicu persoalan lain. Oleh karena itu, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) menggagas terbentuknya Koptrindo (Koperasi Pengusaha Truk Indonesia) yang diresmikan pada 23 Oktober 2015, sebagai wadah bagi para pengusaha angkutan barang yang belum memiliki badan usaha atau berbadan hukum. Di wilayah Jakarta sebelumnya sudah terbentuk koperasi yang mewadahi kepentingan para pengusaha truk khususnya dari kalangan perorangan yang umumnya belum berbadan hukum, yaitu Kopaba (Koperasi Angkutan Barang).



Aptrindo menggagas terbentuknya Koptrindo (Koperasi Pengusaha Truk Indonesia) sebagai wadah bagi para pengusaha angkutan barang perorangan yang belum memiliki badan usaha atau berbadan hukum.

Khawatir Kepemilikan Kendaraan



Koptrindo akan menyediakan pool truk yang cukup luas dengan daya tampung sesuai kebutuhan anggota agar truk tidak terparkir sembarangan.

Sebagai lembaga berbadan hukum, Koptrindo memberlakukan aturan bagi setiap anggotanya sesuai AD-ART yang mereka miliki seperti membayar simpanan pokok, simpanan wajib, administrasi lainnya termasuk iuran untuk unit yang dimiliki anggota sebesar Rp 20 ribu per unit.

"Koptrindo bukan sekadar mengutip iuran dari anggota, tetapi bagaimana kami dapat memberikan manfaat buat anggota kami," tutur Fatchul Anas, Ketua Koptrindo DKI Jakarta.

Gagan yang memiliki armada empat truk trailer ini pun akhirnya memutuskan untuk bergabung dalam koperasi. "Makanya saya bergabung dalam Koptrindo daripada tidak bisa beroperasi lagi, mengingat unit kendaraan yang kami punya ini harganya cukup mahal, satu unit saja minimal bisa mencapai Rp 750 juta (termasuk trailer). Kalau izin kami dicabut pemerintah, lantas investasi kami bagaimana," kata Gagan.

Menanggapi pendapat Chandra Budiwan, yang menilai bahwa jasa angkutan barang yang belum berbadan hukum (perorangan) dapat lebih dinegoisiasi soal tarif angkutannya, Anas menyikapinya dengan positif. "Kenyataannya memang di lapangan kembali lagi kepada negosiasi masing-masing karena sifat dari patokan harga/tarif di bisnis angkutan barang itu tidak seperti di angkutan penumpang yang telah diatur oleh pemerintah. Kalau semua anggota itu menginduk kepada asosiasi yang notabene kepada koperasi untuk perusahaan perorangan, kami akan lebih

gampang mengatur soal tarif ini," jelas Anas.

Di samping itu, lanjut Anas, perusahaan angkutan barang biasanya melakukan perjanjian kerja sama secara *B to B (Business to Business)*, meski begitu Aprtrindo yang membawahi akan membuat patokan tarifnya. Beberapa kalangan memang masih menyangsikan peranan Koptrindo, lantaran keabsahan dokumen kendaraan milik anggota yang notabene belum berbadan hukum.

Di sisi lain, bagi Chandra, nama kepemilikan di kendaraanlah yang menjadi pertanyaan besarnya. "Kalau itu bisa atas nama perorangan dan untuk izin bisa menginduk di koperasi, itu tidak masalah. Tetapi kalau kepemilikan kendaraan harus atas nama koperasi itu yang saya khawatirkan akan menjadi masalah. Sekarang siapa yang mau kalau tidak ada transaksi apa-apa, lantas aset kita berpindah kepemilikan menjadi milik koperasi karena surat kendaraan atas nama koperasi," katanya.

Ia menambahkan, Dinas Perhubungan di Jawa Tengah memang mengharuskan surat kendaraan atas nama koperasi. Chandra khawatir kalau koperasi nantinya bangkrut, aset kendaraan milik anggota yang belum berbadan hukum juga bisa ditarik kalau koperasi sedang dalam sengketa, karena dokumen kendaraan itu atas nama koperasi bukan atas nama pribadi. Meski pihak Koptrindo Jakarta pernah menyatakan kalau surat kendaraan bisa dibuat atas nama perorangan, namun bagi Chandra hal tersebut masih dianggapnya sebatas wacana. "Apakah ada contoh riil pada tahun 2016 ini? Kalau belum ada bukti, jadi bagi saya itu masih perkiraan saja," katanya.

Berbeda lagi dengan Gagan, dirinya masuk menjadi anggota



Chandra Budiwan
Ketua Aprtrindo DPD Jawa Tengah



Gagan Gartika
Pengusaha Angkutan Barang

Koptrindo lantaran demi pengurusan izin dan dokumen pendukung lainnya agar lebih lancar. Menurutnya, pengusaha perorangan ini tidak punya badan hukum, otomatis tidak dapat beroperasi di pelabuhan. "Padahal kendaraan kami fungsinya lebih banyak di pelabuhan saat bongkar-muat, termasuk untuk pengiriman ke pelabuhan. Saya tidak mau nanti distop tidak bisa masuk pelabuhan karena tidak punya izin operasi," paparnya.

Gagan juga banyak mendapatkan keuntungan dengan keikutsertaannya di Koptrindo. Seperti selalu mendapat informasi aturan terbaru dari pemerintah soal jasa angkutan barang ini, kemudian soal pengadaan suku cadang yang menurutnya pihak koperasi akan memudahkan dalam mendapatkan suku cadang truk seperti ban ketika melakukan perawatan kendaraan. "Karena setiap tiga bulan sekali biasanya harus ganti atau vulkanisir. Ban itu harga satuannya juga fluktuatif, nah koperasi bisa memfasilitasi kebutuhan kami akan ban dengan mengatur harganya agar lebih pas bagi anggota," tambahnya.

Soal perawatan kendaraan dinilai sebagai hal yang sangat mendesak sifatnya. Anas juga mengatakan bahwa Koptrindo mendukung program pemerintah dalam menjaga



Sejumlah truk parkir sembarangan dibawah jalan tol

keamanan dan kelancaran lalu lintas. Seperti melakukan pembinaan baik ke pihak perusahaan yang sudah berbadan hukum maupun perusahaan perorangan. "Kami bikin standarisasi kendaraan yang layak jalan seperti apa. Bukan artinya kami mau mematikan mereka, tetapi mereka diajak bicara supaya kendaraannya bisa tetap laik jalan. Sebab kalau kendaraan bermasalah di jalan seperti mogok di jalan tol misalnya, otomatis ini akan mengganggu kelancaran distribusi maupun transportasi secara umum," ujarnya.

Koptrindo Siap Sediakan Garasi

Selain Permendagri No.101/2014 juga terdapat aturan yang turut memberi kendala, yakni Surat Izin Perusahaan Angkutan (SIPA) dengan beberapa aturan baru. Dalam SIPA ini terdapat dua poin tambahan sebagai syarat mutlak dikeluarkannya izin usaha angkutan barang tersebut, yaitu Undang-Undang Gangguan dan Surat Keterangan Domisili *Pool* (SKDP). Permasalahan timbul lantaran keharusan bagi tiap pengusaha angkutan barang, baik yang sudah berbadan hukum maupun perorangan, untuk mempunyai fasilitas garasi (*pool*) sendiri.

Terkait hal ini, Fatchul Anas mencoba menawarkan solusi khususnya bagi pengusaha angkutan barang perorangan. Secara administrasi Koptrindo juga memiliki *pool* yang mengacu pada SIPA tadi, namun bagi

anggota koperasi tidak wajib parkir di *pool* Koptrindo. "Bisa dibayangkan kalau jumlah anggota Koptrindo nantinya ada 1.000 unit, mana mungkin muat *pool* yang terbatas itu untuk menampung semuanya. Artinya di sini, armada milik anggota dapat diparkir di garasi mereka sendiri tapi secara administrasi (SIPA) *pool*-nya di Koptrindo," kata Anas.

Menurut Anas, kepemilikan *pool* memang sudah menjadi suatu kewajiban secara administrasi, namun dalam praktiknya sudah tidak ada lagi pantauan dari regulator yang membuat aturan itu sendiri, khususnya menyangkut kapasitas tampung untuk memarkir truk. Koptrindo saat ini juga sedang menjajaki kemungkinan kerja sama dengan koperasi lain seperti koperasi KBN dan koperasi Kobakmar AL yang memiliki lahan di daerah

Marunda yang saat ini masih berupa tambak. Anas menambahkan bahwa pihaknya berencana akan meminjamnya untuk dijadikan *pool*. "Itu luasnya cukup untuk menampung armada truk dalam jumlah banyak, mungkin bisa ribuan unit tertampung di situ. Jadi tidak ada lagi anggota-anggota kami yang parkir truknya di pinggir jalan lagi," jelas Anas.

Dalam hal pengurusan dokumen kendaraan seperti memperpanjang STNK, Koptrindo juga berjanji akan memfasilitasi anggotanya yang pengusaha jasa angkutan perorangan karena mereka tidak memiliki izin beroperasi (SIPA). Ketika anggota Koptrindo hendak memperpanjang STNK yang harus dilengkapi SIPA, anggota yang bersangkutan akan dibantu syarat administrasinya dengan menggunakan SIPA milik koperasi.



SCANIA

PROMO

PAKET ANGSURAN

Rp 19 juta-an

/bulan



7 Keuntungan

Membeli SCANIA P310LA 6x4:

1. Program khusus kerjasama dengan *leasing* dengan menyediakan **angsuran yang lebih MURAH**
2. Juga terdapat **paket perawatan menarik dan berkualitas** dengan biaya yang terjangkau
3. **HEMAT** bahan bakar dengan rasio **1 liter untuk 3 km***
4. Dengan torsi yang kuat, pelanggan tercapai
5. **Standard Warranty:** 1 tahun **tanpa batas kilometer**
6. **Extended Powertrain Warranty 1 tahun****
7. Mendapatkan **jaminan product support yang HANDAL: UT Guaranteed Product Support**
 - Akses pembelian suku cadang yang cepat melalui www.klikUT.com
 - Akses *support* langsung melalui **UT Call di 1-500-072**

*untuk pengoperasian sesuai dengan standard pabrik

**dengan Preventive Maintenance Package (PMP)



UNITED TRACTORS

PT UNITED TRACTORS Tbk
Jl. Raya Bekasi Km. 22, Cakung, Jakarta 13910

www.unitedtractors.com





Aturan Baru SIPA Dikeluhkan

Teks : Abdul Wachid & Anton Sulistyo
Foto: Pebri Santoso

Surat Izin Perusahaan Angkutan (SIPA) menjadi polemik bagi pelaku bisnis di sektor jasa angkutan barang. Pasalnya, di beberapa daerah proses penerbitan SIPA ini mewajibkan bagi setiap perusahaan angkutan barang untuk memenuhi dua poin tambahan, yang sebelumnya tidak diwajibkan dalam pengurusan pembuatan SIPA. Yaitu Surat Keterangan Domisili *Pool* (SKDP) serta Undang-undang Gangguan. Dua poin tambahan tadi memang cukup memberatkan di kalangan pengusaha truk angkutan barang.

"Sebelum diterbitkannya syarat pembuatan SIPA yang baru ini memang belum ada ketentuan yang mewajibkan punya *pool*, sementara syarat kepemilikan unit minimal lima unit memang sudah ada sejak dulu," ujar Mustadjab Susilo Basuki, Ketua DPD Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) DKI Jakarta. Kondisi yang memberatkan bagi pengusaha truk soal kepemilikan garasi atau *pool* ini, menurutnya, lantaran di lapangan banyak dihadapkan pada berbagai kendala. Mulai dari lahan yang masih berstatus tanah garapan dan belum disertifikasi, atau tanah tersebut diperuntukkan untuk disewa saja. Kendala tersebut yang sebenarnya mengganggu proses pembuatan SIPA.

Sejatinya para pengusaha angkutan truk barang ini sudah paham tentang SIPA, seperti keharusan memiliki *pool*. "Provinsi Banten memang mewajibkan tiap pengusaha truk angkutan barang harus punya *pool* dan tidak bisa menumpang, karena poin ini memang keharusan dalam SIPA. Selain itu, di wilayah Banten juga ada perda yang melarang parkir sembarangan," kata Syaiful Bahri, Ketua DPD Aprindo Provinsi Banten. Ia mengakui jika ketentuan dalam SIPA menyoal kepemilikan *pool* memang belum dikeluhkan oleh anggota Aprindo wilayah Banten. Hanya sebagian anggota yang mengeluhkan soal ini (SKDP), terutama dari pengusaha truk yang punya armada kurang dari lima unit dan belum memiliki SIPA.



Syaiful Bahri
Ketua DPD Aprindo Provinsi Banten

Bagi Mustadjab, sebenarnya untuk pengurusan SIPA ini tidak perlu dijadikan momok menakutkan, terutama bagi pengusaha angkutan truk perorangan. Mereka dapat bergabung dalam wadah atau lembaga yang sudah berbadan hukum, seperti koperasi. Aprindo membentuk wadah yang dapat dijadikan payung hukum bagi pengusaha jasa truk angkutan perorangan, yaitu Koperasi Pengusaha Truk Indonesia (Koptrindo). "Bagi perusahaan angkutan barang yang sudah berbadan hukum langsung diarahkan ke Aprindo, sementara yang masih perorangan akan diarahkan ke Koptrindo," tambahnya.

Tumpah Tindih Regulasi

Permasalahan lain muncul dengan diwajibkannya tiap pengusaha truk angkutan barang untuk memiliki SIPA. Menurut Yonathan Himawan Hendarto selaku Ketua DPD Aprindo Jawa Timur, SIPA ini sedikit tumpang-tindih dengan SIUJPT (Surat Izin Usaha Jasa Pengurusan Transportasi). "Perusahaan transportasi ini kan harus punya SIUJPT, sekarang ada lagi keharusan untuk bikin SIPA. Ini yang agak rancu, tetapi kami coba ikuti saja aturan yang dibuat pemerintah," ujar Yonathan.



Dalam aturan baru SIPA mewajibkan truk memiliki pool dan tidak dibenarkan parkir sembarangan.



Sumarsono
Kabid Angkutan Jalan
Dishub LLAJ Provinsi Jatim

Ia menambahkan, idealnya jika sudah mengantongi SIUJPT tidak perlu lagi memiliki SIPA. Sebab selain terkesan tumpang-tindih, biaya pengurusannya juga tidak sedikit. Di wilayah Jawa Timur, SIPA untuk perseroan terbatas (PT) itu biayanya sekitar Rp 4 jutaan, sementara SIPA per nomor polisi (nopol)

sekitar Rp 300 ribuan. "Prosedurnya juga berbeda kalau domisilinya berbeda. Di Surabaya saya harus bikin SIPA untuk PT, sedangkan di Sidoarjo saya harus urus SIPA PT dan SIPA nopol," jelas Yonathan.

Kepala Bidang Angkutan Jalan, Dinas Perhubungan dan Lalu Lintas Angkutan Jalan Provinsi Jawa Timur, Sumarsono, juga mengamini konsep pemikiran Yonathan tadi. "Bagi perusahaan yang memiliki SIUJPT sebenarnya tidak perlu lagi bikin (SIPA). Tetapi fakta di lapangan memang sering terjadi sopir dari luar Jawa Timur yang mau bongkar-muat malah ditanyai SIPA. Akhirnya mereka berbondong-bondong minta ke sini. Kami tidak mau kasih dan seharusnya tidak ke sini, karena

aturan itu seharusnya tidak ada," urai Sumarsono.

Sumarsono juga mengakui jika para sopir dari luar Jawa Timur kerap dipersulit oleh oknum tertentu saat bongkat-muat dengan dalih minta SIPA dari wilayah bersangkutan. Berdasarkan aturan yang ada SIPA hanya berlaku per PT (perusahaan), tidak mungkin perusahaan mereka mengurus semua dengan biaya tambahan lagi.

Sementara untuk wilayah Banten juga terjadi hal yang sama. "Di lapangan memang ada semacam izin bongkar-muat barang, tetapi setahu saya jika sudah diterbitkan SIPA, misalnya diterbitkan di Banten, SIPA itu bisa berlaku di semua daerah. Sebab kalau di setiap daerah punya

izin sendiri, mau berapa kali kami harus mengurus izin?" kata Syaiful.

Di sisi lain, menurut Yonathan, diakui banyak benefit yang merasa diuntungkan dengan kepemilikan SIPA ini. Sebab terbitnya Permendagri No. 101/2014 mensyaratkan perusahaan memiliki SIPA agar bisa mendapatkan diskon yang cukup besar untuk pengurusan pajak kendaraannya. Potongan biaya yang didapat lebih dari 40% per kendaraan. "Di samping itu, beban yang harus ditanggung semisal perusahaan besar yang memiliki 100 armada dengan kondisi pajak kendaraannya sudah habis masa berlakunya, bisa teringankan hingga Rp 400 juta untuk seluruh armada," tutupnya.



Truk parkir dilahan pembangunan jalan layang Tanjung Priok.

TRUCKMAGZ

WE ARE MOVING

TO OUR NEW OFFICE



STARTING JANUARY 18TH, 2016

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5
Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Telepon 031-85581699



Teks: Abdul Wachid | Foto: Pebri Santoso

MENCERMATI DUA SYARAT SIPA

Berdasarkan pengamatan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo), kebijakan baru Surat Izin Perusahaan Angkutan (SIPA) yang mensyaratkan dua poin baru, yakni Surat Keterangan Domisili Pool (SKDP) dan Undang-undang Gangguan kendalanya masih ditemukan di DKI Jakarta. Terdapat sekitar 75% perusahaan angkutan barang yang belum memiliki aset pool, sisanya merupakan perusahaan besar dengan luas kepemilikan pool mulai 5.000 meter persegi hingga 100 hektare.

Bagi perusahaan yang belum memiliki pool, mereka biasanya menyewa dengan harga sewa sekitar Rp 350 ribu sampai Rp 1 juta per unit per bulan. Harga tergantung lokasi dan akses jalan. Menurut Mustadjab Susilo Basuki, Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta, saat ini kondisi pengusaha truk di Jakarta mengalami kesulitan dalam proses perizinan SKDP. Walaupun dalam ketentuannya pengadaan pool tidak harus dalam berstatus hak milik dan bisa berstatus sewa, namun pengusaha kesulitan memperoleh legalitas tanah yang ditempati. Hal ini kerap terjadi, sebab beberapa pool

yang ditempati pengusaha truk sering bermasalah dalam hal kepemilikan.

"Kendalanya beberapa pool yang disewa pengusaha truk berstatus sengketa sehingga mereka kesulitan memperoleh Surat Keterangan Domisili Pool (SKDP). Aprindo DKI Jakarta berencana melakukan audiensi dengan Dinas Perhubungan DKI Jakarta guna membahas kebijakan tersebut. Nantinya dalam pertemuan itu Aprindo DKI Jakarta akan mengusulkan ke Dishub DKI Jakarta agar dibuatkan kawasan pool khusus guna menampung armada," jelas Mustadjab.

Ia memberi gambaran, andai wacana itu bisa direalisasikan akan banyak perusahaan truk berminat untuk membeli. Bagi asosiasi, tidak semua pengusaha tidak punya uang untuk membeli pool sendiri, tetapi tanah yang ada sekarang berpotensi sengketa. Jika pemerintah daerah memfasilitasi tentu ada jaminan bahwa tanah yang digunakan adalah legal. Meski demikian, harga tanah di kawasan pelabuhan dan sekitarnya saat ini memang sudah melambung tinggi, seperti di kawasan Marunda telah mencapai Rp 5 juta per meter persegi.



Salah satu pool truk di kawasan Clincing, Jakarta Utara yang disewakan dan dapat menampung kurang lebih 20 unit kendaraan.

“Dalam aturan SIPA, pengusaha truk diharuskan memiliki pool minimal 6.000 meter per segi, artinya pengusaha truk butuh dana sekitar Rp 30 miliar untuk pengadaan lahannya. Aprindo DKI Jakarta pada prinsipnya menyetujui aturan baru SIPA, tetapi kami meminta pemerintah untuk memberi jeda waktu lima tahun untuk penyesuaian,” tambahnya. Jumlah lahan yang bisa ditempati untuk pool, kata Mustadjab, di Jakarta masih cukup banyak. Selain itu, lahan di luar Jakarta di kawasan kota satelit seperti Tangerang, Karawang, Bekasi dan Cikarang juga cukup banyak. Tetapi, akses jalan dan fasilitas penunjang tanah-tanah yang bisa digunakan pool di kawasan kota satelit kurang memadai, misalnya listrik dan air.

Sementara itu, syarat lainnya yang memberatkan ialah Undang-undang Gangguan. Aturan ini merupakan keharusan perusahaan truk untuk memperoleh izin dari warga setempat pool terkait aktivitas keluar-masuk kendaraan. Namun, Undang-undang Gangguan dinilai menjadi syarat yang kurang realistis karena sebagian besar pool yang ada saat ini, terbilang jauh jaraknya dengan permukiman warga.

“Tidak mungkin kami meminta izin ke warga yang jaraknya satu kilometer dari pool yang kami tempati. Rata-rata area pool yang ditempati pengusaha merupakan kawasan depo kontainer, apakah izinnnya harus ke perusahaan depo tersebut,” kata Gemilang Tarigan, Ketua Aprindo. Agar memudahkan perusahaan angkutan barang memiliki SIPA, Gemilang Tarigan menyarankan khusus SKDP tidak perlu dengan pengurusan Undang-undang Gangguan. Cukup dengan surat pernyataan bahwa perusahaan truk memiliki tempat untuk memarkir kendaraannya.



Mustadjab Susilo Basuki
Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta



Teks: Abdul Wachid | Foto: Pebri Santoso

Perlu Standar Perizinan yang Sama di tiap Daerah

Tahun 2015 menyisakan banyak tantangan bagi pengusaha truk, pelemahan ekonomi yang terjadi turut dirasakan pengusaha angkutan barang. Tak hanya itu tahun 2015 menjadi periode bermunculannya kebijakan-kebijakan terkait angkutan barang yang dinilai sepihak dan merugikan. Dimulai dengan terbitnya Permendagri No. 101/2014 yang juga menyebut keharusan perusahaan angkutan barang berbadan hukum. Selanjutnya, terbitnya Surat Edaran Menteri Perhubungan No. 48 Tahun 2015 berisi larangan operasional truk melewati jalan nasional baik tol maupun non-tol pada 30 Desember 2015 hingga 3 Januari 2016 lalu.

Di tingkat daerah, di Jakarta sebelumnya juga telah terbit Peraturan Daerah Jakarta Nomor 5 Tahun 2014 tentang pelarangan kendaraan truk yang berusia di atas 10 dilarang melintas jalan di Ibu Kota. Selain itu, di daerah kerancuan terjadi dengan munculnya persyaratan baru perpanjangan Surat Izin Perusahaan Angkutan (SIPA). Bisnis angkutan barang dinilai menjadi sektor bisnis yang kurang diperhatikan oleh pemerintah dan terkesan dibiarkan begitu saja.



Bisnis angkutan barang dinilai menjadi sektor bisnis yang kurang diperhatikan oleh pemerintah dan terkesan dibiarkan begitu saja.



“

“Dengan berlakunya otonomi daerah, kewenangan perizinan sekarang ini sudah diserahkan pada pemerintah daerah. Kecuali untuk angkutan barang umum perizinannya masih ditangani pemda, angkutan barang bermuatan khusus saja perizinannya di bawah pemerintah pusat,” jelas Gemilang Tarigan, Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo).

“Dengan berlakunya otonomi daerah, kewenangan perizinan sekarang ini sudah diserahkan pada pemerintah daerah. Kecuali untuk angkutan barang umum perizinannya masih ditangani pemda, angkutan barang bermuatan khusus saja perizinannya di bawah pemerintah pusat,” jelas Gemilang Tarigan, Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo). Persoalannya saat ini, sejak terbitnya Permendagri No. 101/2014 dengan fasilitas keringanan pajak kendaraannya terjadi kerancuan di tingkat

daerah. Sebelum terbitnya Permendagri No. 101/2014 telah banyak pengusaha angkutan barang yang berplat kuning meskipun belum berbadan hukum. Padahal keringanan pajak kendaraan yang diberikan berlaku bagi perusahaan angkutan barang berbadan hukum saja. Konsekuensinya bagi pengusaha perorangan melakukan perpanjangan pajak kendaraan akan dikenakan biaya normal dan plat kendaraannya akan dikembalikan jadi plat hitam.

Dampak dari kebijakan itu juga mengubah tatanan proses pengajuan kendaraan berplat kuning. Kini Dinas Perhubungan di daerah tidak diperbolehkan memberi rekomendasi ke pihak Kepolisian kendaraan berplat kuning jika perusahaan tersebut belum berbadan hukum. Hal ini menjadi polemik hingga saat ini, sebab pengusaha masih harus melakukan perizinan ke PTSP (Pelayanan Terpadu Satu Pintu).

"PTSP cara kerjanya seperti kacamata kuda, semua izin baru akan dikeluarkan kalau semua syarat sudah terpenuhi. Sekarang perizinan tidak boleh dikeluarkan oleh dinas atau lembaga yang membawahi bidang itu, tetapi harus melalui PTSP. Terkesan rumit, faktanya memang demikian banyak simpul-simpul perizinan yang harus diverifikasi. Kuncinya sekarang berada di PTSP, mereka tidak dapat mengeluarkan izin tanpa rekomendasi dari Dinas Perhubungan daerah," ujar Tarigan.

Peraturan daerah lain yang turut menghambat perusahaan *trucking* adanya keharusan memiliki surat Izin Bongkar Muat (IBM) yang berlaku di Bekasi. Menurut Tarigan, adanya IBM di Bekasi merupakan kebijakan yang keliru karena secara peruntukkan itu salah sasaran. IBM harusnya ada untuk kawasan tertentu saja, seperti pelabuhan kawasan depo petikemas atau pergudangan dan mereka yang biasa memiliki izin tersebut.

"Ada kemungkinan selain faktor otonomi daerah, kebijakan yang berbeda itu sengaja diciptakan sebagai pendapatan tambahan kas daerah. Misalnya, kebijakan terkait kendaraan kelas jalan, masing-masing daerah memiliki aturan sendiri. Semestinya pemerintah pusat segera ikut campur dalam masalah ini dengan menetapkan jalur distribusi logistik nasional. Perbedaannya aturan pada tiap daerah membuat pengusaha *trucking* sulit melakukan estimasi biaya sehingga seringkali muncul biaya-biaya yang di luar prediksi," tambahnya.

Sebagai jalan keluar, Tarigan menyarankan Ditjen Perhubungan Darat sebagai lembaga yang paling tinggi membuat standar perizinan yang sama untuk semua daerah. Karena secara prosedurnya, Dinas Perhubungan di daerah tunduk terhadap Peraturan Daerah (perda), dan perda sendiri diterbitkan pasti mengacu pada aturan di atasnya seperti undang-undang.



CUKUP BAYAR DP, ANGSURAN BAGAI 0 RUPIAH*

Hari gini pilih angkutan yang serba PAS buat usaha Anda.

*Lebih hemat biaya BBM dan servis dibanding pickup non diesel hingga setara biaya angsuran per bulan.



**DIESEL
700 CC**

ACE EX 2
Diesel Pickup



SUPERACE
Diesel Pickup
DIESEL 1400 cc



**TATA
XENONRX
PICKUP**
DIESEL 3000 cc



LPT 913



**PRIMA
4028**

TATA Motors memperkenalkan rangkaian kendaraan komersial di Indonesia. Sebagai produsen truk terbesar ke-4 di dunia, kami memiliki 8 juta kendaraan yang tersebar di lebih dari 125 negara di seluruh dunia. Kini Anda memiliki partner yang tepat untuk mempercepat pertumbuhan bisnis Anda. Kunjungi dealer TATA Motors terdekat di kota Anda.

PT TATA Motors Indonesia, Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8 - Suite 801A,
Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V - TA Pondok Pinang, Jakarta Selatan 12310
Tel. +62-21-2932 8041/43, Fax. +62-21-2932 8042.

www.tatamotors.co.id | Toll free: 0-800-1-828200 | info@tatamotors.co.id



PLAY STRONG



MANAJEMEN TRANSPORTASI TRUK ANGKUTAN BARANG

(Bagian 2)

R. BUDI SETIAWAN, M.M., CISCIP.

Kepala Divisi Pendidikan dan Pelatihan
Supply Chain Indonesia

Berdasarkan pada tujuh hal penting yang perlu diperhatikan sebelum membahas manajemen transportasi truk angkutan barang yang terdiri dari peraturan, ekonomi, lingkungan, teknologi, SDM, infrastruktur, dan persaingan. Pembahasan tentang peraturan perlu menjadi pertimbangan awal dan khusus karena peraturan menjadi sebuah persyaratan yang tidak boleh dilanggar pada saat kita menjalankan sebuah perusahaan.

Dalam melaksanakan manajemen transportasi truk angkutan barang, perusahaan seharusnya menerapkan fungsi manajemen dengan baik sesuai dengan kebutuhannya. Ada dua fungsi manajemen yang sering dipakai dan menjadi dasar untuk menjalankan operasional perusahaan dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan, yaitu POAC (Planning-Perencanaan, Organizing-Pengorganisasian, Actuating-Penggerakan & Controlling-Pengendalian) dan PODC (Planning-Perencanaan, Organizing-Pengorganisasian, Directing-Pengarahan & Controlling-Pengendalian).

Pada pembahasan tentang manajemen transportasi truk angkutan barang ini, penerapan fungsi manajemen yang akan dibahas adalah PODC. Pemilihan tersebut didasarkan pada setiap pimpinan di perusahaan truk harus bisa mengarahkan pekerjaan bagi setiap orang yang menjadi bawahannya bukan hanya untuk

menggerakkan bawahannya. Dengan pembahasan ini diharapkan para pengusaha truk angkutan barang dapat meminta para pimpinan dari setiap bagian atau para manajer untuk menguasai fungsi manajemen agar hasil yang diperoleh dalam pelaksanaan pekerjaannya dapat diperoleh secara maksimal.

PLANNING - PERENCANAAN

Banyak perusahaan yang menjalankan perusahaannya tanpa rencana, hal ini bisa ditunjukkan dengan pertanyaan, Apa yang akan dilakukan pada minggu depan? Bahkan ada perusahaan yang pimpinan atau manajernya tidak mengetahui besok akan mengerjakan apa. Perencanaan kegiatan perlu dibuat untuk kurun waktu tertentu dan paling cepat adalah untuk jangka waktu mingguan, sehingga dapat diketahui kegiatan apa yang akan dilakukan selama satu minggu ke depan dan apa yang dibutuhkan agar kegiatan selama satu minggu yang telah direncanakan dapat berjalan dengan lancar, tepat waktu, dan hasilnya sesuai dengan target yang ditetapkan.

Dalam membuat perencanaan tersebut perlu dilakukan analisa dan mempertimbangkan tujuh hal penting tersebut, yaitu peraturan, ekonomi, lingkungan, teknologi, SDM, infrastruktur, dan persaingan, karena tujuh hal tersebut, dapat memengaruhi perencanaan yang akan disusun dan kegiatan yang akan dilakukan. Secara garis besar dalam perencanaan ada lima tahap yang harus dilalui dalam proses perencanaan adalah sebagai berikut.

■ Menetapkan tujuan kegiatan

Tujuan kegiatan yang akan direncanakan harus jelas agar semua orang yang akan terlibat di dalamnya dapat mengetahui apa yang akan dicapai dari kegiatan tersebut.

■ Menentukan kegiatan untuk mencapai tujuan

Berdasarkan pada tujuan yang telah ditetapkan maka ditentukan kegiatan apa saja yang perlu dilakukan agar tujuan tersebut dapat tercapai. Kegiatan tersebut haruslah mencerminkan dari awal sampai akhir untuk mencapai tujuan tersebut dan evaluasi terhadap tujuan tersebut.

■ **Menentukan waktu kegiatan**

Waktu kegiatan harus ditentukan untuk mengetahui kapan kegiatan tersebut harus dimulai dan kapan kegiatan tersebut harus diselesaikan dikerjakan. Waktu kegiatan merupakan proses yang terjadi selama kegiatan berlangsung dari awal sampai berakhirnya kegiatan.

■ **Menentukan PIC (Person in Charge)**

PIC merupakan orang yang akan bertanggung jawab terhadap setiap kegiatan yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

■ **Menentukan biaya yang dibutuhkan**

Untuk penentuan biaya, tidak semua kegiatan yang direncanakan membutuhkan biaya, sehingga jika terdapat kegiatan yang tidak membutuhkan biaya maka biaya tersebut tidak perlu dimunculkan. Tujuan dari penentuan biaya tersebut adalah agar kebutuhan akan biaya tidak diminta secara mendadak termasuk pemenuhannya. Dengan perencanaan biaya tentunya akan lebih mudah untuk menyiapkan biaya tersebut agar kegiatan tersebut berjalan dengan lancar tanpa hambatan karena permasalahan biaya.

Dalam menyusun rencana tersebut dengan mempertimbangkan tujuh hal tersebut, dengan melakukan analisa terhadap setiap kegiatan akan diketahui hambatan, kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari perusahaan berdasarkan pada kondisi saat ini dari perusahaan. Dari hasil analisa tersebut dapat dimungkinkan untuk membuat alternatif kegiatan jika kegiatan yang telah ditentukan tidak dapat dilaksanakan atau target waktu yang telah ditentukan tidak dapat dicapai. Di samping itu dapat direncanakan juga dukungan apa yang perlu diberikan oleh pimpinan atau pemilik perusahaan agar kegiatan bisa berjalan lancar, tepat waktu, dan tujuan dapat tercapai dengan baik.

Gambaran tentang bentuk perencanaan dapat terlihat seperti berikut ini.

TUJUAN:

No.	Kegiatan	PIC	Bulan				Anggaran Biaya	Keterangan
			Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4		

Manfaat dari adanya perencanaan bagi perusahaan antara lain adalah:

Meminimalisir terjadinya permasalahan.

Menjadi pedoman bagi setiap orang yang ada dalam perusahaan untuk mencapai tujuan dengan langkah yang sama.

Menjadi alat kontrol atau alat pengawasan.

Dalam perusahaan perencanaan dapat dibuat secara garis besar untuk pedoman kerja perusahaan dan dapat diterjemahkan dalam perencanaan dari bagian organisasi perusahaan.

Berikut ini disampaikan dua contoh untuk menyusun perencanaan dengan beberapa pertanyaan yang nantinya akan menjadi dasar untuk menentukan kegiatan apa yang akan dilakukan, berapa waktu yang dibutuhkan.

01 Tujuannya adalah "Mendapatkan order angkutan barang dari 5 pelanggan di kawasan industri X".

Hal-hal yang perlu direncanakan dalam mencari pelanggan untuk order antara lain adalah:

- a. Siapa target pelanggan perusahaan?
Target pelanggan perusahaan perlu diidentifikasi dan direncanakan agar kebutuhan pelanggan sesuai dengan layanan yang dimiliki dan kemampuan perusahaan memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan mempertimbangkan:
 1. Jenis kendaraan yang dimiliki
 2. Jumlah kendaraan dan pengemudi yang dimiliki
 3. Barang yang dimiliki calon pelanggan
 4. Lokasi calon pelanggan
- b. Berapa calon pelanggan yang akan menjadi target?
- c. Apa yang perlu disiapkan untuk bertemu dengan calon pelanggan?
- d. Siapa yang akan mencari.

02 Tujuannya adalah "Mengerjakan order angkutan barang dari pelanggan dengan tepat waktu"

- a. Ke mana tujuannya?
- b. Apa barang yang diangkut?
- c. Berapa jumlah barang yang diangkut?
- d. Berapa lama waktu perjalanannya?
- e. Berapa kali angkut untuk menyelesaikan jumlah barang yang diangkut?
- f. Berapa jumlah truk yang akan digunakan?
- g. Apa jenis truk yang akan digunakan?
- h. Siapa pengemudinya?
- i. Berapa pengemudi yang dibutuhkan?

Ada beberapa persyaratan perencanaan yang baik, antara lain adalah:

1. Mempunyai tujuan yang jelas.
2. Realistis dan tidak terlalu sulit dalam menjalankannya.
3. Fleksibel, bisa berubah mengikuti perkembangan yang terjadi.
4. Dapat diukur dari sisi waktu atau hasil.
5. Jelas, baik kegiatan maupun yang melaksanakan kegiatan tersebut.
6. Mudah untuk kontrol dan pengawasan.

ORGANIZING - PERENCANAAN

Organizing adalah suatu kegiatan pengaturan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan untuk bisa melaksanakan rencana yang sudah ditetapkan dan mencapai tujuan utama perusahaan. Dengan kata lain *organizing* merupakan suatu proses mengatur semua orang yang ada dalam organisasi perusahaan dengan didukung oleh alat yang sesuai untuk menjalankan tugas, tanggung jawab, dan wewenang sesuai dengan posisi atau jabatan yang dimiliki, dengan sedemikian rupa, sehingga memunculkan satu kesatuan yang bisa digerakkan dalam mencapai tujuan.

Organizing dapat membuat pimpinan dengan mudah untuk melaksanakan pengawasan serta penentuan personil yang diperlukan untuk menjalankan tugas yang sudah dibagi-bagi. Pengorganisasian bisa dijalankan dengan menentukan pekerjaan apa yang harus dilaksanakan, siapa yang menjalankannya, bagaimana tugasnya, siapa yang harus bertanggung jawab terhadap tugas tersebut, kepada siapa harus mempertanggungjawabkan pekerjaannya. Kunci dari fungsi manajemen *organizing* adalah adanya:

1. Struktur organisasi yang jelas.
2. *Job description* (uraian pekerjaan) dari setiap formasi yang ada dalam organisasi.
3. *System Operating Procedure (SOP)* yang mengatur kerja dan hubungan antar-bagian dalam organisasi.
4. Instruksi Kerja (IK) yang merupakan detail urutan pelaksanaan pekerjaannya.

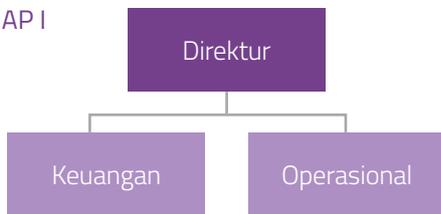
Banyak perusahaan yang tidak memiliki struktur organisasi yang jelas, tidak ada job description, tidak ada SOP, tidak ada IK akan tetapi perusahaan bisa berjalan dan bisa bertahan. Mengapa demikian? Semua karena kekuatan dari para pimpinan perusahaan atau pemilik perusahaan menjalankan pekerjaannya berdasarkan pada apa yang diketahuinya yang kemudian ditetapkan menjadi kebiasaan yang terus-menerus dilaksanakan dan selalu melekat pada pekerjaannya. Di samping itu, karena perusahaan

tersebut masih belum begitu besar sehingga pimpinan perusahaan atau pemilik perusahaan dapat mengontrol dan melakukan pengawasan dengan mudah.

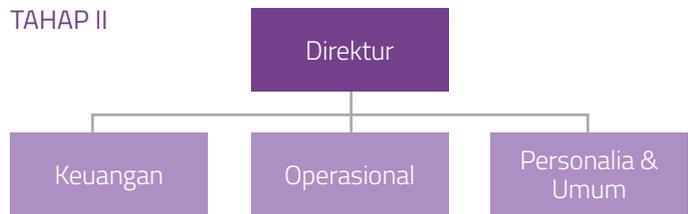
Bagaimana jika para pemimpinnya tidak kuat atau pemilik perusahaan tidak kuat dalam melakukan kontrol dan pengawasan? Jawabannya jelas, perusahaan tidak akan bertahan. Mengapa pemimpin atau pemilik tidak kuat dalam melakukan kontrol atau pengawasan? Salah satunya diakibatkan karena scope kontrol

dan pengawasan yang semakin luas akibat besarnya perusahaan. Jadi perusahaan yang sebelumnya bisa mempekerjakan karyawannya dengan multi-pekerjaan dengan scope yang makin luas hal tersebut tidak dapat dilakukan. Di sinilah struktur organisasi, job description, SOP, dan IK menjadi dibutuhkan. Berikut ini dapat digambarkan tahapan struktur organisasi perusahaan transportasi truk angkutan barang dari mulai perusahaan kecil sampai tahapan perusahaan tersebut menjadi besar.

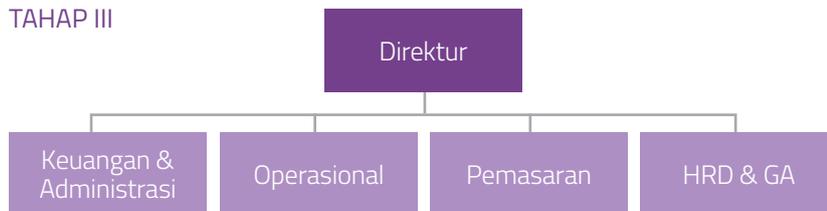
TAHAP I



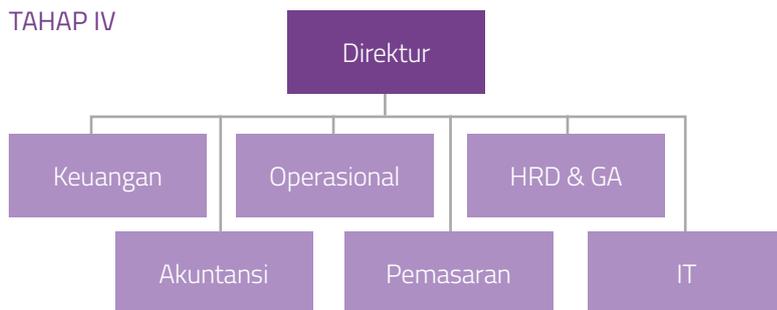
TAHAP II



TAHAP III



TAHAP IV



Dari gambar struktur organisasi tersebut, formasi yang ada akan semakin bertambah dan semakin banyak dengan semakin luasnya pekerjaan yang harus ditangani dan semakin besarnya perusahaan. Formasi tersebut tergantung pada kebutuhan perusahaan untuk mengorganisasikan pekerjaan agar lebih mudah tetapi dapat dikontrol dan diawasi dengan baik serta tujuan dapat tercapai. Dalam perusahaan transportasi truk angkutan barang yang tidak memprioritaskan kebutuhan IT dan lebih mementingkan atau mendahulukan workshop maka formasi IT bisa diganti dengan formasi workshop.

DIRECTING - PENGARAHAN

Directing atau pengarahan adalah kegiatan yang dilakukan oleh para pemimpin untuk mengarahkan dan memberikan penjelasan kepada personilnya tentang pekerjaan yang harus dilakukan. Pemimpin berdasarkan pengontrolan dan pengawasannya akan mengarahkan kembali atau memberikan pengarahan kepada personilnya apabila terdapat personil yang dimungkinkan akan menyimpang dari rencana yang telah ditetapkan dalam menjalankan pekerjaannya. Ada beberapa aktivitas dapat dikategorikan sebagai fungsi pengarahan, antara lain adalah:

1. Mengimplementasikan suatu proses kepemimpinan, pembimbingan, pelatihan, dan memberikan motivasi kepada personil supaya bisa bekerja dengan efektif serta efisien dalam mencapai tujuan yang ditetapkan.
2. Memberi tugas serta penjelasan secara rutin tentang pekerjaan kepada personil.
3. Membuat aturan atau kebijakan.
4. Menjelaskan semua kebijakan yang sudah ditetapkan.

CONTROLLING - PENGENDALIAN

Controlling merupakan kegiatan untuk menjaga personil agar selalu menjalankan kegiatan sesuai dengan rencana dan melakukan penilaian untuk mengukur kinerja yang berdasarkan pada standar yang telah ditetapkan. Aktivitas yang dapat dikategorikan sebagai pelaksanaan fungsi pengendalian, antara lain adalah:

1. Menilai keberhasilan personil dalam mencapai tujuan dan target yang telah ditetapkan dengan menggunakan indikator yang telah ditetapkan, seperti menggunakan KPI (Key Performance Indicators).
2. Melakukan klarifikasi serta koreksi atas terjadinya penyimpangan yang ditemukan.
3. Melakukan evaluasi setiap berakhirnya suatu proses kegiatan.
4. Memberi alternatif solusi atas masalah yang terjadi dalam mencapai tujuan yang ditetapkan.

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan agar pengendalian bisa berjalan dengan efektif, antara lain adalah:

■ *Frame Work* (Kerangka kerja)

Setiap pimpinan harus bisa menetapkan kerangka kerja yang jelas dan menginformasikannya kepada personil melalui sosialisasi agar bisa mengetahui dan memberikan informasi di mana proses yang sering terjadi permasalahan.

■ *Scheduling* (Penjadwalan)

Dalam penjadwalan, pimpinan harus bisa menetapkan dengan jelas kapan pekerjaan harus mulai dilakukan dan kapan pekerjaan tersebut diselesaikan. Jika terjadi penyimpangan dari jadwal yang telah ditetapkan pimpinan dapat mengambil keputusan untuk mengatasi permasalahan tersebut sesuai dengan kapasitasnya.

■ *Dispatching* (Perintah Pelaksanaan)

Pengendalian yang berupa suatu perintah pelaksanaan pekerjaan kepada personil agar pekerjaan tersebut bisa selesai tepat waktu. Dengan perintah tersebut pelaksanaan suatu pekerjaan bisa terhindar dari kondisi yang terkatung-katung karena perlunya keputusan dan untuk mengetahui penyebab permasalahannya.

■ *Follow Up* (Tindak Lanjut)

Jika pimpinan menemukan kesalahan atau penyimpangan maka pimpinan tersebut harus menindaklanjuti temuan kesalahan atau penyimpangan dengan memberikan solusi atas kesalahan atau penyimpangan yang terjadi. Dengan menindaklanjuti pemberian peringatan kepada personil yang dengan sengaja ataupun tidak sengaja berbuat kesalahan atau penyimpangan dan memberikan petunjuk supaya kesalahan yang sama tak terulang lagi maka itu merupakan bagian dari pengendalian.

Dari pembahasan manajemen transportasi truk angkutan barang, maka sangatlah penting bagi pimpinan di perusahaan transportasi truk angkutan barang untuk menjalankan fungsi manajemen PODC (Planning-Perencanaan, Organizing-Pengorganisasian, Directing-Pengarahan & Controlling-Pengendalian). Perusahaan yang tidak memiliki rencana yang baik berarti tidak memiliki rencana juga untuk berkembang atau tumbuh menjadi besar. Perusahaan tidak akan bisa berjalan dengan baik apabila dalam setiap pelaksanaan kegiatannya tidak ada rencana dan itu menandakan perusahaan memiliki prinsip, "hari ini adalah hari ini, hari esok bagaimana besok".



mitsubishi fuso rajanya kendaraan niaga

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku Distributor Resmi kendaraan Mitsubishi di Indonesia dari Mitsubishi Motors Corporation (MMC) dan Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation (MFTBC), sukses mempertahankan posisi-nya sebagai Truk No. 1 di Indonesia selama 45 tahun.

Pasalnya, pasar kendaraan niaga sepanjang 2015 menurun hingga 32% dibandingkan tahun 2014, dengan volume unit yang terjual sebanyak 82.456 unit, namun Mitsubishi Fuso justru sukses merajai pasar dengan market share 47% atau setara dengan 38.586 unit.

Di kelas light duty truck (LDT), Mitsubishi Colt Diesel yang sohor dengan panggilan si 'kepala kuning' ini mampu mencatatkan perolehan pangsa pasar di segmen ini sebesar 54,8% pada tahun 2015, yang mengalami kenaikan jika dibandingkan tahun sebelumnya dimana perolehan pangsa pasar 2014 sebesar 54,1%. Demikian juga halnya dengan Mitsubishi Fuso untuk kategori medium duty truck (MDT), pangsa pasarnya juga naik di 2015 menjadi 23,8% jika dibandingkan 2014 sebesar 22,1%.

Kenaikan secara volume juga terlihat dari produk Mitsubishi New Fuso, yang meningkat tajam hingga 54 persen di tahun 2015. Mengusung desain produk yang modern serta teknologi yang menghasilkan konsumsi bahan bakar lebih ekonomis sehingga membuat konsumen dapat memajukan usaha serta bisnisnya, sekaligus membuktikan kehandalan New Fuso dalam mendukung usaha para pelanggan.

Terbukti sejak kemunculan perdananya di Indonesia pada 3 September 2014 lalu, Mitsubishi New Fuso mampu mendongkrak pangsa pasar di segmen MDT sebesar 1,7% dimana tahun 2015 pangsa pasarnya sebesar 23,8% sedangkan tahun 2014 sebesar 22,1%.

Duljatmono, Director of Marketing, MFTBC (Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation) Division, KTB, mengakui bahwa penurunan

volume penjualan secara keseluruhan pasti dirasakan oleh semua pelaku industri otomotif, termasuk Mitsubishi. Meski begitu, Mitsubishi Fuso tetap optimis dan selama 2015 lalu terus fokus memenuhi kebutuhan dan harapan para pelanggan sebagai "Andalan Bisnis Sejati". Dan terbukti sukses dengan tetap mejadi raja di kendaraan niaga dengan sharenya 47%.

Menurut Duljatmono, KTB menargetkan market share Mitsubishi Fuso akan terus naik diangka 50% dalam jangka menengah mendatang sehingga akan terus menjadi market leader di tahun-tahun berikutnya.. Bermodal etos kerja dengan semboyan Mitsubishi Fuso Truk No. 1 di Indonesia, KTB boleh berbangga dengan pencapaian di 2015 dan mengukuhkan diri sebagai market leader di pasar truk secara nasional selama 45 tahun.

Kesuksesan KTB menguasai pangsa pasar kendaraan niaga Tanah Air tak lepas dari penerapan strategi diferensiasi yang selama ini dilakukannya, dengan melakukan investasi untuk meningkatkan kualitas produk sesuai kebutuhan konsumen serta investasi di berbagai fasilitas layanan purna jual.

Antara lain lewat penambahan Part Depo dan Truck Center dengan konsep zero downtime, guna menjamin layanan perawatan dan perbaikan truk Mitsubishi non-stop 24 jam. Selain itu Mitsubishi Fuso terus menjaga hubungan baik dengan para pelanggan setianya melalui customer visit, Fuso Gathering dan Truck Campaign. Aktivitas tersebut terbukti sukses mempertahankan loyalitas pelanggan Mitsubishi Fuso.

* Sumber : Data GAIKINDO untuk total penjualan truk di Indonesia, sampai dengan Desember 2015.

Foto : ilustrasi (FOTO : KTB)





PERLUKAH SPOORING PADA TRUK?

Apakah perlu dilakukan spooring pada truk, bagian roda mana saja yang perlu di-spooring dan sejauh mana pengaruh spooring terhadap kinerja mekanis kaki-kaki truk serta performa ban?

Najamuddin Cik Syafri
Pedagang Spare Parts Truk Asemreges Jakarta

Jawaban oleh:
BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst

Hal yang terpenting dalam berkendara adalah bagaimana pengemudi dapat berkendara dengan aman dan nyaman. Aman selama dalam perjalanan sampai ke tempat tujuan baik bagi pengemudi sendiri maupun bagi sesama pengguna jalan yang lain. Pengemudi merasa nyaman dalam berkendara, kondisi psikis dan fisik tidak terkuras dalam mengoperasikan kendaraan.

Agar dapat mengemudi dengan aman dan nyaman, kendaraan dan pengemudi sama-sama harus berada dalam kondisi yang prima. Artinya, pengemudi dalam keadaan sehat dan segar, kendaraan juga harus dalam keadaan prima dan tidak bermasalah.

Yang dimaksud kendaraan dalam kondisi prima, bukan bagian mesin saja tapi harus didukung dengan kondisi mekanis seluruh bagian kendaraan yang baik juga.

Pernahkan Anda mengendarai kendaraan yang

terasa sulit untuk dikendalikan (roda seperti mencari jalan sendiri ke arah tak menentu)? Kemudian kendaraan cenderung mengarah ke satu sisi saja, ke kanan atau ke kiri serta sulit untuk berjalan lurus (*centerline*) sehingga pengemudi seakan-akan terus bertarung dengan kemudi dalam rangka mempertahankan agar kendaraan yang dikemudikan tetap berjalan lurus. Atau kemudi kendaraan terasa bergetar sepanjang perjalanan (*shimmy/vibration*) sehingga membuat pengemudi merasa cepat lelah dan stres. Atau apakah pola telapak ban kendaraan Anda cepat terkikis habis secara tidak merata (*irregular wear*)? Jika Anda pernah menjumpai hal semacam ini pada kendaraan Anda, berarti kendaraan Anda memiliki masalah dalam keselarasan & keseimbangan roda atau biasa disebut juga dengan *wheel alignment* atau istilah umumnya adalah *spooring*.

Masalah *spooring* ini tidak hanya terjadi pada kendaraan penumpang namun juga terjadi pada kendaraan berat komersial seperti truk, bus, trailer, *crane*, *van*, dan mesin-mesin pertanian.

Spooring memainkan peranan yang sangat penting dalam operasional truk. Bukan hanya menimbulkan dampak yang besar terhadap keawetan ban dan biaya BBM truk namun yang terutama adalah berdampak besar terhadap keamanan dan kenyamanan berkendara.

Setelan *spooring* yang tepat dan perawatan kaki-kaki truk yang baik akan memperpanjang usia kilometer ban secara signifikan apabila dibandingkan dengan truk yang setelan *spooring*-nya tidak presisi. Di samping itu, kendaraan yang memiliki *spooring* yang tepat juga akan menghemat penggunaan bahan bakar karena ban kendaraan bisa bergulir dengan baik tanpa mengalami hambatan gelinding (*rolling resistance*).

Pengertian *spooring* adalah proses untuk memperbaiki kondisi mekanik kaki-kaki kendaraan dalam kondisi yang seimbang sehingga semua roda kendaraan bergulir ke arah yang sama.

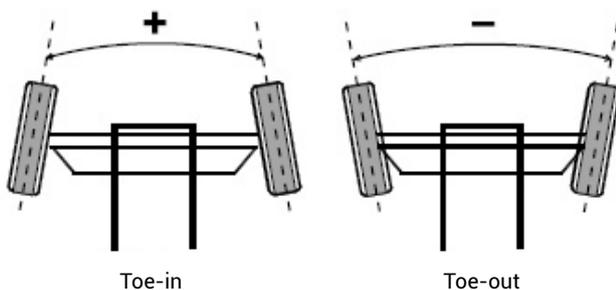
Front wheel alignment (*spooring* roda depan) terdiri dari ukuran penyetulan sudut geometris roda-roda depan, komponen suspensi, dan komponen kemudi setelah terpasang pada *body* (*frame/chassis*).

Ada beberapa komponen dalam proses *spooring* yang perlu disetel, yaitu *toe*, *caster*, *camber*, *axle parallelism*, *steering axis (king pin) inclination*, *turning radius*.

Pengertian *toe* mengacu pada perbedaan jarak *axle* (sumbu) antara bagian depan dan belakang roda jika dilihat dari atas kendaraan.

Apabila sudut roda bagian depan lebih kecil (ke arah dalam) daripada sudut roda bagian belakang (dilihat dari atas), kondisi ini disebut *toe-in*.

Apabila sudut roda bagian belakang lebih kecil daripada sudut roda bagian depan (dilihat dari atas), kondisi ini disebut *toe-out*.



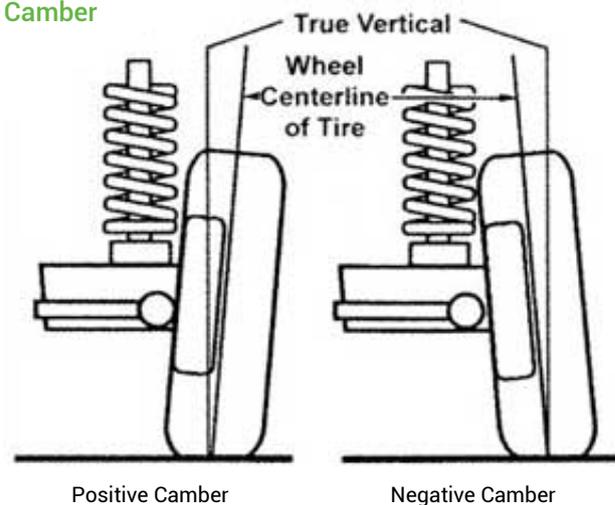
Camber adalah sudut kemiringan ban ke arah luar atau ke arah dalam dilihat dari depan kendaraan. Pengukuran *camber* dinyatakan dalam derajat kemiringannya dari posisi vertikal.

Bila kemiringan roda ke arah luar disebut *camber* positif. Pada *camber* positif, roda-roda terdorong ke dalam sehingga mencegah roda agar tidak lepas. Bila sudut *camber* positif terlalu besar mengakibatkan keausan ban terjadi pada bagian luar. *Camber* positif menyebabkan pengemudian menjadi ringan.

Bila roda-roda depan memiliki *camber* positif, maka bagian atas roda miring mengarah ke luar. Hal ini akan menyebabkan roda-roda seakan berusaha menggelinding ke arah luar pada saat kendaraan berjalan lurus, dan akan terjadi *side slip*. Hal ini akan mengakibatkan ban menjadi aus. *Side slip* adalah jumlah jarak slipnya roda kiri dan kanan ke arah samping pada saat kendaraan bergerak.

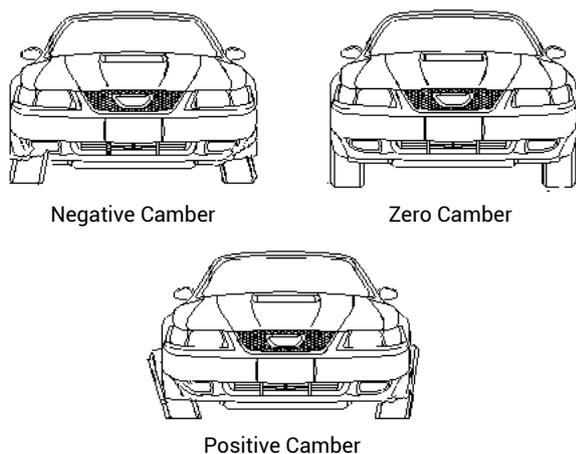
Bila kemiringan roda ke arah dalam disebut *camber* negatif. *Camber* negatif membuat kendaraan cenderung lurus dan stabil. Bila sudut *camber* negatif terlalu besar akan mengakibatkan keausan ban di bagian dalam.

Camber



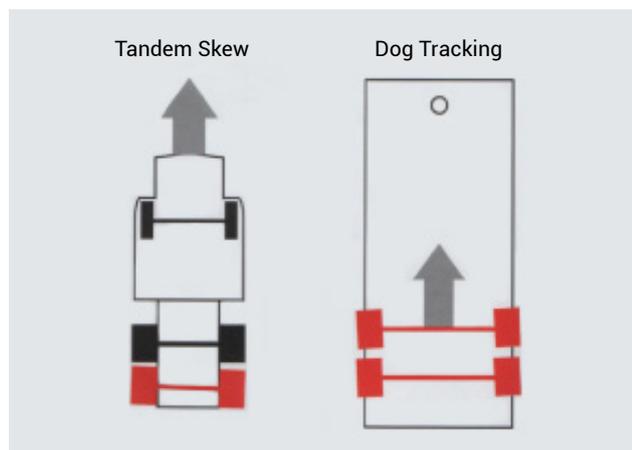
Sudut kemiringan *camber* yang terlalu besar akan mengurangi area ban yang bersentuhan langsung dengan jalan. Indikasi adanya kemiringan sudut *camber* yang terlalu besar adalah keausan ban yang tidak merata.

Bila garis tengah roda sejajar dengan garis sumbu vertikal, maka disebut *camber 0*. *Camber 0* dapat mencegah keausan ban yang tidak merata.



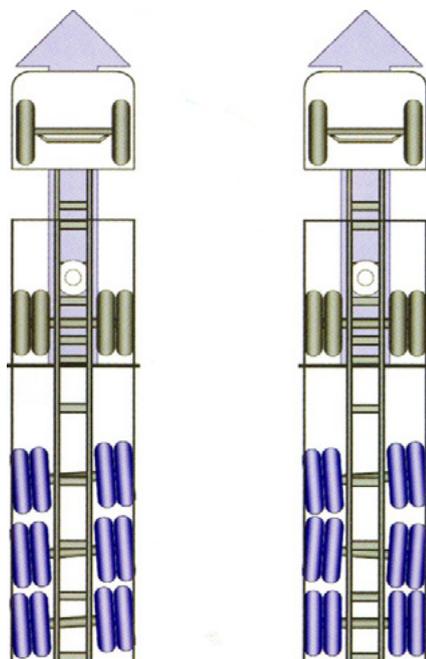
Pada truk yang memiliki *spooring* yang baik, posisi *axle* (as roda) tegak lurus dan paralel satu sama lain.

Axle yang tidak paralel satu sama lain atau tidak paralel dengan sasis akan mengikis ban. Jika posisinya miring, akan membuat kendaraan cenderung “mobat-mabit” dan mengalami *dog tracking*, umum terjadi pada trailer dan akan berakibat pengikisan ban dengan parah.



Pasangan gardan belakang yang tidak tegak lurus tetapi paralel satu sama lain menciptakan sudut dorong yang cenderung mendorong kendaraan (seperti pada kasus kehilangan kontrol traksi). Pengemudi akan merasa

kendaraan seakan terseret dan harus mengemudi ke arah yang berlawanan untuk menjaga agar truk tetap berjalan lurus. Kondisi ini akan menyebabkan ban di posisi gardan akan terus menerus terkikis dan berakibat pada keausan ban yang memperpendek usia ban.

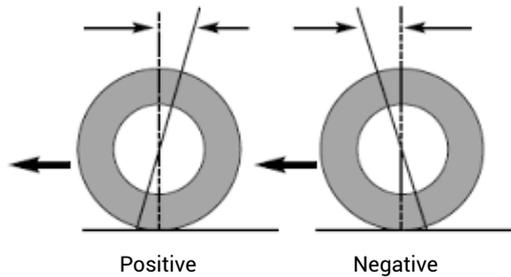


Dalam gambar 2, *axle* dari kendaraan berputar secara paralel satu dengan yang lainnya tetapi tidak segaris dengan *centerline* kendaraan. Dalam kasus ini *rolling resistance* (hambatan bergulir) meningkat karena penambahan lebar kendaraan. Ini akan meningkatkan konsumsi bahan bakar sekitar 5%.

Dalam gambar 3, ketiga *axle* dari kendaraan tidak berputar secara paralel satu dengan yang lainnya. Dalam kasus ini konsumsi bahan bakar meningkat sekitar 15 persen.

Caster adalah kemiringan *steering axis* bagian atas ke arah depan atau belakang terhadap garis sumbu vertikal bila dipandang dari samping kendaraan.

Bila miringnya *steering axis* ke arah belakang, disebut *caster positif*. Sebaliknya, bila kemiringan ke arah depan disebut *caster negatif*.

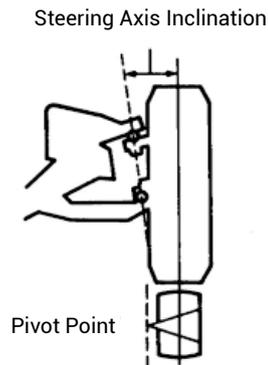


Kendaraan pada umumnya menggunakan *caster positif* karena menghasilkan kestabilan kendaraan saat berjalan lurus dan daya balik kemudi setelah berbelok.

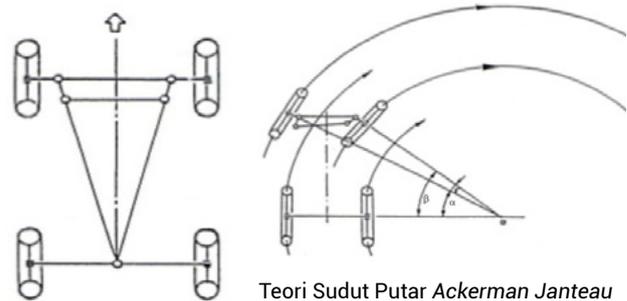
Namun, *caster positif* yang terlalu besar menyebabkan *trail* (jarak antara dari titik potong garis tengah *steering axis* dengan jalan dan titik pusat singgung ban dengan jalan) makin panjang dan daya balik kemudi makin besar, namun kemudi menjadi cenderung lebih berat. Sedangkan *caster negatif* membuat kemudi menjadi ringan tetapi kestabilan kendaraan saat berjalan lurus menjadi kurang dan kemudi kurang dapat dikontrol (*oversteer & understeer*).

Caster 0 adalah bila *steering axis* sejajar dengan sumbu vertikal. Pada *caster 0* saat kendaraan berjalan lurus, roda tidak cenderung bersikap lurus. Sehingga pada jalan lurus, kendaraan menjadi tidak stabil.

Steering axis adalah sumbu tempat roda berputar saat berbelok ke kiri atau ke kanan. *Axis* (sumbu) ini digambarkan sebagai garis imajinasi antara bagian atas dari *shock absorber's upper support bearing* dan *lower suspension arm ball joint*. *Steering axis inclination* adalah kemiringan *steering axis* bagian atas ke arah dalam bila dipandang dari depan kendaraan atau disebut juga sudut *king pin*.



Bila roda depan kendaraan kanan dan kiri harus memiliki sudut belok yang sama besar, *turning radius* pun harus sama besar pula (dirumuskan sebagai $r_1 = r_2$). Tapi, masing-masing roda berputar mengelilingi titik pusat yang berbeda, akibatnya kendaraan tidak dapat membelok dengan mulus karena terjadinya *side slip* pada roda-roda. Untuk mencegah hal ini, *knuckle arm* dan *tie rod* disusun agar pada saat berbelok, posisi roda-roda sedikit *toe out*. Akibatnya, sudut belok roda *inner* sedikit lebih besar daripada sudut belok roda *outer*, dan titik pusat putaran roda kiri dan kanan menjadi berimpit dan *turning radius* berbeda (dirumuskan sebagai $r_1 > r_2$). Prinsip ini disebut dengan prinsip Ackerman Janteau.



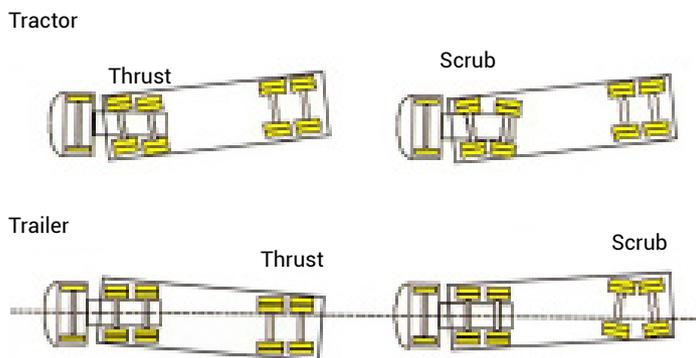
Pada saat kendaraan berbelok, umumnya akan terjadi sudut slip pada masing-masing roda sehingga arah gerakan roda tersebut sudah berubah. Makin besar sudut slip yang terjadi makin besar pula pengaruhnya terhadap arah kendaraan.

Jika arah kendaraan lebih banyak dipengaruhi oleh sudut slip pada roda dibanding oleh arah roda kemudi maka dikatakan kendaraan tidak stabil atau kendaraan sulit dikendalikan.

Perilaku gerakan belok Ackerman juga sering disebut perilaku gerakan belok ideal yang artinya menganggap bahwa tidak ada sudut slip yang terjadi pada ban. Kondisi ini pada kenyataannya sulit terjadi atau hanya mungkin terjadi pada gerakan belok dengan kecepatan yang sangat rendah atau pada radius belok yang besar sehingga gaya sentrifugal yang terjadi belum mampu membentuk sudut slip pada ban.

Apakah perlu dilakukan *sporing* pada kendaraan jenis trailer (ekor dari *head tractor*)? Kondisi yang tidak seimbang pada trailer akan menimbulkan *dog tracking* (langkah anjing). Ini akan terlihat pada saat trailer berbelok. Pengemudi dapat melihat satu sisi dari trailer pada kaca spion, tetapi tidak sisi lainnya. Pengemudi merasa kendaraan tidak stabil (antara *tractor* dan trailer tidak berjalan dalam garis selaras) dan harus memperbaiki arah kemudi untuk menjaga kendaraan tetap berjalan lurus. "Dorongan" (*thrust*) dan "kikisan" (*scrub*) dari gardan sifatnya tidak tetap (tidak konstan), maka roda kemudi harus lebih konstan.

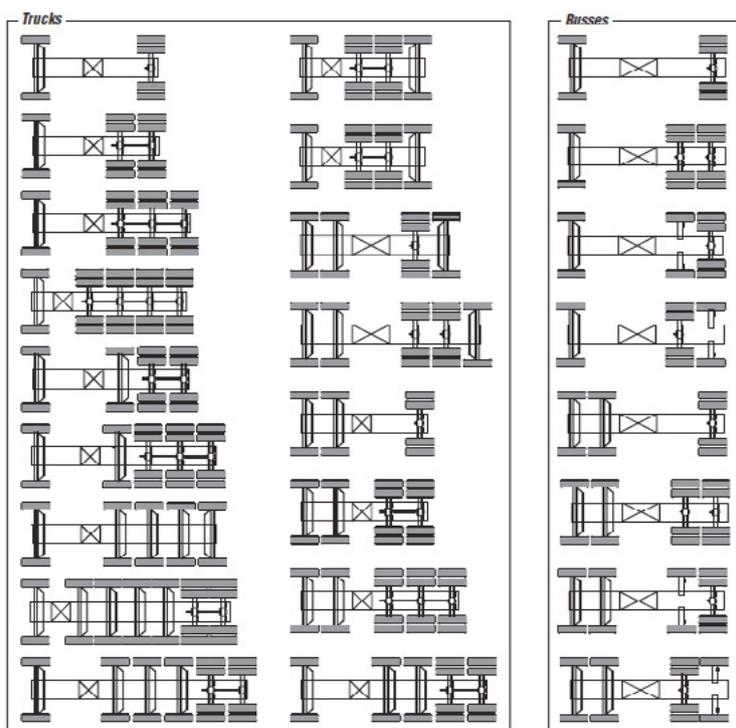
Dalam kasus yang ekstrim, kondisi ini dapat menyebabkan kelelahan pada pengemudi karena seakan-akan dia harus bertarung melawan roda kemudi untuk mengarahkan supaya kendaraan bisa berjalan lurus (*centerline*).



Ban dari trailer dalam kondisi seperti ini akan menyeret menyamping beberapa meter setiap kilometer-nya. Dalam kondisi yang lebih parah, dapat menyebabkan ban menyeret menyamping ribuan kilometer setiap 100.000 kilometer pada laju kendaraan. Ini disebut "*tyre scrub*" (ban tergerus) yang akan berakibat pada keausan ban.

Bagi ekor trailer, pemasangan posisi *hanger suspension axle* pertama sangat vital dan harus *center* terhadap *King Pin*. Setelah posisi *hanger suspension axle* pertama ini *center*, peletakan *axle* selanjutnya tinggal mengikuti saja. Juga harus diperhatikan jarak antara *axle* pertama dengan kedua, ketiga dan selanjutnya (ada aturan *spacing* ideal), supaya jarak antar-ban tidak terlalu dekat atau jauh (faktor aerodinamika).

Truck/Bus/Trailer Axle Configurations



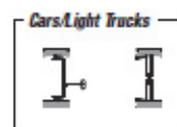
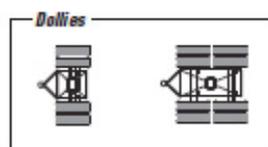
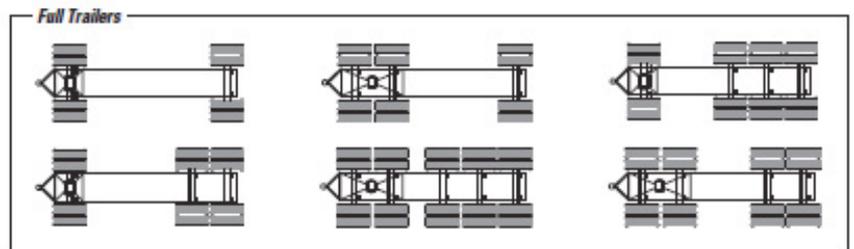
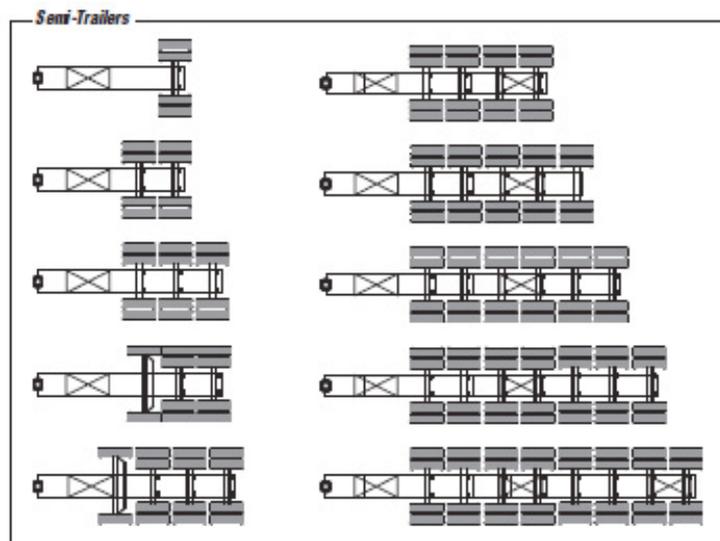
Truck/Bus/Trailer Axle Configurations (cont)

Beragam uji coba memperlihatkan bahwa kendaraan yang memiliki *spacing* yang baik akan menghemat 8% konsumsi bahan bakar dan memperpanjang 30% usia ban. Selain penghematan ini, *spacing* juga akan menciptakan kenyamanan dan keselamatan berkendara di jalan raya, serta kondisi lingkungan yang lebih baik (tidak bising).

Idealnya, *spacing* harus dilakukan terhadap semua jenis kendaraan. Sebagian dari kita cenderung menganggap bahwa *spacing* pada truk adalah sama dengan yang dilakukan terhadap mobil pribadi dan pada umumnya sebagian orang berpikir bahwa cukup untuk melakukan setelan "front end" (kaki-kaki bagian depan) saja.

Pada mobil penumpang, setelan "front end" saja sudah mencukupi. Tapi pada kendaraan yang memiliki *axle* berpasangan seperti kendaraan truk dengan konfigurasi gardan 6x4 atau 8x4, menyetel "front end" hanyalah sebagian kecil saja dari proses pengerjaan *spacing*. Bedanya pada kendaraan jenis truk, perlu menyetel *toe* saja, tidak perlu menyetel *caster* dan *camber*, karena pada *as bulk* tidak dapat disetel jika bengkok atau tidak *center* (hanya bisa diganti).

Dari penjelasan tadi, dapat kita simpulkan bahwa *spacing* sangat mutlak diperlukan untuk membuat kondisi kendaraan menjadi prima. Untuk menjaga agar *spacing* selalu dalam kondisi yang tepat, perlu dilakukan pemeliharaan secara periodik terhadap semua



komponen kaki-kaki kendaraan. Dengan kondisi kendaraan yang prima, keamanan dan keselamatan serta kenyamanan berkendara menjadi lebih terjamin, dan menghemat biaya BBM serta ban.

Dibutuhkan kepedulian, ketelitian serta kedisiplinan pengemudi untuk menjaga dan merawat keselarasan dan keseimbangan roda kendaraan Anda.



MUDAHNYA LAPOR SPT TAHUNAN ORANG PRIBADI SECARA ONLINE

Andreas Ario Kusumo
Praktisi Perpajakan (Managing Director PT Mitra Solusi Taxindo)

Sebentar lagi Direktorat Jenderal Pajak akan menghadapi hajatan tahunan tiap Maret dan April, yaitu pelaporan SPT Tahunan PPh Orang Pribadi (OP) pada bulan Maret dan pelaporan SPT Tahunan PPh Badan pada bulan April. Kondisi pelaporan SPT Tahunan PPh OP pada bulan Maret selalu diiringi dengan antrian yang panjang di tempat penerimaan pelaporan SPT dan kemacetan jalanan di sekitar kantor pajak karena Wajib Pajak melaporkan SPT Tahunannya masih secara manual melalui dropbox kantor pajak, sehingga membuat Wajib Pajak dan Kantor Pajak kerepotan.

Melihat kondisi ini, Direktorat Jenderal Pajak sejak Tahun Pajak

2013 telah mengeluarkan kebijakan pelaporan SPT Tahunan PPh OP secara online dan real time yang dikenal dengan istilah e-Filing. E-Filing merupakan salah satu cara penyampaian SPT secara elektronik yang dapat dilakukan melalui website Direktorat Jenderal Pajak (www.pajak.go.id) atau website Penyalur SPT Elektronik. Sampai dengan saat ini, fasilitas e-Filing baru dapat dinikmati untuk pelaporan dua jenis SPT Tahunan PPh OP, yaitu (1) SPT Tahunan OP Formulir 1770S, bagi WP yang mempunyai penghasilan dari satu atau lebih pemberi kerja; dari dalam negeri lainnya; dan/atau yang dikenakan Pajak Penghasilan final dan/atau bersifat final dan; (2)

SPT Tahunan OP Formulir 1770SS, bagi Wajib Pajak yang mempunyai penghasilan selain dari usaha dan/atau pekerjaan bebas dengan jumlah penghasilan bruto tidak lebih dari Rp 60 juta setahun. Sedangkan bagi Wajib Pajak OP yang melakukan pekerjaan bebas atau memiliki kegiatan usaha yang melaporkan SPT Tahunan PPh OP dengan Formulir 1770 belum bisa memanfaatkan e-Filing.

Agar bisa memanfaatkan e-Filing, Wajib Pajak OP harus mengikuti prosedur dan tahapan yang telah ditetapkan oleh Direktorat Jenderal Pajak. Prosedur dan tahapan e-Filing dapat digambarkan sebagai berikut.

1. Mengajukan permohonan e-FIN



Melalui KPP terdekat

Syarat:

1. Mengisi formulir permohonan e-FIN;
2. Melampirkan fotokopi NPWP atau Surat Keterangan Terdaftar dan Kartu Tanpa Penduduk;
3. Melampirkan surat khusus permohonan disampaikan oleh kuasa Wajib Pajak;
4. Membawa asli identitas diri Wajib Pajak atau kuasanya untuk ditunjukkan kepada petugas pajak.

2. Mendaftarkan diri sebagai Wajib Pajak e-Filing



1. Buka menu e-Filing di website DJP.efiling.pajak.go.id;
2. Lakukan registrasi akun e-Filing dengan mengisi Form Registrasi DJP Online pada tautan pendaftaran;
3. Pastikan alamat email dan nomor telepon seluler yang dimasukkan pada form registrasi valid dan aktif;
4. Wajib Pajak akan menerima username, password dan tautan aktivasi akun e-Filing melalui email yang telah didaftarkan oleh Wajib Pajak, jika registrasi berhasil;
5. Klik link tautan aktivasi akun e-Filing atau salin link tersebut ke browser untuk mengaktifkan akun e-Filing;
6. Lakukan login ke akun e-Filing dengan NPWP sebagai username.

3. Menyampaikan SPT Tahunan secara e-Filing melalui efilling.pajak.go.id

1. Buka menu e-Filing di website DJP editing.pajak.go.id;
2. Login ke akun e-Filing dengan memasukkan username (NPWP) dan password pada halaman login DJP Online;
3. Pilih menu sesuai dengan jenis SPT yang hendak disampaikan;
4. Isi SPT menggunakan aplikasi e-SOT dengan benar, lengkap, dan jelas;
5. Jika statu SPT kurang bayar, lakukan pembayaran dan masukkan kode NTPN ke aplikasi e-SPT;
6. Meminta kode verifikasi untuk penyampaian SPT;
7. Menerima kode verifikasi melalui email atau SMS;
8. Menandatangani e-SPT dengan mengisi kode verifikasi;
9. Mengirim e-SPT melalui menu yang disediakan;
10. Menerima bukti penerimaan elektronik.

e-FIN merupakan singkatan dari Electronic Filing Identification Number berupa nomor identitas yang diterbitkan oleh Kantor Pelayanan Pajak kepada Wajib Pajak yang mengajukan permohonan untuk melaksanakan e-Filing. Dengan e-Filing, penyampaian SPT dapat dilakukan secara mudah, cepat, aman, dan kapan saja selama 24 jam sehari dan 7 hari seminggu (24h/ 7d) dan dapat dilakukan di mana saja sepanjang terhubung dengan internet. e-Filing murah, tidak dikenakan biaya pada saat pelaporan SPT. Alias tidak perlu membayar untuk layanan pengiriman SPT melalui website itu.

Penghitungan melalui e-Filing dilakukan secara tepat karena menggunakan sistem komputer. Dengan e-Filing, WP mendapat kemudahan dalam mengisi SPT karena pengisian SPT dalam bentuk wizard maupun dalam bentuk formulir isian secara online. Selain itu, data yang disampaikan WP selalu lengkap karena ada validasi pengisian SPT dan dokumen pelengkap (seperti Fotokopi Formulir 1721 A1/A2 atau bukti potong PPh, SSP Lembar ke-3 PPh Pasal 29, Surat Kuasa Khusus, Perhitungan PPh terutang bagi Wajib Pajak Kawin Pisah Harta dan/atau Mempunyai NPWP Sendiri, Fotokopi Bukti Pembayaran Zakat) tidak perlu dikirim lagi kecuali diminta oleh Kantor Pelayanan Pajak (KPP) melalui Account Representative (AR).

Untuk Tahun Pajak 2015 Direktorat Jenderal Pajak menargetkan jumlah Wajib Pajak Orang Pribadi yang melaporkan SPT Tahunan PPh Orang Pribadi melalui e-Filing sebanyak tujuh juta Wajib Pajak. Semoga target Direktorat Jenderal Pajak tersebut diiringi dengan penyempurnaan system e-Filing dan sosialisasi e-Filing yang masif kepada para Wajib Pajak Orang Pribadi.



PT Kamadjaja Logistics

Teks: Abdul Wachid
Foto: Pebri Santoso

MEA 2016, Fokus Pasar Domestik

Pada tahun 2013 PT Kamadjaja Logistics mendapatkan penghargaan Museum Rekor Indonesia sebagai perusahaan logistik yang memiliki jaringan terbanyak di laut, meliputi 300 titik tujuan di seluruh Indonesia. Sebagai perusahaan 3PL yang mengusung layanan *integrated logistics services*, Kamadjaja Logistics telah memiliki 24 *distribution centre* yang tersebar di Pulau Sumatera, Jawa, Bali hingga Sulawesi.

Kamadjaja Logistics juga mendirikan K-Log Park di Surabaya, Medan, dan Cibitung. K-Log-Park merupakan kompleks logistik ultramodern dan menyediakan solusi logistik terlengkap, mulai dari *warehousing & distribution, domestic & international freight forwarding, land transport, toll manufacturing and value added service*; semua dalam satu kompleks fasilitas.

Apakah benar K-Log Park merupakan salah satu strategi Kamadjaja Logistics untuk merajai pasar logistik domestik? Bagaimana strateginya menghadapi pemain logistik asing terutama saat MEA 2016? Peluang apa saja yang disasar Kamadjaja Logistics dengan giatnya pemerintah membangun infrastruktur? Berikut petikan wawancaranya dengan Ivan Kamadjaja, CEO PT Kamadjaja Logistik.

Situasi ekonomi nasional tahun 2015 dirasa pelaku bisnis logistik memburuk sehingga menurunkan permintaan jasa. Bagaimana dengan PT Kamadjaja Logistics? Apa yang dilakukan guna mengatasinya?

Memang pada tahun 2015 menjadi masa suram iklim bisnis dalam negeri termasuk bisnis logistik. Indikatornya, saya amati dari beberapa pelanggan Kamadjaja Logistics mengalami penurunan berkisar 10% hingga 30%. Namun, pada kuartal II kondisinya jauh lebih baik karena pemerintah menyadari, kondisi ekonomi dalam negeri sedang buruk. Siasat kami dalam menghadapi keadaan semacam ini ialah dengan lebih proaktif mencari pelanggan baru. Cara ini terbukti ampuh mengatasi penurunan jasa, dalam waktu setengah tahun Kamadjaja Logistics mendapatkan sekitar 50 pelanggan baru.

Sektor layanan mana yang paling terdampak oleh lesunya ekonomi pada tahun 2015?

Freight forwarding dan *trucking* menjadi sektor yang paling terdampak, penurunannya sekitar 10% hingga 30%. Waktu itu kami merasa apakah daya beli masyarakat melemah? Karena permintaan jasa untuk pengiriman tidak naik dibandingkan tahun lalu. Sementara untuk layanan pergudangan, penurunannya lebih kepada penundaan dari pelanggan dalam penambahan ruang penyimpanan.

Sebagai perusahaan yang mengusung *integrated logistics services* dengan beragam layanan, layanan mana yang paling memberi kontribusi besar bagi pendapatan perusahaan?

Kontribusi pendapatan rata-rata hampir sama pada tiap layanan. Tetapi yang sedikit menonjol pada layanan *freight forwarding* baik domestik atau internasional, kemudian *trucking*.

Saat ini pemerintah sedang menggalakkan pembangunan infrastruktur melalui berbagai proyek strategis. Apa untungnya bagi pelaku logistik seperti Kamadjaja Logistics?

Infrastruktur menjadi komponen yang sangat fundamental dalam penurunan biaya logistik. Oleh pemerintah sebelumnya, hal itu kurang diperhatikan, misalnya banyak di daerah-daerah ditemukan pelabuhan yang masih konvensional dalam operasionalnya. Kondisi tersebut membuat waktu tunggu menjadi sangat lama dan merugikan pelaku bisnis logistik.

Kini kondisinya berubah melihat pemerintah sekarang sangat gencar melakukan pembangunan infrastruktur. Sebagai contoh, saat saya mengunjungi beberapa pelabuhan di daerah, seperti Bitung dan Makassar, telah terjadi perubahan. Banyak fasilitas pelabuhan diperbaiki, penerapan teknologi informasi dalam layanan dan waktu tunggu yang lebih baik. Jelas situasi ini sangat membantu dalam menurunkan biaya logistik. Kamadjaja Logistics sangat mengapresiasi yang dilakukan pemerintah setahun terakhir ini.



Ivan Kamadjaja, CEO PT Kamadjaja Logistics

Khusus infrastruktur jalan tol dan jaringan kereta api yang saat ini juga digalakkan pembangunannya, apa evaluasi Anda?

Secara geografis Indonesia merupakan negara yang unik, saya melihat perlu sekali dengan cermat memilih moda transportasi yang paling efektif. Misalnya Pulau Jawa, idealnya pemerintah harus bisa menetapkan moda transportasi yang menjadi unggulan, apakah melalui laut atau darat?

Kereta api, misalnya menjadi moda transportasi utama di Pulau Jawa, saya mendukung sekali. Masalahnya, kereta api jaringannya belum banyak. Contohnya, kita mengirim barang dari Pondok Ungu, Bekasi ke Gempol, Sidoarjo, jika ada kereta api yang bisa melayani jalur tersebut pasti pemilik barang atau transporter yang beralih. Kondisi terkini, transporter saat mengirim barang dari Pondok Ungu harus mengangkutnya dengan truk dahulu setelahnya menuju stasiun. Begitu sebaliknya, sesampainya di Jawa Timur masih perlu penanganan

double handling. Tentu ini akan membuat biaya transportasi semakin mahal.

Sementara jalur tol, saya menganggap masih sangat diperlukan agar secara ekonomi bisa membantu daerah-daerah sekitar jalan tol tersebut. Pemerintah saat ini menggenjot pembangunan infrastruktur, hal ini tentunya akan membantu pelaku jasa logistik. Jadi lebih kepada rencana jangka panjang, bagaimana perusahaan bisa mengoptimalkan program pemerintah sehingga biaya logistik bisa turun. Ini menjadi misi Kamadjaja Logistics berperan membantu menurunkan biaya logistik, termasuk perusahaan logistik lainnya harus ikut berperan.



Klog-Park merupakan kompleks logistik ultra modern dan menyediakan solusi logistik terlengkap.



Distribution centre Kamadjaja Logistics saat ini telah ada di 17 kota besar dari total 24 distribution centre yang ada.

Evaluasi Anda terkait program *short sea shipping*?

Short sea shipping harus digalakkan dan disubsidi pemerintah, terutama di Pulau Jawa. Analisa Kamadjaja Logistics, *short sea shipping* bisa menjadi salah satu moda transportasi utama guna menurunkan biaya logistik. Sejauh ini, setahu saya untuk program *short sea shipping* masih jalur Surabaya-Lampung dan baru satu perusahaan yang menggunakan.

Sebagai perusahaan yang mengusung produktivitas dalam layanan, bagaimana tingkat persaingan bisnis terutama terhadap perusahaan yang mengusung layanan sama (*third party logistics*)? Bagaimana Kamadjaja Logistics memenangkan persaingan tersebut?

Kamadjaja Logistics yang sangat suka dengan persaingan karena hal itu dapat memacu perusahaan agar bekerja lebih efisien, produktif, dan inovatif lagi. Meski begitu, diakui persaingan bisnis logistik sangatlah ketat. Sebab logistik dianggap sebagai sektor bisnis yang menjanjikan, bahkan dalam berbagai analisa bisnis logistik dinilai bisa bertahan. Selama periode 2014-2015 banyak sektor bisnis naik-turun, sementara bisnis logistik stabil malah cenderung tumbuh sehingga banyak pebisnis yang tertarik turut menikmati kue dari logistik ini, baik itu pemain lokal dan asing.

Biasanya nilai tambah apa yang ditawarkan pelaku logistik asing agar bisa bersaing?

Khusus pemain asing, mereka cukup agresif menasar pasar logistik Indonesia membuat persaingan makin kompetitif. Pelaku jasa logistik lokal biasanya dalam menghadapi pemain asing lemah dari sisi jaringan global. Misalnya, *principal* yang telah memiliki *global contract* dengan 3PL asing yang kebetulan titik distribusi antar-negara yang dibutuhkan *principal* bisa terpenuhi oleh 3PL tersebut.

Sedangkan pemain lokal hanya bisa memenuhi permintaan jasa untuk dalam negeri. Terus terang persaingan itu menjadi tantangan berat bagi pemain lokal, sebab keunggulan jaringan antar-negara yang dimiliki 3PL asing

itu menjadi alat tawar. Dengan jaringan di banyak negara 3PL asing mampu memberi penawaran yang lebih kompetitif ketimbang pemain lokal. Hal ini menjadi tantangan kami agar bekerja lebih efisien dan produktif lagi guna dapat bersaing dengan mereka.

Bagaimana strategi Kamadjaja Logistics agar bisa bersaing dengan pemain logistik lokal dan asing?

Distribution centre kami saat ini telah ada di 17 kota besar dari total 24 *distribution centre* yang ada di seluruh Indonesia. Semuanya itu memang menjadi keunggulan dari Kamadjaja Logistics sebagai penunjang layanan *intergrated logistics service* yang diterapkan. Keunggulan itu pula membuat perusahaan tahun lalu mendapatkan pelanggan baru. Banyak dari pelanggan Kamadjaja Logistics membutuhkan penyedia jasa logistik yang bisa melayani distribusi di banyak daerah.

Terdapat pelanggan kami awalnya menggunakan penyedia jasa logistik sampai 20 vendor, akhirnya mengurangi menjadi tiga perusahaan. Ketiga perusahaan tersebut merupakan 3PL yang bisa menyediakan layanan *integrated logistics services*, salah satunya Kamadjaja Logistics di dalamnya. Di sisi lain, pelanggan butuh layanan yang *reliable*, secara mutu kerja dapat dipertanggungjawabkan dan dipercaya. Keuntungan lainnya, melalui *integrated logistics services* pelanggan bisa menghemat biaya 10% hingga 20%.

Apakah saat ini trennya pengguna jasa mulai memilih layanan *integrated logistics services*?

Benar sekali. Saat ini memang terjadi tren pengguna jasa pelan-pelan beralih memilih perusahaan yang menerapkan layanan *integrated logistics services*, apalagi saat mendekati Masyarakat Ekonomi ASEAN. Pengguna jasa dalam hal ini perusahaan manufaktur mulai menyadari basis bisnisnya, maka mereka kini hanya ingin fokus pada proses produksi dan pemasaran saja. Sementara proses rantai pasok dan lainnya diserahkan ke penyedia jasa logistik.

Saat melakukan investasi baru atau ekspansi bisnis pertimbangan apa saja yang harus dipenuhi?

Dalam hal investasi baru atau ekspansi, Kamadjaja Logistics selalu mempertimbangkan permintaan pasar. Sebagai contoh, ketika kami melakukan ekspansi K-Log Park di Cibitung, kami telah menganalisa bahwa di sepanjang tol Cikampek nantinya ketersediaan lahan akan kian terbatas. Daerah tersebut juga sangat strategis karena merupakan salah satu kawasan industri terbesar. Kedua, kami selalu mempertimbangkan tren bisnis yang ada. Contohnya, *e-commerce* menjadi salah satu sektor logistik dengan pertumbuhan paling tinggi saat ini. Sektor ini turut menjadi peluang dan kini kami sedang mempelajarinya.

Pasar bebas Masyarakat Ekonomi ASEAN sudah mulai berlaku. Bagaimana kesiapan Kamadjaja Logistics menghadapi iklim bisnis yang makin kompetitif itu?

Sebagai pelaku jasa logistik, kami melihat MEA merupakan peluang. Apalagi negara Indonesia di mata negara lain sangat prospektif secara pasar dengan populasi penduduknya. Justru kami berharap Indonesia tidak hanya menjadi target pasar, tetapi sebaliknya lebih banyak sebagai pelaku logistiknya. Meski demikian, terlepas nantinya Indonesia akan dominan sebagai target pasar, Kamadjaja Logistics sebisa mungkin akan tetap memanfaatkan peluang tersebut.

Kami dalam menghadapi MEA telah mempersiapkannya selama lima tahun terakhir. Tepatnya pada tahun 2011 Kamadjaja Logistics melakukan transformasi banyak hal untuk pengembangan bisnis guna menghadapi MEA. Inti dari transformasi yang dilakukan meliputi empat hal, yakni *mindset*, sumber daya manusia, teknologi informasi, dan proses.

Bisa Anda jelaskan tentang K-Log Park? Apa yang melatarbelakangi pembangunan kawasan tersebut? Bagaimana perkembangannya saat ini?

K-Log Park merupakan salah satu strategi kami dalam menghadapi MEA juga, karena K-Log Park memiliki banyak keunggulan terutama lokasinya. Kemudian agar dapat memenangkan persaingan MEA dibutuhkan optimalisasi dari *operation* dan harus fokus pada produktivitas. Melalui K-Log Park diharapkan target itu bisa membuahkan hasil.

Kehadiran K-Log Park dapat berpengaruh terhadap biaya sehingga harga jasa akan lebih kompetitif. Misalnya, waktu pemuatan di K-Log Park rata-rata dari truk masuk, muat, antri kemudian keluar lagi membutuhkan waktu sekitar tiga jam. Dibandingkan di tempat lain berdasarkan pengalaman kami bisa mencapai lima hingga 12 jam. Dari situ saja *trucking* kami bisa mendapatkan keuntungan lebih dengan utilisasi kendaraan yang tinggi.

Saat ini K-Log Park telah ada di tiga kota, yakni Surabaya, Medan, dan Cibitung. Tentunya Kamadjaja Logistics akan terus melakukan analisa di daerah lain yang prospektif dibangun K-Log Park.

Bagaimana potensi pasar logistik pada masa lima tahun mendatang? Di mana posisi Kamadjaja Logistics nantinya?

Selama periode 2010-2014 rata-rata pertumbuhan dari bisnis logistik 12% sampai 15% per tahun, dengan adanya MEA diharapkan bisa meningkat sampai 20%. Guna mewujudkannya, hal itu harus didukung pemerintah dengan penyediaan infrastruktur termasuk perangkat regulasinya. Kami yakin jika semua terpenuhi dan didukung pelaku jasa logistik pertumbuhan yang diharapkan akan tercapai.

Memang banyak media bertanya tentang rencana Kamadjaja Logistics dalam ikut berperan dalam persaingan global. Sebenarnya kami sudah mengarah ke sana, hanya saja saat ini Kamadjaja Logistics ingin memantapkan posisi terlebih dahulu di pasar domestik. Kami ingin jago dahulu di dalam negeri, tetapi tidak berarti kami menutup diri untuk memasuki pasar global karena perusahaan telah beberapa kali melakukan pembicaraan dengan perusahaan luar guna menjajaki kerja sama.





Ariel Wibisono

Pengusaha Truk perlu Memetakan Industri

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovanni Versandi

Putra Rajawali Kencana Transport (Pura Trans) merupakan bagian dari Rajawali Group. Berdirinya Pura Trans merupakan bentuk realisasi dari proyeksi bisnis jangka panjang direksi. Mereka memprediksi Indonesia akan masuk tahap pembangunan infrastruktur. "Kami sudah memprediksi pembangunan di Indonesia lebih kurang lima tahun yang lalu. Pura Trans didirikan tahun 2012. Perusahaan terjun di segmen proyek material infrastruktur atau bisa diartikan sebagai transporter material penunjang pembangunan infrastruktur," kata Ariel Wibisono, Direktur Pura Trans.

Dengan perusahaan yang baru seumur jagung kala itu, Ariel sudah memahami ke mana arah perusahaan. Karena itu, dalam mengambil muatan, Pura Trans selalu pada transportasi lini satu yang mengandalkan volume barang premier. "Maksudnya, muatan kami selalu barang premier yang tidak ada barang penggantinya, seperti tiang pancang dan bata ringan. Kalau pun ada barang pengganti, masih bersifat sekunder atau lini dua," jelasnya.

Selain mengambil muatan lini satu, perusahaan juga memilih muatan proyek bukan trayek. Menurut Ariel, dengan memilih segmen tersebut perusahaan didukung dengan armada yang banyak. Hal ini yang menjadi alasan untuk menyasar pasar yang belum tersentuh yang rata-rata transportasinya masih mengandalkan trayek. Ia menuturkan,

dengan bermain di *dedicated project*, proyek pembangunan di manapun bisa dipenuhi.

Sebagai perusahaan baru, Pura Trans memerlukan pemetaan terlebih dahulu selama satu tahun sembari perusahaan melakukan proses pembenahan. "Lahirnya sebuah perusahaan itu bukan dilihat dari waktu yang pas atau tidak. Saya lebih melihat ke proses pembelajaran menuju posisi ideal. Tidak ada kata terlambat untuk memulai," tambah pria lulusan universitas di Amerika ini.

Evaluasi selama satu tahun dilakukan untuk mengumpulkan informasi pasar dan berhasil. "Tahun itu kami masih pemetaan pasar. Jenis material apa yang akan kami fokuskan, jenis konstruksi apa yang akan kami ambil, trayek ke mana dan pasarnya siapa. Tahun 2014 terbentuklah pasar, lalu mulailah mengerjakan proyek," jelas Ariel.

Tahun 2014 pembangunan di Indonesia sudah mulai terarah. Begitu juga dengan Pura Trans yang mulai membidik proyek pembangunan. Perusahaan memilih proyek dengan volume masif yang artinya membutuhkan truk dalam jumlah banyak untuk melayani konsumen. Salah satu contohnya adalah pengadaan rel untuk jalur ganda dan program tol laut. Seperti halnya proyek pembangunan jangka panjang yang lain, proyek infrastruktur akan dibangun bertahap, bukan serentak.

Pertumbuhan aset Pura Trans naik hingga kini. Ariel mengatakan,

mereka tidak mengenal krisis atau sepi muatan. "Karena kami bermain di proyek dan volume. Kami menyelesaikan pekerjaan dalam volume per *spot project*. Kompetitor kami tidak terlalu banyak karena segmen ini mengandalkan jumlah armada yang banyak dan perusahaan yang berdedikasi," tambahnya.

Berbicara mengenai proyeksi dalam menentukan langkah perusahaan, Ariel terlebih dulu menjelaskan bahwa masih banyak pengusaha yang tidak mengetahui fungsi pemetaan industri. "Pemetaan menghasilkan proyeksi, lalu kita bisa bidik pasar. Dari industri tadi bisa buat sampling, mana yang akan bertahan dalam tempo 10 tahun. Karena itu, fokus kami ke konstruksi dan material," jelasnya. Ia percaya segmen yang dipilihnya bersifat masif dan menggunakan sistem tender dalam pengambilan proyek. Misalnya perusahaan mendapatkan tender pembangunan jalan tol, perusahaan harus menyiapkan armada yang banyak untuk menyelesaikan proyek itu.

Lalu, kenapa ada beberapa segmen industri yang memiliki sedikit kompetitor? "Kesalahan pengusaha truk adalah investasi terlebih dahulu sebelum melakukan pemetaan. Seharusnya pengusaha survei dulu kebutuhan industri apa, baru menawarkan layanan. Yang membuat krisis di segmen itu adalah banyaknya pemain yang ada di pasar dan tetap saja memasarkan layanan serupa,





Perusahaan terjun di segmen proyek material infrastruktur

akhirnya berebut pasar. Akibatnya harga hancur-hancuran. Bagaimana perusahaan bisa menambah aset kalau pasarnya seperti itu?" katanya.

Tren industri yang sedang marak di Indonesia sekarang adalah infrastruktur. Material penunjang industri ini seperti gorong-gorong, bestek, casing, material casting, bata ringan. "Seperti itulah tren yang harus dibaca, bukan trayeknya dulu tetapi industri yang sedang bertumbuh apa dulu. Tahap berikutnya membidik pasar premium yang tidak gampang pemain baru bisa masuk. Karena dengan begitu, perusahaan perseorangan yang memiliki armada sedikit tidak mungkin bisa dapat proyek," katanya.

Rahasia Sukses Pura Trans

Rahasia sukses dari perusahaan adalah tiga poin manajemen, yaitu pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia. Jika tahapan manajemen dimulai dari SDM terlebih dahulu maka rekrutmen harus kuat. Komunikasi internal kuat. Semua yang terjadi pada poin pertama akan bagus jika didukung dengan operasional yang kuat. "Kami menggunakan sistem operasional yang transparan. Kami memberikan hak karyawan berdasarkan asumsi kesejahteraan seseorang. Saya menyebutnya *wealth management system*. Jika disorot dari sisi bisnis, tampak lebih penting pemasaran. Dalam pemasaran kami menerapkan sistem *dedicated project*, bukan sistem trayek. Kami mendedikasikan diri terhadap perusahaan konsumen," bebarnya.

Jadi jika disederhanakan dari poin pertama, Pura Trans menyejahterakan karyawan

terlebih dahulu. Berikutnya sistem operasional dalam penyelesaian pekerjaan mengutamakan komunikasi yang kompak sehingga terbangun budaya perusahaan yang ideal. Poin terakhir setelah semua terpenuhi fokus di strategi pemasaran. Semua itu perlu tahapan karena tidak mungkin dikerjakan secara instan.

Pura Trans sekarang fokus untuk meningkatkan *service level*. Salah satu cara yang ditempuh adalah layanan tepat waktu dan berencana membuat aplikasi komunikasi internal. "Saya akan buat semacam aplikasi komunikasi seperti layaknya *social media* tetapi khusus untuk internal. Aplikasi tadi bisa diakses seluruh karyawan agar komunikasi berjalan lebih cepat antar-divisi dan bisa segera menemukan solusi jika terjadi sesuatu di lapangan," kata Ariel.

Dengan aplikasi ini ia berharap

semua orang yang ada di dalamnya bisa mengetahui secara *realtime* keadaan atau permasalahan yang sedang terjadi. Karyawan juga bisa mencurahkan saran dan kritik tanpa terganjal waktu dan tempat.

Dasar dari semua inovasi dan proyeksi ke depan adalah dari kecintaan terhadap pekerjaan di bisnis transportasi. "Sebagai perusahaan yang bermain di bisnis jasa, semua harus sempurna. Untuk menuju layanan yang sempurna, bukanlah pilihan tetapi keharusan. Berbeda sekali dengan bisnis produk, yang tergantung penilaian konsumen terhadap produk kami karena jelas mereka berhak. Sedangkan layanan perusahaan tidak ada tolak ukur baku maka dari kami kita menggunakan standar ISO pada manajemen," kata Ariel.

Ariel percaya membangun perusahaan tidak akan berhenti pada satu titik, terutama dalam hal layanan.

Untuk mendorong itu, komunikasi harus lancar serta tidak terlambat dalam mengambil keputusan. Dalam bisnis jasa jika terlambat mengambil keputusan, akan mengakibatkan banyak kerugian baik pengguna jasa atau perusahaan sendiri. Salah satu cara mengembangkan perusahaan adalah memperbaiki *service level* dan itu semua tergantung pada SDM. "Bisnis jasa adalah bisnis kepercayaan. Karena itu kepercayaan ini dibatasi dengan profesionalisme. Teknologi informasi adalah batasan itu. Agar bisnis terus meroket gabungkan teknologi dan informasi. Kami coba berpikir *out of the box* sehingga bisa menangkap proyeksi dalam 10 tahun ke depan. Karena dengan itu kami bisa dukung *service level*," jelasnya.

Selain memetakan industri, perusahaan berkembang mengikuti program pemerintah. Ariel selalu menempatkan diri sebagai pebisnis

sekaligus investor. Program pemerintah dalam infrastruktur sebenarnya adalah pemerataan ekonomi. Di situlah titik sasaran investasi perusahaan. Pemerintah tidak hanya fokus pembangunan di Jawa Barat. Setiap kota besar dan daerah memberlakukan otonomi daerah dan memiliki APBD. "Dengan seperti itu akan ada proyek di setiap daerah sehingga tidak ada perbedaan, ekonomi Indonesia dengan bisnis transportasi. Hal seperti ini yang tidak dibaca pengusaha transportasi" ujarnya.

Untuk membuka wawasan bisnis transportasi, Ariel mengajak pengusaha untuk menghilangkan anggapan bahwa bisnis hanya dari rute, *point to point* atau jarak sebagai standar. Apalagi tidak ada keseragaman tarif di kalangan pengusaha. Perusahaan seperti inilah yang tidak memiliki proyeksi di masa depan.

"Bagaimana perusahaan akan mengambil langkah strategis? Rata-rata pengusaha truk tidak menjiwai bisnisnya secara mendalam. Karena mereka berorientasi kepada profit, bukan layanan. Mereka tidak berinvestasi untuk meningkatkan layanan, seperti halnya aplikasi teknologi untuk meningkatkan *service level*," katanya.

Untuk memulai bisnis tidak ada kata terlambat, karena semua adalah proses pembelajaran. Menuju sesuatu yang ideal memerlukan evaluasi. Proyeksi hanya untuk memetakan langkah bisnis serta berguna untuk memperhitungkan investasi.

Ke depan strategi yang diterapkan Pura Trans untuk memaksimalkan potensi pasar di Indonesia adalah pengembangan ke semua poin manajemen termasuk sistem teknologi. "Tahun 2017 perusahaan berencana menambah 100 unit truk untuk menguatkan titik-titik ekspansi. Sebelumnya sepanjang tahun 2016 kami akan evaluasi pasar. Memang kami tetap tekankan pada SDM, kami berusaha melakukan pendekatan dengan keluarga sopir dan transparan dengan mereka. Salah satu bentuk upaya tersebut adalah setiap tahun kami memberikan penghargaan untuk sopir berprestasi" jawabnya.

Ariel berpendapat di Indonesia kompetisi truk masih terlalu tradisional, tidak seperti industri kreatif atau manufaktur. Pengusaha transportasi hanya menerima keadaan. Padahal syarat di bisnis transportasi pada pengelolaan SDM yang benar dan tidak memilih trayek.



Tahun 2017 Pura Trans berencana menambah 100 unit truk untuk memperkuat titik-titik ekspansi



Jusniwati

Pahami Pelanggan, Pahami Karyawan

Sebagian orang menganggap dunia logistik identik dengan pria. Para pelaku yang ingin sukses di bisnis ini harus punya kesiapan mental, kecerdasan, kemampuan manajerial, dan modal ekstra. Tapi, tampaknya anggapan ini tidak berlaku bagi Jusniwati (45), Direktur Pemasaran PT Dwi Multi Makmur. Ibu tiga anak ini telah berkecimpung di bisnis yang jadi penunjang kegiatan logistik sejak sekolah menengah. Bagi Jusni (panggilan akrab Jusniwati), identitas gender sebagai seorang perempuan bukan halangan agar seseorang bisa berhasil dan meraih prestasi.

Teks

Citra D. Vresti Trisna

Foto

Pebrri

Tidak tanggung-tanggung, perusahaan yang ia pimpin bersama suami, Hendrik Sugianto, kerap memperoleh penghargaan sebagai "Good Supplier Performance" dari beberapa perusahaan tambang yang menjadi pelanggan tetapnya. Piagam yang menjadi bukti prestasi dan keberhasilan perusahaan yang ia pimpin bersama sang suami berjajar rapi di salah satu ruangan di kantornya. Berbagai penghargaan yang dicapai Jusni tersebut bukan prestasi

sembarangan. Karena untuk mencapainya, Jusniwati dan suami harus merintis usaha penyalur as roda truk serta memenuhi kebutuhan pelanggan di perusahaan tambang dari nol.

"Dulu usaha suami ini hanya kios 3x4 m di Jembatan Merah, Jakarta Pusat. Ketika itu saya bantu macam-macam, jadi tukang sapu, tukang cuci, dan benar-benar bantu dan dukung dia. Setelah itu, mulai saya bantu dia ke Kalimantan untuk

”



Dulu kalau ke Surabaya, saya hanya ditemui oleh anak buah. Waktu kami mengadakan pameran, saya baru ketemu dengan bosnya. Saat itu saya jelaskan mengenai produk kami dan mereka bisa menerima. Sekarang mereka menerima kami dengan baik,” katanya.

melobi pelanggan.” papar Jusni ketika ditemui tim *TruckMagz* di kantornya, Jumat (8/1), di kawasan Kapuk Muara, Jakarta Utara.

Ketertarikan Jusni menggeluti usaha yang umumnya didominasi kaum Adam dimulai sejak masih SMA. Ia membantu pamannya di toko onderdil kendaraan hingga tamat SMA. Selepas itu, ia membantu di toko onderdil dari pagi hingga siang dan menjelang sore ia membimbing anak pamannya belajar. “Toko onderdil paman juga kerap membongkar mobil Mitsubishi dan saya suka melihat-lihat proses itu. Dari sana saya banyak belajar. Apalagi latar belakang suami saya adalah orang suku cadang juga. Setelah membantu paman, saya bekerja di PT Sinar Dunia Makmur sebagai sekretaris, bagian pembelian, dan di bagian audit,” tuturnya.

Sebelum memutuskan untuk membantu usaha sang suami, Jusni sempat berhenti bekerja selama satu tahun untuk mengurus anak. Kemudian ia mulai membantu suaminya pada tahun 2002. Pada 2003 ia dan suami meresmikan PT Dwi Multi Makmur dan bekerja di sana hingga sekarang.

Keberhasilan perusahaan yang dirintis dari bawah tidak lepas dari kemampuan Jusni dalam

melakukan proses lobi atau pendekatan ke pelanggan. Bakat alamiahnya dalam hal pemasaran makin terasah berkat pengalaman jatuh bangun menghadapi penolakan calon pelanggan. Ia mengaku pernah tiga tahun lebih tidak diterima salah satu calon pelanggan dari Surabaya. Namun, waktu ada momentum pameran, ia bertemu langsung dengan atasan perusahaan yang sudah tiga tahun lebih menolaknya. “Dulu kalau ke Surabaya, saya hanya ditemui oleh anak buah. Waktu kami mengadakan pameran, saya baru ketemu dengan bosnya. Saat itu saya jelaskan mengenai produk kami dan mereka bisa menerima. Sekarang mereka menerima kami dengan baik,” katanya.

Hal lain yang menjadi kunci kesuksesan Jusni dalam membuat pelanggan loyal adalah cara memandang hubungan bisnis. Bagi Jusni, untuk meminimalisasi masalah tunggakan pembayaran, ia selalu melihat secara keseluruhan si calon pelanggan. Kalau secara manajemen pengelolaan dan profesionalitas perusahaan tersebut bagus, ia tidak akan segan untuk berbisnis. Hasilnya, selama ini permasalahan pembayaran yang ia tangani selalu berhasil diatasi.

Ada juga kendala masalah harga. "Tapi kami harus beda karena ada barang ada harga. Saya tidak pernah memaksa konsumen untuk mengambil barang saya. Cuma saya berharap, kalau suatu saat konsumen menghendaki kualitas yang lebih baik, konsumen bisa mendatangi saya. Bagi saya hubungan dengan pelanggan itu bukan hubungan jual beli saja. Misalnya mereka ada kesulitan, saya pun harus bisa mengerti," katanya.

Menurut Jusni, kalau ia ada masalah dengan pelanggan, ia selalu berusaha mengerti masalah mereka. "Karena, kalau saya mau memahami, mereka juga akan mengerti dan mau membayar. Kami harus memperlakukan pelanggan itu seperti raja. Kalau ada masalah, saya selalu komunikasikan dengan pelanggan dengan baik." ungkapnya.

Jusni mengaku lebih senang menjalani bisnis dengan pendekatan pertemanan. Karena, menurut dia, kalau sudah menjadi teman akan sulit lepas dan bisa dipastikan bisnisnya berkelanjutan. Bakatnya dalam hal pemasaran membuat ia mudah akrab



Aktivitas sehari-hari di PT Dwi Multi Makmur.

dengan orang. "Tapi biaya bisnis tetap diperhatikan dan biaya pertemanan juga. Memang tidak semua pelanggan bisa seperti itu. Kita harus melihat mereka sebagai teman, tapi ada batasnya juga," tuturnya.

Selama ini dukungan terbesar di dalam kesuksesannya justru didapatkan dari karyawan. Jusni mengaku sampai saat ini belum pernah memecat karyawan. Bahkan ada beberapa karyawan yang sudah hampir 15 tahun bekerja padanya sejak masih menempati ruko. Menurut dia, loyalitas karyawan itu tumbuh karena hubungan antara atasan dan bawahan. "Rahasiannya adalah antara karyawan dengan saya tidak hanya sekedar gaji dan beres. Saya harus tahu permasalahan mereka dan melihat sejauh mana bisa bantu dan yang pastinya nilai plus buat mereka itu ada. Selain itu, kehidupan karyawan juga harus terus ada peningkatan," ujar Jusni.

Selain itu, sang suami juga banyak membantunya untuk belajar. Ia mengaku sering menanyakan sesuatu terkait produk yang ia jual sampai pada hal-hal yang sifatnya teknis kepada suaminya. Hal inilah yang kemudian menjadi nilai plus bagi Jusni. Karena ketika pelanggan mengajak bicara tentang banyak hal ia bisa *nyambung*, sehingga menimbulkan rasa nyaman bagi pelanggan. "Bu Jusni kan cewek, masa iya mau *bohongin* saya. Kedua, kalau cewek jadi agak telaten kalau mengurus orang. Kemudian Bu Jusni kalau ditanya apa saja bisa *ngerti*," ujar Jusni menirukan kata-kata pelanggan.

Bisnis dan Keluarga

Bagi Jusni, menjalani bisnis itu harus dengan perasaan senang agar tidak mudah stres. Ia merasa bisnis lebih seperti bakat dan karakter sehingga ketika menjalani aktivitas bisnis ia tidak tertekan. Bahkan, di luar bisnisnya bersama suami, ia juga membuat bisnis penginapan *backpacker* kecil-kecilan di Belitung yang menyediakan paket liburan murah dengan fasilitas yang lebih bersih dari penginapan *backpacker* pada umumnya. Selain itu, ia merasa senang karena bisnisnya merupakan mata pencarian keluarga.

Meski demikian, Jusni mengaku tidak pernah memaksakan terus menjalani rutinitasnya apabila ia sedang stres. Untuk mengusir

kejenuhan rutinitas sehari-hari, ia memilih untuk meninggalkan pekerjaannya sejenak dan pergi ke bioskop untuk mencari film bagus. "Nonton adalah hobi saya sejak muda. Kalau dulu suka *traveling*, tapi kalau sekarang sudah tidak lagi. Ini karena umur," katanya.

Sesuatu yang patut disalutkan dari Jusni adalah sikap tidak berlebihan dalam memilih liburan. Karena bagi dia, tanggung jawab kepada keluarga adalah yang utama. Ia merasa anak-anaknya masih butuh biaya sekolah. "Kalau ada uang, mengapa tidak digunakan untuk sesuatu yang bermanfaat? Kalau soal kesenangan, itu sementara saja. Apalagi perekonomian sekarang

sedang susah," kata Jusni.

Terkadang yang menjadi persoalan utama para pebisnis adalah membagi waktu antara keluarga dan bisnis. Tapi, di mata Jusni, antara keluarga dan bisnis harus seimbang. Meski ia mengakui bila ada kesulitan tersendiri dalam membagi waktu antara keluarga dan bisnis. "Selama ini keluarga pun tidak masalah. Anak pintar dan keluarga tetap sehat. Oleh karena itu, saya menyiapkan hari Sabtu-Minggu sebagai waktu khusus untuk keluarga. Kemudian, kalau pekerjaan tidak terlalu padat saya selalu mengusahakan untuk pulang lebih awal. Karena sudah banyak yang bisnisnya berhasil tapi keluarga berantakan," ujar Jusni.

Kesadaran Berbagi

Berkat kesabaran, keuletan, dan kerja kerasnya mendampingi suami memimpin perusahaan, kini Jusni mulai memetik hasilnya bagi keluarga. Meski demikian, Jusni memilih untuk tidak menikmati sendiri jerih-payahnya selama ini dan memutuskan untuk tetap berbagi dengan sesama. Hampir tiap bulan, Jusni dan anaknya rutin mengunjungi panti jompo dan panti asuhan. Bahkan sampai saat ini ia berupaya untuk mengajarkan jiwa sosial itu pada ketiga anaknya.

"Saya juga sudah mengingatkan anak-anak agar tetap memiliki kesadaran berbagi pada sesama. Ini adalah pelajaran dari orangtua saya dulu, bila banyak membantu orang maka hidup kita tidak bakal susah.

Jadi mungkin itu salah satu rahasia kesuksesan. Mungkin itu juga karena doa dari mereka semua yang membuat saya bisa seperti sekarang ini," ujar Jusni.

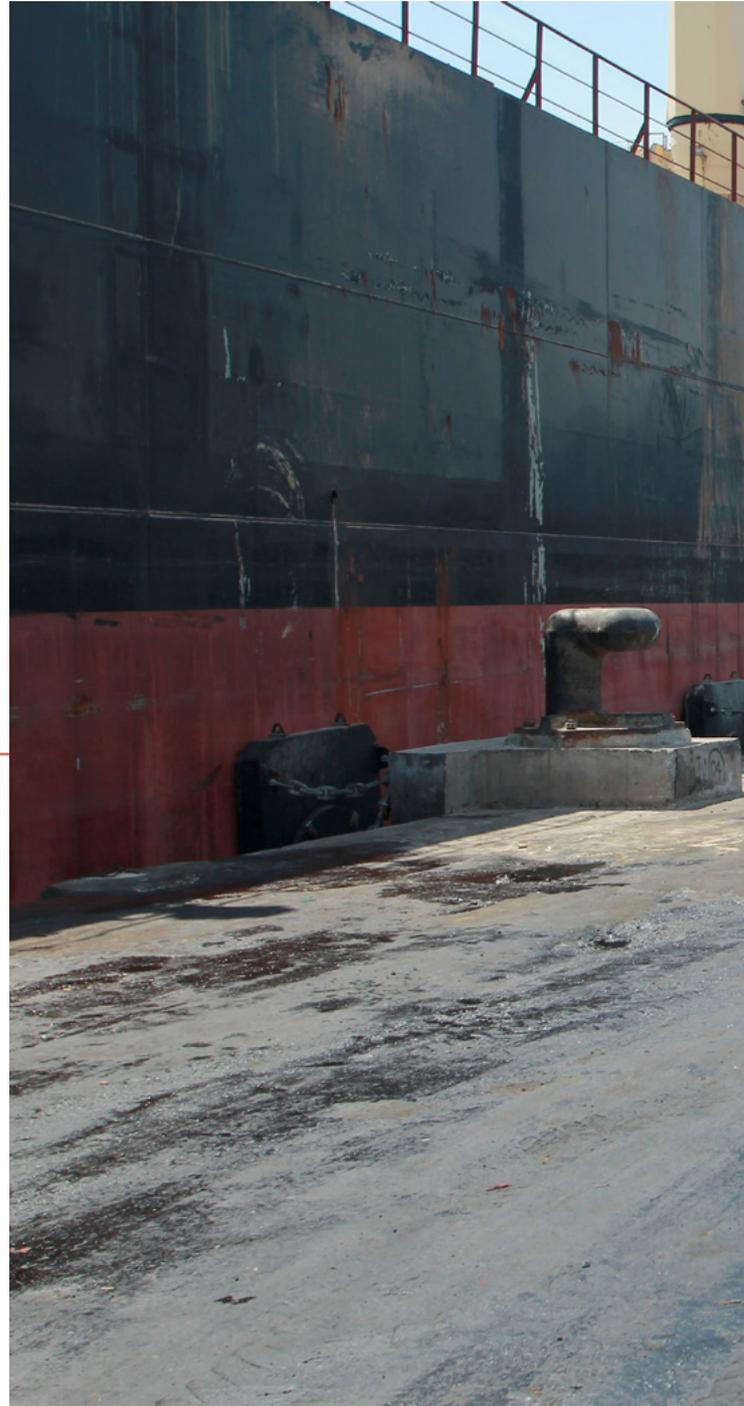
Terkait harapan yang ingin ia realisasikan di tahun-tahun mendatang, Jusni mengaku sudah meniatkan ingin membangun panti jompo di awal tahun 2017 mendatang. Selain itu, dalam hal bisnis, ia ingin mengembangkan usahanya sampai ke Medan dan Kalimantan.



KULI BONGKAR MUAT

Foto dan Teks : Giovanni Versandi

Kuli untuk bongkar muatan dari kapal ini bekerja untuk menyiapkan peralatan untuk crane, tali dan pengait barang muatan yang akan dibongkar. Setiap titik crane biasanya dikerjakan oleh dua kuli untuk mempersiapkan alat bongkar. Mereka memindahkan batangan besi yang beratnya bisa mencapai 150 kg lebih. Butuh tenaga yang lebih untuk menarik beban berat seharusnya, tapi apa daya pemilik barang juga meminimalisir uang bongkar muat. Jadi hanya 2 kuli untuk menangani pekerjaan berat tersebut.

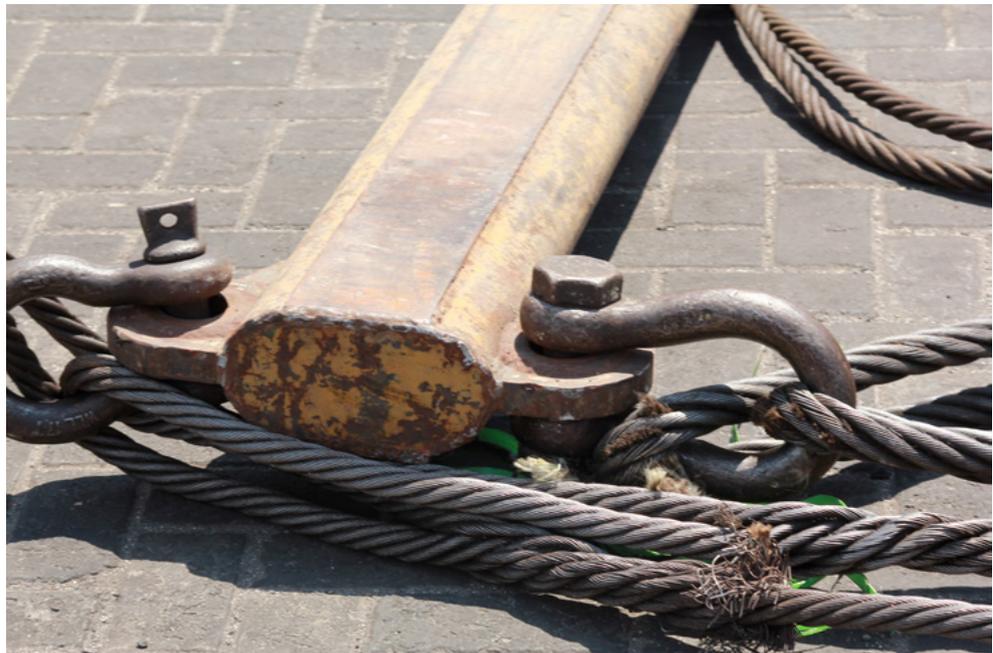




KULI BONGKAR MUAT



Forklift yang membawa besi beton yang beratnya mencapai 150 kg



Hanya tali besi yang kuat untuk menarik besi yang beratnya mencapai 150 kg lebih

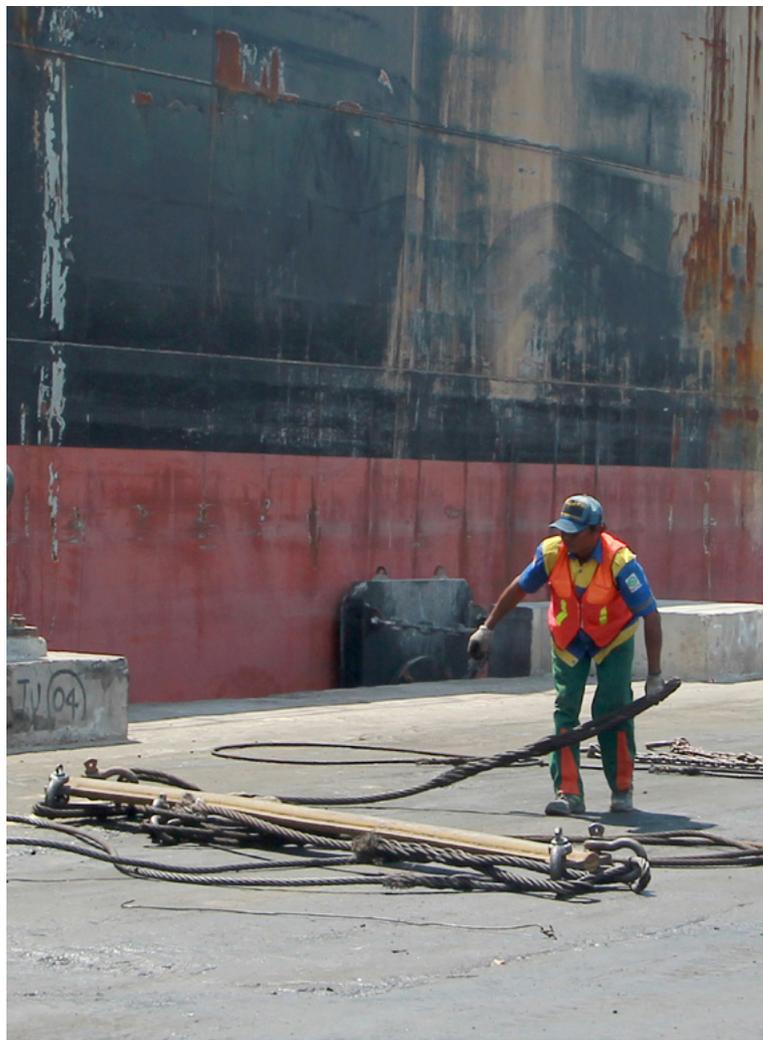


Kuli sedang mengaitkan tali ke beton besi untuk bongkar muatan kapal





Kuli bongkar muat menarik rantai sebagai pengikat barang muatan kapal





IVECO 682 TRACTOR HEAD

ENGINE KECIL,
POWER BESAR

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso



Iveco 682 6 x 4 masuk kategori heavy duty truck

Komitmen Iveco untuk memenuhi kebutuhan pasar truk kembali dibuktikan dengan menghadirkan Iveco 682 6x4 Tractor Head di Indonesia. Produk terbaru ini menawarkan kenyamanan dalam berkendara, keandalan, dan fleksibilitas untuk memenuhi kebutuhan konsumen, terutama dalam meningkatkan produktivitas.

Marketing Manager PT Chakra Jawa, Yanto Mardianto mengatakan, Iveco 682 6x4 Tractor Head adalah produk yang masuk dalam kategori *heavy duty truck* yang memiliki ketahanan di berbagai

kondisi. Menurut dia, produk ini merupakan pengembangan dari produk Viet 682 yang sudah melegenda dan teruji kualitasnya di wilayah Afrika. "Hanya produk Viet 682 yang paling mampu bertahan di cuaca ekstrim, di mana produk lain sulit menandingi," kata Yanto.

Dibandingkan produk lain yang sekelas, Iveco 682 6x4 Tractor Head lebih unggul dalam menghemat bahan bakar karena memiliki cc 8,709, lebih kecil daripada produk sejenis lain. Meski demikian, Iveco 682 memiliki *house power* 380 HP/1800-2100 rpm yang lebih

besar daripada produk lain. "Produk kami sangat hemat bahan bakar tapi kami tetap unggul dari segi tenaga. Kami punya *engine* kecil, tapi *power* besar. Otomatis secara pemakaian bahan bakar lebih rendah dibandingkan kompetitor, tetapi secara tenaga lebih besar. Selain itu, produk kami juga lebih ramah lingkungan dibandingkan produk lain karena kami juga mengadopsi sistem Euro tiga jadi lebih ramah lingkungan. Itulah mengapa kami punya 3E (*Energy, Efficiency, Ecology*)," kata Yanto.

Sasis produk Iveco 682 dibuat lebih lentur dan lebih kuat sehingga mampu mengangkut muatan berat tanpa ada kendala. Menurut Yanto, umumnya sasis truk produk-produk lain itu mudah patah. Kalau pun sasis patah, kata Yanto, tetap tidak patah di tengah, tapi di ujungnya. "Sasis untuk 682 tetap dibuat bisa patah. Karena kalau dipaksakan terus mengangkut beban berat tapi tidak patah, dalam jangka panjang akan merusak transmisi. Jadi otomatis, biaya yang dikeluarkan untuk perbaikan lebih tinggi," tuturnya.

Produk berbahan bakar solar ini memiliki kapasitas tangki sebesar 400 liter ini juga dilengkapi dengan *air conditioning*, *daily tachograph*, *hourmeter*, *water sperator*, *fuel level indicator*, *safety belts*, *engine coolant thermometer*, dan *engine oil pressure gauge*. Standar keamanan dalam produk ini menggunakan *decompression engine brake*, *mechanical with spring brake*, dan *full air* dengan sirkuit ganda.

Menurut Yanto, dari segi harga, produk ini lebih mahal daripada produk Jepang. Meski demikian, tambah Yanto, selisih harga Iveco 682 tidak terlampaui jauh dari produk lainnya namun tetap lebih berkelas karena tergolong produk Eropa. Keunggulan lain dari produk ini adalah memiliki teknologi canbus yang merupakan data processing dari komputer yang dapat diambil untuk FMS (Fleet Management System) guna memantau penggunaan bahan bakar dari jarak jauh secara online. "Dengan adanya teknologi ini, pemilik kendaraan bisa memantau perilaku sopir dalam mengendarai. Karena perilaku sopir sangat menentukan penggunaan bahan bakar," imbuhnya.

Agar lebih memanjakan konsumen, PT Chakra Jawaara juga mengadakan program MSA (*Mobile Service Assistance*). Melalui program ini, mekanik dari Iveco akan mendatangi konsumen untuk melakukan pengecekan reguler, memberikan masukan terkait perbaikan dan perawatan, serta langsung menangani masalah mereka saat itu juga. Meski pada umumnya konsumen telah memiliki mekanik, namun program ini juga memungkinkan memberikan pelatihan kepada mekanik konsumen agar memiliki kemampuan yang setara dengan mekanik dari Iveco.

Berdasarkan survei yang dilakukan PT Chakra Jawaara, sangat jarang konsumen yang mendatangi gerai Iveco dengan maksud memperbaiki mobil. Dengan program ini konsumen akan sangat dimanjakan dan mendapat nilai tambah yang tinggi. Konsumen bahkan tidak perlu berinvestasi mekanik. "Mekanik kami tiap hari berkeliling. Kalau mereka punya banyak kendaraan, mereka akan lebih sering kami datangi. Karena menurut kami, bentuk dukungan yang paling nyata adalah dengan langsung mendatangi konsumen, memeriksa kendaraan mereka sehingga masa operasional investasi mereka bisa bertambah dan memiliki harga jual yang lebih tinggi dibandingkan produk lainnya," kata Yanto.



Yanto Mardianto, Marketing Manager PT Chakra Jawaara

Menurut Yanto, sejauh ini respons konsumen terhadap produk baru Iveco 682 terbilang cukup bagus. Terutama dalam hal pemakaian bahan bakar yang lebih irit dibandingkan produk lain. Konsumen juga memberi respons positif, terutama dalam hal jaringan layanan PT Chakra Jawaara yang sudah tersebar di berbagai kota dan dalam hal ketersediaan suku cadang.

Pada awal tahun 2016 PT. Chakra Jawaara meluncurkan beberapa program kemudahan untuk memiliki Iveco 682 seperti bunga rendah dan DP ringan, juga adanya program Free Service and Maintenance untuk 60,000 km atau 2 tahun mana yang tercapai lebih dulu, sehingga membuat customer merasa tenang dalam mengoperasikan trucknya.

Yanto mengaku optimis bila Iveco 682 membantu memenuhi kebutuhan konsumen dan meningkatkan kinerja usaha sekaligus menghemat biaya operasional.



Bobcat E55W *Wheel Excavator*

Tetap Prima dan Gesit di Lahan Ekstrim

Teks : Citra D. Vresti Trisna | Foto : Pebri Santoso

PT Intraco Penta Wahana selaku pemegang lisensi resmi untuk penjualan beberapa produk seperti Sinotruk, Bobcat serta Mahindra Tractors di Indonesia, tahun 2016 ini berencana akan mendatangkan kembali varian tipe terbaru Bobcat E55W *Wheel Excavator*. Produk ini merupakan salah satu bukti komitmen PT Intraco Penta Wahana yang sudah 25 tahun memenuhi kebutuhan pelanggan alat-alat berat, terutama pelanggan Bobcat di Indonesia.

Bobcat E55W *Wheel Excavator* adalah salah satu produk alat berat yang merupakan kombinasi antara *handling material vehicle* dengan *utility vehicle* dengan mesin yang tangguh serta sistem hidrolis berteknologi tinggi. Berdasarkan spesifikasinya, Bobcat e55W *Wheel Excavator* beroperasi

menggunakan mesin Yanmar 4TNV98-EPDBW dengan konfigurasi empat silinder segaris berkapasitas 3.300 cc. Produk ini mampu menghasilkan kekuatan menggali antara 24.000 N (Newton) sampai 227.000 N dengan kedalaman penggalian maksimum 3.495 mm hingga 3.795 mm. Alat ini memiliki kemampuan berlari maksimum hingga 30 km/jam sehingga tergolong gesit untuk kategori kendaraan *material handling*.

Bobcat E55W *Wheel Excavator* masuk dalam tipe *excavator* tipe roda (*non-rack*). *Excavator* ini adalah alat berat yang digunakan sebagai kendaraan pendukung di medan *on-road* dan *off-road* di lahan yang sempit. Produk ini memiliki sistem penggerak empat roda yang membuat produk ini lebih gesit dalam bermanuver. Tenaga yang dikeluarkan juga cukup besar namun tetap irit bahan bakar. Produk ini dibuat dengan komponen-komponen berkualitas tinggi yang membuat harga jual kembali yang cukup besar.



Caption goes here

Produk Bobcat E55W *Wheel Excavator* juga memiliki keunggulan dalam kestabilan yang tinggi ketika digunakan, karena dibekali dengan sistem penguncian suspensi dan fitur penyeimbang. Selain itu, untuk kategori *excavator* beroda, produk ini memiliki kemampuan yang cukup tinggi dalam menggali material di tanah. "Keunggulan utama dari Bobcat E55W *Wheel Excavator* ini adalah mampu beroperasi di semua medan. Bahkan, *excavator* empat roda ini mampu beroperasi di tempat yang memiliki kemiringan ekstrim dan juga di ruangan sempit. Selain itu, keunikan alat ini adalah dapat mengerjakan enam pekerjaan berbeda yang bisa dilakukan satu unit," papar Yuri Priafianto, *Product Manager* Bobcat PT Intraco Penta Wahana.

Selain terdepan dalam hal teknis, produk ini juga mengutamakan keselamatan pemakai (*operator*). Bobcat E55W *Wheel Excavator* juga dilengkapi dengan TOPS/ROPS *cab*, *seatbelt*, *boom and dozer blade safety valves*, perangkat alarm *overload*, spion, tiga lampu kerja. Untuk melengkapi kegunaan Bobcat E55W *Wheel Excavator*, PT Intraco Penta Wahana juga menyediakan seluruh perlengkapan tambahan yang khusus digunakan bersama model terbaru ini, seperti *ejector bucket*, *grading bucket*, *ripping tooth*, *rotating clamshell bucket*, *tilt bucket*, *trenching bucket*, serta *hydraulic breaker*.



Yuri Priafianto, Product Manager



Jaka Waluya, GM Marketing

Menurut Yuri, pengoperasian alat ini tergolong cukup mudah. Bahkan untuk mengganti fitur ketika ingin melakukan pekerjaan lain juga lebih cepat dibanding merek lain. Hal ini membuat operator bisa mengoperasikan sendiri dan tidak butuh banyak orang lagi. "Kompetitifnya harga produk Bobcat E55W Wheel Excavator membuat respons konsumen cukup bagus. Bahkan sebelum produk ini didatangkan sudah ada peminatnya," imbuh Yuri. Yuri menambahkan, keuntungan lain yang didapat pelanggan dengan berinvestasi produk yang dipasarkan PT Intraco Penta Wahana adalah jaringan purnajual dan suku cadang yang tersedia di seluruh provinsi di Indonesia.

“

Jaringan kami ada di seluruh Indonesia, jadi bisa saling dukung. Kami sudah 45 tahun lebih bermain di alat berat. Sedangkan untuk produk Bobcat, kami sudah 25 tahun dikenal di pasar Indonesia," jelas Yuri.

Saat ini pasar alat berat di Indonesia mengalami penurunan yang cukup drastis hingga lebih dari kisaran 60%-70%. Penjualan alat berat saat ini sangat berbeda dengan era keemasan pada tahun 2012. "Penurunan penjualan alat berat mulai dirasakan pada 2010 silam, terutama alat berat untuk keperluan tambang. Dulunya semua tambang boleh dibuka, jadi kebutuhan alat berat meningkat. Kalau sekarang, sudah harus tutup karena ada kebijakan penggunaan *smelter* pada tambang. Sementara itu, hanya beberapa perusahaan yang memiliki *smelter*. Otomatis kebutuhan alat berat menurun tajam," kata Jaka Waluya, *General Manager Marketing* PT Intraco Penta Wahana.

Namun Jaka memprediksi, seiring kebijakan pemerintah yang lebih fokus di bidang infrastruktur, dia yakin penerimaan pasar pada produk Bobcat E55W Wheel Excavator akan lebih baik. "Unit ini mempunyai keunggulan yang dibutuhkan untuk proyek infrastruktur. Kompetisi yang sulit dan isu global yang memang belum membaik mengharuskan kami tetap menyajikan inovasi baru sesuai kebutuhan pelanggan," imbuhnya.



Tampak depan Bobcat



Engine Bobcat



Alat berat yang dipasarkan PT Intraco Penta Wahana



Bekerja Tanpa Henti, Mengangkut ke Seluruh Negeri.

Temukan produk Isuzu yang selama puluhan tahun telah dipercaya ketangguhannya. Mulai dari kendaraan angkutan niaga ringan hingga berat, mesin Isuzu terkenal handal dan hemat bahan bakar. Dengan dukungan layanan purna jual terbaik dan tersebar di seluruh Indonesia, Isuzu tak pernah berhenti untuk turut serta membangun bangsa.



Agen Tunggal & Distributor

PT ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA

f isuzuID @isuzuID

www.isuzu-astra.com



PERAWATAN TRUK MIXER

Teks: Sigit Andriyono

Truk mixer adalah sebuah truk dengan karoseri drum untuk mencampurkan semen dengan pasir atau kerikil, air menjadi beton. Truk mixer menawarkan lebih banyak manfaat daripada portable concrete mixer. Salah satunya adalah memberikan campuran dengan komposisi seragam dan bisa diandalkan untuk mencampur dalam volume besar dan jauh lebih cepat. Kelebihan kedua adalah campuran beton dapat terjaga dalam teksturnya saat drum bergerak dari batch plant ke lokasi proyek.

Campuran beton yang telah dimuat dalam truk, terbatas pada kekentalan campuran. Biasanya jarak kedua lokasi lebih kurang 90 menit. Kekentalan beton harus terjaga dengan maksimal untuk menjaga campuran dalam kualitas tinggi. Oleh karena itu, peralatan, metode dan truk harus dalam keadaan prima agar kualitas beton tidak menurun ketika sampai di lokasi proyek.

Menurut Hendro Prasetyo, *Senior Regional Sales East Java-Bali-Nusra* PT Jimac Perkasa, metode pencampuran tergantung kebijakan dari kontraktor. Jarak *batching plant* ke lokasi harus sudah diperhitungkan terlebih dahulu agar beton tidak mengering sebelum sampai. Peralatan dan truk harus pada kondisi prima. Ini sangat tergantung dari perawatan pengusaha.

Menurut Justinus Ade Sanjaya, *Sales Operation Manager* PT Kyokuto Indomobil Distributor Indonesia, secara spesifik perawatan truk *mixer* sebenarnya berupa perawatan harian dan rutin, yaitu mengganti pelumas dan filter hidrolis. Dengan cukup memberikan perawatan rutin dan tidak terlambat mengganti suku cadang, usia peralatan akan lebih panjang dan bisa beroperasi dengan normal. Drum perlu dicuci setelah selesai mengirim campuran beton.



(kanan) Justinus Ade Sanjaya, Sales Operation Manager PT Kyokuto Indomobil Distributor Indonesia di depan produknya



Berikut beberapa hal yang disampaikan Hendro, ketika pengecekan mingguan pada truk *mixer*.

- Periksa *clearance* antara pisau *concrete* dan lantai dari *mixer*. Sesuaikan dengan kira-kira jarak standar antarbilah pisau yang ada di buku manual dengan ketinggian pisau *mixer*.
- Putar *mixer* dengan tangan untuk memeriksa batas toleransi yang diizinkan dengan lantai penopang sebelum mesin dinyalakan. Selalu periksa baut dari bagian ini.
- Periksa dan lumasi semua bagian *gearbox*.
- Periksa ketinggian minyak hidrolis di tangki *power pack*. Seharusnya tidak memerlukan tambahan oli kecuali ada kebocoran dalam sistem.
- Periksa *drive belt*, bandingkan dengan kondisi mesin menyala dan mati. Atur kembali kekencangan jika perlu.
- Gunakan sikat kawat untuk membersihkan sisa campuran beton yang menempel pada *nozel*.



Perawatan intensif pada truk mixer bisa memperpanjang efektivitas pemakaian



Cek rutin kelistrikan termasuk kabel yang terhubung ke remote

Beberapa hal berikut yang sangat fatal akibatnya jika tidak diperhatikan.

- 1 Tekanan sistem hidrolik harus sesuai dengan petunjuk truk *mixer* beton. Kualitas dan kuantitas oli hidrolik harus memenuhi persyaratan dari pabrikan.

- 2 Sebelum campuran beton dimasukkan dalam drum *mixer*, pastikan drum bersih dari sisa air dan gumpalan beton yang mengering. Selama proses transportasi, drum harus tetap berputar untuk mencegah pengentalan beton. Ketika tiba di lokasi proyek, putar drum dengan kecepatan penuh selama 1-2 menit.

- 3 Pada musim hujan, sebelum drum diisi beton periksa apakah ada air yang tergenang. Periksa juga peralatan pendukung dari bekas air hujan.

- 4 Sempatkan sebelum meninggalkan lokasi proyek untuk membilas dengan air ke bagian dalam drum. Ini untuk mengangkat sisa campuran beton yang dimungkinkan mengeras dalam perjalanan pulang. Kondisi lalu lintas yang tidak bisa diprediksi bisa membuat sedikit lapisan beton di dinding drum mengering dan di kemudian hari akan menimbulkan kerusakan pada dinding.

Pada tabel berikut ada gejala-gejala umum dan cara penanganan yang mungkin terjadi pada *drum mixer*.

Gejala	Sebab	Koreksi
Drum tidak berputar ke kedua arah	<p>Sistem kekurangan pelumas.</p> <p>Pompa tidak berfungsi.</p> <p><i>Remote electronic control</i> tidak bekerja.</p> <p><i>Konsleting</i> arus listrik</p>	<p>Periksa ketinggian oli pelumas dari indikator.</p> <p>Periksa <i>drive line</i> pemasangan baut atau <i>malfunction drive line</i>, bisa dengan perbaikan atau penggantian.</p> <p>Periksa arus listrik yang masuk ke sirkuit. Periksa juga kabel-kabel yang menghubungkan dengan remote.</p> <p>Perbaikan atau penggantian kabel yang rusak, <i>switch/sakelar</i>, atau <i>servo actuator</i>.</p>

Untuk lebih memudahkan perawatan truk *mixer* berikut ini daftar cek harian, bulanan, dan tiga bulanan.

	Komponen	Item Pengecekan	Tiap Hari	Tiap Bulan	Tiap 3 Bulan	Tindakan
SISTEM PENGGERAK DRUM	Drive shaft untuk pompa hidrolik	Cek kekencangan universal <i>joint</i> (<i>cross joint</i>) dan <i>spline</i> pada <i>drive shaft</i> .		✓		Penggantian.
		Cek kekencangan baut pada <i>flange drive shaft</i> dan PTO.		✓		Pengencangan atau penggantian.
	Pompa hidrolik	Cek pompa hidrolik terhadap kebocoran.	✓			Pengencangan atau penggantian <i>part</i> .
		Cek kondisi baut-baut pengikat (kencang /kendor)			✓	Pengencangan
	Pipa hidrolik	Cek pipa, selang, dan konektor terhadap kebocoran oli.	✓			Pengencangan atau penggantian <i>part</i> .
	Tangki oli	Cek apakah volume oli hidrolik dalam keadaan cukup.	✓			Tambahkan jika kurang.
		Cek apakah oli hidrolik dalam keadaan kotor/terkontaminasi.	✓			Penggantian
	Hidrolik motor	Cek hidrolik motor terhadap kebocoran.	✓			Pengencangan atau penggantian <i>part</i> .
		Cek kondisi baut-baut pengikat (kencang /kendor).			✓	Pengencangan.
	Roda gigi reduksi	Cek kondisi roda gigi reduksi terhadap kebocoran oli.	✓			Pengencangan atau penggantian <i>part</i> .
Cek apakah volume oli dalam keadaan cukup		✓			Tambahkan jika kurang	
Cek kondisi baut-baut pengikat (kencang/kendor)				✓	Pengencangan.	
Selang hidrolik	Cek kondisi selang apakah ada keretakan atau menggelembung.			✓	Penggantian.	
BODY DRUM	Drum	Cek apakah masih ada sisa <i>concrete</i> di dalam drum		✓		Pembuangan
	Roda pemandu (<i>Guide Wheel</i>)	Cek roda pemandu (<i>guide wheel</i>) terhadap keausan, kerusakan, kendor/goyang dan bersuara tidak normal.		✓		Penggantian.
	Wadah pengisian (<i>Charge Hopper</i>)	Cek <i>seal</i> karet terhadap keausan dan kerusakan.			✓	Penggantian.
	<i>Chute</i> /Talang	Cek talang (<i>chute</i>) apakah ada sisa <i>concrete</i> di atasnya.	✓			Pembuangan
	Talang pembuangan	Cek <i>pin-pin</i> dan batang penghubung (<i>connecting rod</i>) pada talang pembuangan (kencang/kendor)		✓		Perbaiki atau diganti
FRAME	Part yang dibaut	Cek kekencangan <i>U-bolt</i> dan komponen lain.		✓		Pengencangan
	Part yang dilas	Cek terhadap deformasi dan kerusakan lain (retak, bengkok, lasan lepas, dsb.)			✓	Perbaikan.
PART LAIN	Tuas kontrol bagian belakang	Cek fleksibilitas/kelancaran gerakan batang-batang penghubung dan cek apakah terlalu longgar.		✓		Perbaiki atau diganti
	Pipa air	Cek pompa air terhadap ketidaknormalan.	✓			Perbaiki atau diganti
		Cek setiap katup dan nosel terhadap kebocoran air.	✓			Pengencangan atau perbaikan <i>part</i> .
Lampu kerja	Cek apakah lampu kerja berfungsi normal	✓			Penggantian komponen.	



Indonesia Truckers Club TalkBiz Semarang

SOLUSI BUAT JATENG

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovanni Versandi

Tahun ini *TruckMagz* menggelar kembali bincang bisnis bersama pengusaha truk. Agak berbeda dibandingkan tahun sebelumnya, *Indonesia Truckers Club TalkBiz* tahun ini digelar secara maraton di enam kota selama enam bulan berturut-turut dari Januari sampai Juni. Semarang menjadi kota pertama, disusul Surabaya, Jakarta, Medan, Bandar Lampung, dan Balikpapan.

"Menyikapi Implementasi Peraturan di Daerah" menjadi tema *Indonesia Truckers Club TalkBiz roadshow* ini. Di Semarang (20/1), hadir sebagai narasumber, yaitu Titik Widiastuti, Kepala Seksi Pengawasan dan Konsultasi I KPP Pratama Semarang Timur, Kompol

Jamal Alam dari Direktorat Lalu Lintas Polda Jateng, R. Bambang Nurcahyo Kepala Bidang Pajak Dinas Pendapatan Dan Pengelolaan Aset Daerah Provinsi Jawa Tengah, Untung Sirinanto Kepala Bidang Angkutan Jalan Dinas Perhubungan Komunikasi dan Informatika Provinsi Jawa Tengah, Gemilang Tarigan Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Transportasi Indonesia dan Ganjar Pranowo Gubernur Jawa Tengah. Acara diadakan di *Ballroom* Rama Shinta Hotel Patra Jasa dan didukung penuh PT Chakra Jawara, *dealer* resmi produk Iveco di Indonesia.

Dalam diskusi, Ari dari ALFI Jawa Tengah menanyakan mengenai BBN truk yang dalam proses kredit

yang dimiliki oleh pengusaha yang tergabung dalam koperasi. Menurut Jamal Alam, registrasi kendaraan bermotor, proses pemindahtanganan ada beberapa proses. Proses pertama ada jual beli, ada hibah, warisan, ada tukar-menukar, ada penyertaan modal kepada badan usaha, ada juga penggabungan modal pada badan usaha. Terkait proses balik nama memang menjadi satu permasalahan ketika BPKB ada di pihak *leasing*. Karena syarat balik nama adalah KTP asli, STNK asli, BPKB asli, dan cek fisik kendaraan. "Kami tidak mungkin memproses balik nama hanya pada STNK. Jika BPKB masih diagunkan, pihak *leasing* hanya mampu mengeluarkan surat

keterangan BPKB atas nama pemilik. Dokumen ditahan karena ada kesepakatan dengan pemilik. Ketika BPKB tidak keluar, kami juga tidak berani memproses. Apalagi ketika STNK sudah jadi atas nama koperasi, BPKB masih atas nama perorangan," kata Jamal.

Dedy Untoro Harli, Ketua *Indonesia Young Trackers* menanyakan, "Beberapa daerah di Jawa Tengah memerlukan rekomendasi Organda walau perusahaan sudah berbentuk PT dalam mengurus PKB dan BBNKB truk. Biaya rekomendasi tersebut menurut kami terlalu besar. Apakah hal itu memang mutlak?" Hal itu menyikapi surat keputusan Kepala Dinas Pendapatan dan Pengelolaan Aset Daerah

Provinsi Jawa Tengah Nomor 973/3597/2015 tertanggal 1 April 2015. Dalam lampiran Petunjuk Teknis Pemberian Subsidi bagi Kendaraan Bermotor Angkutan Umum Orang dan Barang disebutkan, syarat pemberian subsidi salah satunya adalah menyertakan rekomendasi Organda.

Jamal Alam menanggapi. "Berdasarkan regulasi yang ada di kepolisian, rekomendasi dari Organda tidak menjadi persyaratan bagi kami. Ada rekomendasi atau tidak ada rekomendasi Organda, tetap kami data karena memang tidak masuk dalam persyaratan kendaraan bermotor. Persyaratan yang harus dipenuhi, yaitu surat kuasa kepada yang dikuasakan, tanda tangan pimpinan, stempel badan hukum, ada surat rekomendasi izin penyelenggaraan angkutan umum dari Dinas Perhubungan. Kami tidak pernah menemukan ada syarat rekomendasi Organda di regulasi. *Inshaallah* akan sama di semua daerah karena mengacu pada aturan baku yang ditetapkan pemerintah. Jika ada ketidaksamaan, mungkin hanya hal teknis," kata Jamal.



Direksi Arveo Media menyerahkan kenang-kenangan kepada narasumber



Narasumber ITC Talkbiz Semarang 2016



Aviandra Pradipta selaku Marketing Communication Supervisot PT Chakra Jawara

Dedy menambahkan, "Rekomendasi Organda selalu dipermasalahkan di Dinas Pendapatan saat mau menentukan pembayarannya. Jadi selalu berhenti di sana, di kepolisian memang tidak menanyakan itu." Bambang mengatakan, memang ada suatu aturan terkait rekomendasi Organda. Tujuannya, membantu agar para pengusaha taat dengan aturan. "Namun seiring berjalannya waktu, hal itu dirasa menyulitkan, kami dari DPPAD berkeinginan untuk mengubah. Apalagi dari kepolisian memang tidak ada syarat rekomendasi Organda. Karena itu, di peraturan yang akan datang akan ada perubahan. Kami akan buat rekomendasi Organda menjadi syarat yang tidak mutlak," kata Bambang.

Sementara itu, Untung Mujiono dari PT Sejahtera Bersama Transport menanyakan perihal kendala yang mereka alami. "Kami mengalami kendala proses BBN, kami dalam masa peralihan dari CV ke PT. STNK sudah jatuh tempo pajak tahunan, bisa diproses tetapi harus balik nama ke PT. Solusinya apa? Kendaraan belum ada SIUP dan TDP," tanyanya.

Menurut Jamal Alam, dari kepolisian kalau terkait pajak tahunan tidak ada masalah. "Tinggal



Titik Widiastuti berinteraksi dengan peserta ITC Talbiz Semarang mengenai problem perpajakan



Dedy Utoro menanyakan mengenai rekomendasi Organda dalam pengurusan PKB dan BBNKB truk



Direksi berfoto bersama perwakilan Aprindo Jawa Tengah dan Narasumber ITC Talkbiz Semarang sesi pertama



Ganjar Pranowo beserta tamu undangan dan pengurus Aprindo Jawa Tengah

melampirkan bukti persyaratan dari CV ke PT, itu untuk pengesahan tiap tahunnya. Tetapi dalam hal perpanjangan STNK yang berlaku lima tahun, kami belum berani karena harus melihat dokumen badan hukumnya. Karena semua formasi per 31 Desember 2015, sejak 1 Januari 2016 sudah tidak diizinkan lagi. Ini adalah kelonggaran yang kami berikan kepada wajib pajak," katanya.

Selain itu, muncul masalah soal surat bongkar muat. "Di Jateng tidak ada surat bongkar muat. Sedangkan di Jakarta dan Bekasi, harus pakai surat bongkar muat. Truk kami tiap ke sana harus setoran karena tidak ada surat bongkar muat. Bagaimana seperti itu? Saya minta surat bongkar muat di Jawa Tengah, petugas menjawab di Jawa Tengah tidak perlu pakai surat bongkar muat. Begitu keluar daerah, kami ditanyakan tentang suratnya. Kalau tidak punya ya sudah harus setor. Jadi itu pengeluaran yang seharusnya tidak harus kami keluarkan," papar Dedy.

Menurut Untung Sirinanto, di Jateng ada 35 kabupaten kota, dijamin tidak ada yang pakai surat bongkar muat. "Yang disebutkan kebanyakan terjadi di Jawa Barat. Sepanjang punya STNK, buku KIR, kendaraan bisa jalan. Ketika lewat di sebuah area kabupaten atau



Ganjar Pranowo, Gubernur Jawa Tengah



Mustadjab Susilo Basuki, Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta mengajukan pertanyaan dalam sesi tanya jawab



Ari dari ALFI Jateng menanyakan mengenai BBN Truk dalam proses kredit

kota, dokumen yang dibutuhkan adalah surat muatan, buku KIR, surat perjanjian serta dokumen perjalanan lainnya. Sifat aturan ini adalah lokal. Jika ada seperti yang Bapak sampaikan tadi, berarti ada oknum yang bermain. Bapak foto saja lalu akan kami sampaikan ke kawan-kawan di Dishub Provinsi Jabar, kami juga akan menyurati ke Kemendagri dan Kemenhub untuk mengevaluasi perda itu karena perda itu disalahgunakan oleh oknum tertentu. Jangan segan-segan untuk meneruskan ke kami," tegasnya.

Di sisi lain, Bambang Nurcahyo menjawab keluhan mengenai tingginya BBN di Jawa Tengah. "BBN di Jateng sangat tinggi, yaitu 12,5%. Ini ada sejarahnya, ada ulasan dalam raperda. Tahun 2011 muncul aturan Mendagri, daerah punya kewenangan untuk menentukan tarif BBN. Diberi kelonggaran BBN 10%-20%. Ketika ada pertemuan Kepala Dispenda seluruh Jawa, ada kesepakatan bahwa BBN yang boleh berlaku di

Jawa sekitar 15%. Kami membuat perda paling awal, waktu itu bukan 15% tetapi 12,5%. Ternyata di daerah lain 10%. Penerimaan pajak di Jateng mengalami penurunan karena banyak yang hilang. Kami sedang menggodok materi pajak ini sehingga menemukan satu solusi yang bermanfaat untuk kepentingan kita. Kami berharap ada penurunan tarif BBN," katanya.

Dalam *Indonesia Truckers Club TalkBiz* di Semarang ini sekaligus dilakukan pengukuhan pengurus Aprindo DPD Jawa Tengah yang disaksikan Gubernur Jawa Tengah Ganjar Pranowo. Dalam pengantarnya, Ganjar Pranowo yang menjadi *keynote speaker* dalam acara itu meminta Aprindo Jateng melakukan tata kelola usaha yang baik dengan menaati peraturan. Tak hanya menerapkan di sisi perusahaan, namun juga harus diterapkan pada setiap unit kendaraan yang beroperasi mengangkut barang di jalan raya. "Saya sangat berharap Aprindo ini bisa melakukan tata kelola angkutan barang yang selama ini paradigmanya memperbolehkan kelebihan muatan. Toh ini truk-truknya mereka, tapi saya sedih ketika berpikirnya masih ada seperti itu dengan membiarkan dan membolehkan overtonase," katanya. Bahkan, Ganjar menambahkan, para pengusaha tersebut seolah tidak merespons ketika pemda setempat menyampaikan soal masih banyaknya truk pengangkut barang yang beroperasi tanpa memiliki kelengkapan surat, hingga mencapai 44 persen. Karenanya, dengan terbentuknya pengurus baru Aprindo menjadi kesempatan baginya untuk melakukan sosialisasi. Harapannya, bisa mereformasi perusahaan-perusahaan truk agar taat aturan. "Saya pikir logistik berat itu lewatnya tol laut. Tetapi itu masih butuh waktu dan sekarang rel ganda di pantura sudah selesai. Saya minta juga KAI untuk memindahkan angkutan darat ke sana. Sekarang kami atur, kami akan buat kawasan industri. Kita juga bisa bikin sistem *hub*," kata Ganjar.

30 years manufacturing experience
for heavy duty dump truck systems &
special purpose vehicles



CONSTRUCTION - MINING - AGRO

PRODUCT LINE



MANUFACTURE FACILITIES



PT Hydraxle Perkasa



CERTIFICATE NO. ID02/00003



www.hydraxleperkasa.com

HEAD OFFICE:
Wisma ADR, Jl. Pluit Raya I No. 1
Jakarta 14440 - Indonesia
Website : www.adr-group.com

FACTORY :
Komplek Industri ADR, Desa Kadujaya, Curug,
Tangerang 15180, Banten - Indonesia.
Phone : (62-21) 598 0160; **Fax :** (62-21) 598 1231
Email : hyper@adr-group.com



Teks: Sigit Andriyono

SPECIAL DUMP TRUCK

KECEPATAN *UNLOADING* JADI PERTIMBANGAN

Di Indonesia ada beberapa desain dump truck. Bagian utamanya sebuah truk dengan bak besi yang di bawahnya didukung dengan mekanisme penggerak hidrolik. Mesin dari dump truck umumnya menggunakan mesin diesel, untuk penggerak hidrolik yang umum menggunakan semacam mesin *Power Take-Off* (PTO) yang terhubung ke transmisi truk. Saat aktivitas dump, mesin truk harus hidup agar bisa menjalankan mekanisme. Untuk mencegah kecelakaan pada mekanisme, PTO umumnya tidak dapat bergerak kecuali transmisi ditempatkan pada posisi netral.

Salah satu pabrikan *dump truck* adalah PT Hydraxle Perkasa. Jenis karoseri ini bisa dimodifikasi sehingga memiliki fungsi dan tugas yang spesial, serta sedikit berbeda dengan *dump truck* pada umumnya. Menurut Felix A.A. *Factory and Sales Manager* PT Hydraxle Perkasa, permintaan *special dump truck* memang tidak sebanyak permintaan *dump truck*. "Berdasarkan catatan perusahaan, permintaan *special dump truck* pertama kali kami terima pada Mei 2014. Saat itu salah satu pelanggan kami yang memang bergerak di bidang usaha manufaktur dan distribusi bahan kimia khusus menyampaikan keinginannya

untuk memiliki armada transportasi pengangkut bahan kimia soda ash (*sodium carbonate* - Na_2CO_3) yang berbentuk serbuk. Armada tersebut harus bisa aman membawa soda ash dan cepat dalam proses *unloading*. Dari ide pelanggan tersebut, diputuskan bahwa bentuk *dump truck* yang ada, kami modifikasi menjadi bak tertutup agar muatannya tidak terbang dalam perjalanan dan tetap cepat dalam proses *unloading*," paparnya.

Permintaan *special dump truck* tersebut saat itu belum terlalu besar karena baru beberapa perusahaan *end user* yang menyampaikan idenya untuk direalisasikan dalam bentuk produk





jadi. Kebanyakan masih memilih sarana armada transportasi mereka dari produk-produk yang sudah ada pilihannya di pasaran.

Dilihat dari perkembangannya, terdapat pertumbuhan untuk permintaan *special dump truck* karena makin banyak perusahaan yang menerapkan regulasi yang ketat terhadap keamanan proses pengangkutan muatan mereka, termasuk di dalamnya transportasi limbah ke tempat pembuangan akhir (TPA).

Secara fungsi, menurut Felix, kategori *special dump truck* tidak satu varian saja. "Definisi spesial yang kami gunakan adalah lebih pada permintaan khusus dari pelanggan yang menginginkan sebuah produk armada transportasi yang belum mereka temukan di pasaran pada umumnya. *Special dump truck* bisa untuk kebutuhan apa saja, namun pada garis besarnya lebih dibutuhkan untuk pengangkutan muatan yang memiliki sifat khusus," tambahnya.

Dump truk dengan bak tertutup cocok untuk produk bahan kimia



Pada posisi dump, muatan bahan kimia bisa langsung turun tanpa tercecer atau terbang

Selain untuk membawa muatan yang berbentuk serbuk mudah terbang, *special dump truck* dapat berupa pelapisan dinding bagian dalam *dump body* dengan *stainless steel* untuk menghindari munculnya karat yang diakibatkan dari muatan yang dibawa. Selain itu, ada juga permintaan *special dump truck* dengan menggunakan material dari Swedia yang lebih elastis sehingga kuat terhadap benturan. *Special dump truck* ini biasanya digunakan untuk mengangkut batu-batu gunung berukuran besar.

Felix memaparkan, perusahaan-perusahaan yang berminat membuat *special dump truck* adalah perusahaan yang memiliki muatan bersifat khusus, termasuk di dalamnya perusahaan yang bergerak di

sektor bahan kimia dan pengangkutan limbah. Pemilihan varian *special dump truck* lebih pada kegunaannya dan tergantung pada kebutuhan pelanggan. "Ada yang diperuntukkan untuk muatan benda cair, berbentuk bubuk, baik yang bersifat korosif, non-korosif, atau lainnya. Penyesuaian yang kami lakukan adalah sesuai tujuan penggunaan yang diinginkan *end user*. Namun kami juga sesuaikan dengan kondisi truk dan medan yang akan dilintasi. Desain standar bisa dikatakan tidak ada, kami lebih mengikuti apa yang diinginkan oleh pelanggan namun tetap kami arahkan agar mengikuti standar keamanan berkendara," urainya.

Daerah penggunaan *special dump truck* tergantung pada letak industri pengguna dan jalur distribusi yang mereka gunakan. "Saat ini pelanggan kami menggunakan di jalur perkotaan, yakni di Jakarta karena kebutuhan mereka mendistribusikan soda ash ke pelanggan mereka di wilayah Jakarta," jelasnya. Jumlah total produksi hingga sekarang memang belum banyak permintaan *special dump truck*. Hingga saat ini Hydraxle Perkasa baru memproduksi beberapa puluh unit *special dump truck* sejak dua tahun lalu, enam di antaranya adalah yang berbentuk *dump* tertutup.

Agar terpenuhi tingkat produktivitas Hydraxle Perkasa memilih material khusus seperti plat impor dari Eropa yang memiliki nilai *tensile strength* tinggi. "Kami memiliki stok beberapa ketebalan. Namun untuk permintaan ketebalan yang tidak kami miliki stoknya, terpaksa harus kami lakukan dulu pembelian atau impor dari produsen di luar negeri. Hal itu akan kami sampaikan kepada calon pelanggan dalam kontrak kerja agar kedua belah pihak dapat mencapai kesepakatan," tambah Felix.

Semua jenis karoseri memerlukan perawatan agar terjaga performanya. Perawatan *special dump truck* secara garis besar tidak berbeda dengan *dump truck* biasa meskipun ada bagian khusus yang membutuhkan perhatian lebih. Salah satunya, karena mengutamakan kerapatan dan terjaganya isi muatan, *special dump truck* biasanya dilengkapi dengan kunci khusus untuk mendukung sistem penutup bak yang sangat rapat. Perawatan ini harus dilakukan pada sistem kunci agar tetap berfungsi saat unit digunakan.



Kunci khusus perlu perawatan agar sistem pengaman tetap berfungsi saat digunakan



Manajemen Pengelolaan Transportasi Berpendingin

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Giovani Versandi

Meningkatnya standarisasi kualitas produk rantai pendingin yang sensitif terhadap suhu membuat kebutuhan transportasi khusus via darat harus menggunakan "mobil dingin" (mobil yang dilengkapi dengan sistem pendinginan) makin meningkat. Karena itu, transportasi memegang peranan penting dalam siklus rantai pendingin di mana bahan makanan atau minuman yang diangkut mempunyai standar mutu yang ketat. Saat ini, kesadaran pemilik bisnis angkutan dalam memenuhi kepuasan pelanggan, terutama dalam mengangkut produk makanan juga memacu prospek bisnis ini.

General Manager PT Guna Pratama, Irfan Solichin Purwana mengatakan, saat ini telah ada standar dalam kualitas produk, seperti halnya HACCP (*Hazard Analysis*

& *Critical Control Point*). HACCP merupakan metode operasi terstruktur yang dikenal secara internasional yang bisa membantu organisasi dalam industri makanan dan minuman untuk mengidentifikasi risiko keamanan pangan, mencegah bahaya dalam keamanan pangan, dan menyampaikan kesesuaian hukum. "Saat ini keberadaan HACCP menjadi keharusan di beberapa negara, termasuk Amerika Serikat dan Uni Eropa. Prinsip-prinsip dan petunjuk HACCP untuk penerapannya sudah diadopsi oleh Komisi Codex Alimentarius. Selain itu, sistem HACCP berbasis pada pengetahuan dan mengidentifikasi bahaya spesifik dan pengendaliannya khusus untuk menjamin keamanan pangan," kata Irfan.

Irfan menambahkan, peningkatan kebutuhan jasa pengangkutan berpendingin juga didorong oleh makin banyak produk yang sensitif terhadap suhu, seperti halnya yogurt, produk ini akan rusak di dalam suhu yang terlalu panas dan terlalu dingin. "Para distributor sudah mulai sadar bila produk tidak dikelola dengan baik akan berpengaruh besar terhadap produk. Jadi pengelolaan harus benar-benar sempurna. Apalagi produk obat-obatan. Penanganan produk ini harus lebih fokus karena bila produk makanan rusak, masih bisa diberikan ternak, tetapi kalau obat



Irfan Solichin Purwana
General Manager PT Guna Pratama



Ruang cargo sebelum pendingin diaktifkan



Kendaraan berpendingin cocok untuk produk yang sensitif terhadap suhu

rusak pasti langsung dibuang," imbuhnya.

Menurut Irfan, saat ini diperkirakan 17%-30% pengelolaan produk yang masuk dalam kategori rantai pendingin belum dikelola dan dikirim pada suhu yang semestinya. Menurut dia, hal inilah yang menyebabkan produk rantai pendingin masih tergolong tinggi karena *handling cost* produk rantai pendingin juga mahal. Biaya pengelolaan produk rantai pendingin bisa mencapai 80% dari harga. Tingginya ongkos pengangkutan muatan berpendingin masih mahal juga disebabkan karena pemain di bisnis angkutan berpendingin masih minim. Selain itu, buruknya infrastruktur jalan dan risiko kerugian akibat kerusakan produk selama pengiriman juga membuat biaya untuk mengangkut produk rantai pendingin belum kompetitif.

Di Jakarta, pemain di bisnis logistik berpendingin masih tergolong sedikit. Menurut Irfan, pemain di bisnis logistik berpendingin yang manajemen pengelolaannya sudah cukup baik ada dua pemain. Sedangkan pemain lainnya, menurut Irfan, masih tergolong baru dengan armada dan mesin pendingin baru namun belum memiliki manajemen yang baik. "Untuk kategori pemain baru inilah yang merusak harga. Mereka sangat jor-joran dalam hal harga. Sebenarnya tanpa mereka mengacaukan harga pasar, mereka akan dapat muatan. Misalnya mobil baru mereka keliling ke muara baru, akan membuat konsumen berminat tanpa harus menurunkan harga," kata Irfan.

Tidak tanggung-tanggung, pemain baru berani menurunkan harga tarif angkutan hingga 30%. Meski demikian, menurut Irfan, dampak yang dirasakan akibat rusaknya harga angkutan hanya dirasakan di awal-awal. Karena, saat ini konsumen mulai cerdas dalam menyeleksi perusahaan logistik penyedia truk berpendingin. "Mereka (pemain baru) hanya mampu bermain di awal-awal. Tapi, mereka tetap tidak kuat di manajemen pengelolaan dan konsumen yang sempat beralih kembali kepada kami," tutur Irfan.

Jaga dan Tingkatkan Mutu Layanan

Irfan menuturkan, selama ini untuk menjaga kualitas layanan PT Guna Pratama tetap berkomitmen untuk memberikan keamanan dan ketepatan waktu dalam hal pengiriman barang. Untuk memberikan kepuasan pada konsumen, Irfan mengaku tetap menjaga kualitas layanan dengan memberikan fasilitas dan terus mengadopsi teknologi terbaru. "Kami sudah mengikuti standar dunia, seperti halnya dengan penggunaan freon. Karena banyak pemain baru itu tidak *go green*. Apalagi kalau sudah masuk Asosiasi ARPI (Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia) sehingga sudah setara dengan luar negeri," tuturnya.

Sampai saat ini, hal-hal yang selalu diperhatikan di PT Guna Pratama dalam menjaga kualitas layanan adalah dengan memastikan lingkungan kerja yang bersih. SDM yang mengelola perusahaannya, baik sopir dan tenaga administrasi haruslah tenaga kerja yang trampil dan terdidik. Kemudian yang penting diperhatikan adalah memastikan

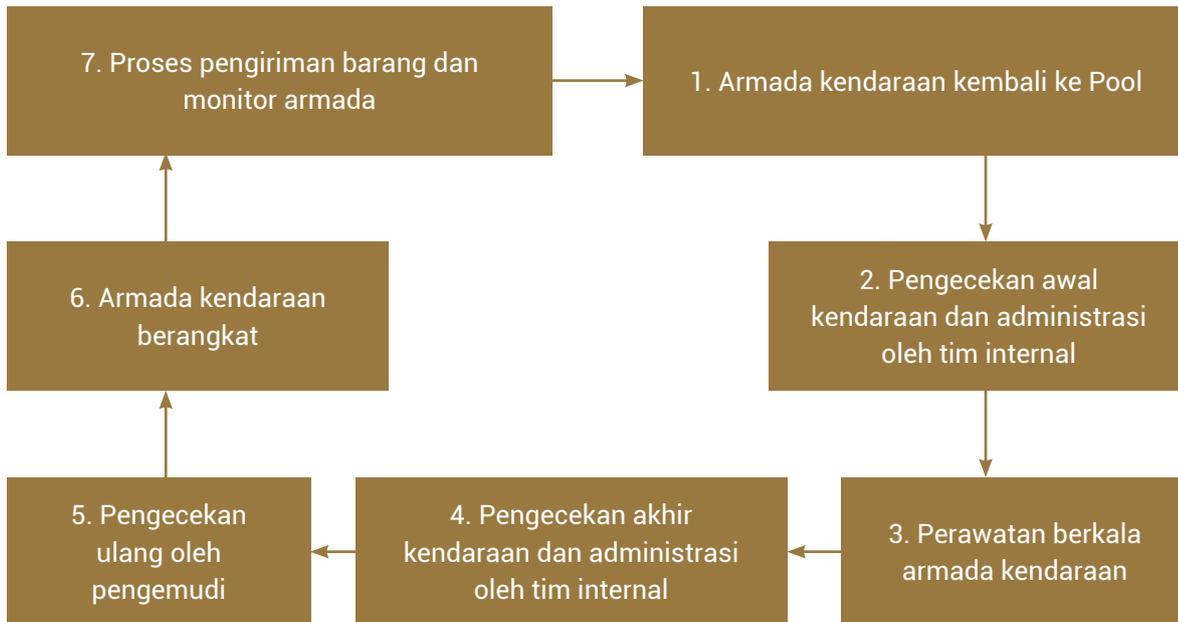
perawatan armada untuk mengurangi risiko di jalan dan melakukan implementasi aset serta *maintenance system* untuk mengontrol aktivitas perawatan armada. Sedangkan untuk memastikan pengiriman bisa tepat waktu, PT Guna Pratama mulai menggunakan ban radial *tubeless* sebagaimana yang digunakan di negara-negara maju dan ada tim respons operasional 24 jam untuk memastikan pengiriman barang berjalan dengan baik. Selain itu, dukungan teknologi GPS (*Global Positioning System*) dan data *logger* untuk mengontrol kualitas suhu juga digunakan untuk mendukung operasional perusahaan.

Menurut Irfan, yang harus diperhatikan dalam proses pengiriman barang adalah proses pengecekan armada untuk menjaga standar layanan. Kontrol yang ketat diperlukan untuk meminimalisir segala risiko yang dapat timbul. Karena itu, Irfan menambahkan, dalam hal merawat kendaraan PT Guna Pratama memiliki empat divisi dalam hal kendaraan, yaitu mesin,

mesin pendingin, *body repair* dan ban, sehingga meski mobil tidak selalu baru, tetapi kondisi mobil tetap selalu prima. Selain itu, sebelum berangkat sopir diharuskan melakukan pengecekan barang yang akan diangkut. Karena saat ini banyak dijumpai konsumen nakal yang ingin barangnya dibekukan di dalam mobil. Padahal, truk berpendingin bukan difungsikan untuk membekukan muatan, melainkan menjaga suhu agar barang tidak rusak.

"Untuk membawa muatan rantai pendingin, proses awal yang harus dilakukan adalah pengecekan kendaraan. Setelah mekanik mengizinkan truk dijalankan, baru dua orang sopir boleh membawa ke gudang muat dan mengurus segala administrasi. Sopir harus menghitung jumlah barang yang diangkut dan setelah jumlahnya tepat, baru tanda tangan kedua pihak dan proses penyegelan pintu serta kami melakukan pengecekan perjalanan sopir melalui GPS," kata Irfan.

Standar Dalam Proses Pengiriman Barang PT Guna Pratama



Sumber: PT Guna Pratama

Hal penting lainnya dalam mengelola perusahaan angkutan berpendingin adalah merekrut sopir. Ketatnya proses perekrutan sopir dilakukan karena muatan yang dibawa oleh truk berpendingin bukan barang murah. "Kami selalu menguatkan proses seleksi di awal. Kami prioritaskan sopir yang pernah menangani mesin berpendingin. Mereka (calon sopir) kami seleksi, setelah masuk mereka kami berikan pelatihan untuk memahami kinerja mesin pendingin. Mereka harus tahu suhu, dan memecahkan masalah di jalan. Jadi kalau ada masalah mereka langsung mengambil tindakan dan apabila mereka tak bisa mengatasi sendiri, barulah kami yang mengambil tindakan," kata Irfan.

Menurut Irfan, dalam bisnis ekspedisi muatan rantai pendingin, ketepatan waktu menjadi prioritas utama sehingga dalam sekali angkut selalu menggunakan dua sopir yang akan bergantian dalam empat jam. "Karena kondisi sopir itu tidak akan bisa dipaksakan. Misalnya ke Surabaya, itu idealnya 18 jam, kami beri mereka waktu 32 jam. Sehingga sopir memiliki waktu istirahat yang cukup untuk meminimalisasi kecelakaan di jalan akibat kelelahan. Bahkan dalam hal kecepatan pun tidak boleh lebih dari 70 km/jam," tuturnya.

Irfan mengaku, masalah yang sering dihadapi mengangkut muatan rantai pendingin adalah mengangkut daging. Karena saat ini di tiap daerah sudah diberlakukan pengecekan surat karantina sehingga ketika muatan yang diangkut surat-suratnya tidak lengkap, muatan akan ditahan. Hal ini membuat proses pengiriman jadi tertunda. Selain itu, masalah lain yang dihadapi adalah terkait bea masuk mesin dan pajak suku cadang mesin pendingin. Karena menurut Irfan, selama ini 80% suku cadang masih impor.



The 7th Indonesia International Bus, Truck & Component Exhibition 2016

www.iibt-exhibition.net



29 MARCH - 1 APRIL 2016

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia

Jakarta

Your **ULTIMATE** Opportunity

IN INDONESIA'S BUS RAPID TRANSIT (BRT) SYSTEM PROJECT



Held in Conjunction:



The 8th Indonesia International Auto Parts, Accessories And Equip Exhibition 2016



The 6th Indonesia International Bike, Parts & Accessories Exhibition 2016



The Indonesia International Fastener and Fixing Technology Exhibition 2016



The 5th Indonesia International Tyre and Rubber Industry Exhibition 2016



The 6th Indonesia International Construction and Mining Machinery Equipment & Services Exhibition 2016



The 2nd Indonesia International Forklift, Lifting Equipment & Parts Exhibition 2016

Supported By:



The Ministry of Industry the Republic of Indonesia



Association of Indonesian Carosserie Industries



Heavy Equipment Manufacturer Association of Indonesia



Indonesia Mining Services Association



Indonesian Automotive Part & Components Industries Association

Organized By:



GEM INDONESIA
Subsidiary of GEMISEN GROUP

Info: ☎ 021- 54358118 ✉ info@gem-indonesia.net

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

u.p./ DITUJUKAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT KIRIM : _____

TELEPON/FAKS. : _____

E-MAIL : _____

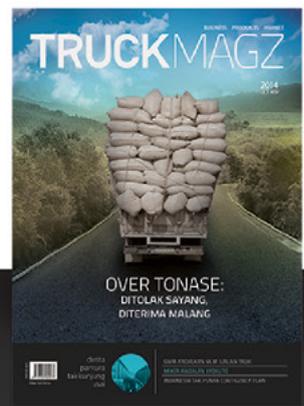
PEMBAYARAN : Rp _____

Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

Note: Mohon bukti transfer dilampirkan beserta formulir yang telah diisi ke email: info@arveo.co.id

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



BIAYA	1 TAHUN (12 EDISI)	6 BULAN (6 EDISI)
luran berlangganan	Rp 378.000	Rp 210.000
Ongkir wilayah Jawa *	Rp 200.000	Rp 100.000
Ongkir wilayah Luar Jawa *	Rp 240.000	Rp 120.000

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
 Tlp. 031-85581699 | www.arveo.co.id



APBI-ICMA Aktif Kawal Regulasi Batubara

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso



Banyaknya masalah terkait pertambangan batubara, terutama yang menyangkut regulasi, pajak, dan masalah lingkungan membuat perusahaan-perusahaan tambang batubara memerlukan wadah bersama untuk berkumpul dalam wadah asosiasi. Sejak APBI-ICMA (Asosiasi Perusahaan Batubara Indonesia)-(Indonesian Mining Association) resmi berdiri, berbagai permasalahan terkait tambang batubara yang kerap merugikan perusahaan dapat teratasi.

Executive Director APBI-ICMA, Supriatna Suhala mengatakan, asosiasi yang berdiri pada 1989 ini didirikan untuk menaungi perusahaan-perusahaan yang bergerak di pertambangan batubara. Pihak yang menjadi inisiator dalam pembentukan APBI-ICMA adalah enam perusahaan batubara, yaitu PT Tambang Batubara Bukit Asam, PT Kaltim Prima Coal, PT Arutmin, PT Adaro, PT Berau Coal, dan PT Multi Harapan Utama. Enam perusahaan tersebut merasa karakteristik

industri pertambangan batubara sangat berbeda dengan industri mineral sehingga perlu dibentuk wadah komunikasi yang memang secara khusus beranggotakan perusahaan batubara dan tidak berada di bawah API (Asosiasi Pertambangan Indonesia) atau lebih dikenal dengan IMA (Indonesian Mining Association).

"Asosiasi ini didirikan untuk berkomunikasi dengan pemerintah. Kalau bawa bendera (perusahaan) sendiri itu kurang kuat. Kalau lewat asosiasi lebih enak karena pemerintah tidak akan seenaknya menandai perusahaan-perusahaan yang dianggap tidak setuju dengan pemerintah. Namun, fungsi utamanya adalah jembatan antara perusahaan dengan pemerintah, untuk advokasi, dan kalau ada kebijakan yang tidak membuat nyaman dan merugikan perusahaan yang tergabung di dalam APBI-ICMA, itu kan harus disampaikan, diprotes, dan kalau perlu dibawa ke Mahkamah Agung," kata Supriatna.

Visi dan Misi APBI-ICMA

Visi APBI-ICMA adalah membangun industri pertambangan batubara dengan melakukan good mining practices sehingga mempunyai kualitas world class baik dalam hal produksi maupun lingkungan.

Misi APBI-ICMA

- Mendorong anggota untuk menjadi perusahaan pertambangan batubara kelas dunia dalam hal keselamatan kerja, lingkungan dan produksi.
- Menjadi mediator dalam menyelesaikan berbagai permasalahan antara pelaku pertambangan batubara dengan pemerintah.
- Mendorong pemanfaatan sumber daya batubara.
- Memberikan pelayanan kepada anggota.
- Mengeliminasi berbagai pandangan negatif terhadap kegiatan pertambangan batubara.



SUPRIATNA SUHALA
(Executive Director)

Dalam praktiknya, APBI-ICMA menjalankan peran sebagai lembaga pemikir (think tank), lembaga yang membantu memecahkan masalah, lembaga penyedia jasa, lembaga penyedia data, dan informasi. Sebagai lembaga pemikir, APBI-ICMA menjalankan perannya dalam memberikan masukan kepada pemerintah, lembaga legislatif, Kadin, lembaga pendidikan atau pemangku kepentingan lainnya, baik diminta atau tidak serta melakukan analisa dan kajian secara mandiri atau bekerja sama dengan lembaga lain atas berbagai masalah di sektor pertambangan.

APBI-ICMA juga bergerak dalam bidang penyediaan jasa, terutama yang berkaitan dengan kepentingan anggota untuk menyelesaikan masalah mereka dengan pemerintah daerah atau pemerintah pusat. Sedangkan sebagai penyedia data, APBI-ICMA menjalankan perannya dalam melakukan penyiapan data dan mendokumentasikan data-data yang berhubungan dengan kegiatan pertambangan batubara, seperti misalnya data produksi batu bara, data penjualan ke luar negeri dan dalam negeri, serta data investasi batubara di Indonesia. Sedangkan yang paling vital bagi APBI-ICMA adalah menjalankan perannya dalam menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang mendesak dan butuh penanganan segera.

Supriatna menuturkan, salah satu masalah yang berkaitan dengan tambang batubara yang

berhasil diadvokasi adalah kebijakan pungutan ekspor bagi batubara. Namun, implementasi kebijakan tersebut, menurut Supriatna, hanya diterapkan di beberapa perusahaan dan disinyalir terjadi diskriminasi di dalam penerapan kebijakan tersebut.

"Ini adalah salah satu masalah yang berhasil kami selesaikan dengan membawa permasalahan ini ke Mahkamah Agung hingga kami memenangkan kasus ini dan kebijakan tersebut dapat dicabut," tuturnya.

Sampai hari ini, APBI-ICMA memiliki 90 anggota. Menurut Supriatna, penyaringan anggota dilakukan secara ketat serta mengacu pada regulasi pemerintah. Upaya penyaringan ini, kata Supriatna, dilakukan karena sampai saat ini banyak perusahaan batubara liar yang tidak sesuai dengan regulasi pemerintah. "Kami tidak ingin disamakan dengan perusahaan batubara yang liar dan tidak taat pada regulasi. Yang membedakan dengan mereka (perusahaan tambang liar) adalah pada ketaatan dengan regulasi terutama untuk masalah lingkungan, pembayaran pajak, kewajiban pada masyarakat. "Selain itu, sebagian dari anggota kami adalah perusahaan asing. Kalau perusahaan asing itu lemah dan selalu mengikuti aturan pemerintah karena kalau tidak begitu

mereka ditendang," katanya.

Dengan adanya organisasi ini, anggota mendapat manfaat dari adanya APBI-ICMA. Karena kepentingan perusahaan dan aspirasinya terkait kebijakan batubara dapat terwadahi. Di dalam APBI-ICMA sangat dimungkinkan untuk saling berbagi cerita dan pengalaman dan mendapat informasi terbaru terkait regulasi pemerintah. Melalui asosiasi ini, pemerintah dapat berkomunikasi langsung dengan perusahaan-perusahaan batubara sebelum menetapkan kebijakan untuk mencari kebaikan bersama.

Menurut Supriatna, selama perjalanan APBI-ICMA, perubahan penting yang memengaruhi dunia pertambangan batubara di Indonesia adalah penerapan Undang-undang Otonomi Daerah. Akibat undang-undang ini, kata Supriatna, membuat mekanisme pemberian izin dan pengawasan beralih dari menteri ke bupati dan gubernur. "Akibat kebijakan ini, pemerintah daerah berkuasa dalam pertambangan selama sembilan tahun dan secara otomatis membuat perusahaan-perusahaan batubara bermunculan. Tapi, di lain pihak, pemerintah belum siap dalam pengawasan, dan penegakan hukum terutama pada pertambangan yang merusak lingkungan karena tidak melakukan tidak reklamasi. Selain itu, harga jual batubara jadi tidak terkontrol. Baru kemudian tahun 2010, kami membicarakan bersama dengan pemerintah terkait kebaikan bersama," katanya.

Kebijakan Jadi Kendala

Menurut Supriatna, sampai saat ini beberapa perusahaan batubara masih menyerahkan pengangkutan hasil tambang kepada kontraktor atau pihak lain. Meski demikian, masih ada perusahaan tambang yang mengelola sendiri angkutannya. Perusahaan tambang yang menyerahkan pengangkutan tambang kepada kontraktor mencapai 80%. Supriatna mengungkapkan, masalah ini terjadi karena pada era 1989, pemerintah menerapkan kebijakan pembebasan bea masuk alat-alat berat dan kendaraan untuk mengangkut hasil tambang. Namun, sebagai gantinya alat-alat yang sudah masuk menjadi milik pemerintah.

"Ketika kendaraan tersebut sudah masuk usia tidak produktif, perusahaan tidak dapat menjual kendaraan tersebut karena sudah menjadi milik pemerintah. Padahal biasanya bila efisiensi kendaraan sudah turun 50% akan dijual dan tidak digunakan. Akhirnya perusahaan tambang memasrahkan alat-alat penggali dan angkutan ke perusahaan lain," ungkap Supriatna.

Selain itu, kendala lain dalam hal pengangkutan hasil tambang adalah kebijakan pelarangan pengangkutan hasil tambang melalui public road. Kebijakan ini menjadi kendala bagi perusahaan batubara, karena perusahaan batubara diharuskan membuat jalan sendiri dan tidak boleh ada perempatan sebidang

(yang berhubungan dengan jalan umum). "Kalau memotong jalan umum, harus dibuat jembatan. Bila terpaksa melewati jalan umum, muatan batubara tidak boleh lebih dari 10 ton. Namun, bila tambang hanya mengangkut 10 ton akan membuat perusahaan tersebut tidak bisa bersaing harga dengan perusahaan lain. Karena di Kalimantan untuk mengangkut batu bara bisa sampai 35 ton," katanya.

Pembuatan jalan sendiri inilah yang membuat investasi perusahaan batubara menjadi sangat besar. Akhirnya perusahaan tambang sulit dikelola oleh perusahaan kecil meski undang-undang memungkinkan perusahaan kecil membuka tambang. Kalau pun harus menggunakan jalan umum, kata Supriatna, harus menyuap dan tidak bisa berlangsung lama karena sering ada razia sewaktu-waktu. Dia mengaku tidak bisa berbuat banyak karena masalah tersebut berkaitan dengan infrastruktur.

Menurut Supriatna, saat ini yang menjadi prioritas APBI-ICMA adalah melakukan pembenahan pada berbagai bidang, terutama yang menyangkut lingkungan. Karena, menurut dia, APBI-ICMA menjadi musuh bersama, terutama dalam masalah lingkungan. "Mulai dari Amerika, Eropa, dan LSM lingkungan menganjurkan untuk berhenti menggunakan batubara. Tapi mereka mungkin lupa bila 30% penduduk Indonesia masih ada yang belum mendapat pasokan listrik. Karena kalau menggunakan selain batubara akan memerlukan biaya yang mahal. Amerika dan Eropa juga demikian, mereka 100 tahun memakai batubara, setelah mereka kaya mereka melarang kami memakai batubara," keluhnya.

Terkait persoalan tambang batubara, Supriatna berharap pemerintah mampu mengambil kebijakan yang tepat dan tidak merugikan salah satu pihak. Karena, menurut dia, selama ini regulasi sejak era SBY sampai Jokowi belum mengeluarkan regulasi yang baik terkait batubara dan kerap menaikkan tarif sesukanya.

 <p>1. PT INTRACO PENTA WAHANA SINOTRUCK INTA Headquarter Building Raya Cakung Cilincing km 3.5 RT. 005 RW 010, Kel. Semper Timur kec. Cilincing, Jakut T. 021 - 4401408, 4410255 (Hunting) F. 021-448 309 18 www.ipwahana.com</p>	 <p>2. PT TATA MOTORS DISTRIBUSI INDONESIA Pondok Indah Office Tower 3 Suite. 801-8 Jln. Sultan Iskandar Muda Kav V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12310 T. +62-21-29328041 F. +62-21-29328042</p>	 <p>3. Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia// Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 Telp. 021-43900464 / Fax. 021-43900464</p>	 <p>4. PT Rajawali Inti // Jl. Brantas Km 1 Probolinggo - Jawa Timur T. (0335) 423259</p>
 <p>5. Kementerian Perhubungan // Direktorat Jenderal Perhubungan Darat Direktorat Lalu Lintas dan Angkutan Jalan Jl. Medan Merdeka Barat No. 8 Gedung Karya Lt. 8 Jakarta 10110 Telp. 021-350 6124</p>	 <p>6. PT Shell Indonesia // Talavera Office Park 22-27 Floor Jl. Tb Simatupang Kav 22-26, Cilandak Jakarta Selatan- dki Jakarta Raya Phone : +6221 75924700 Fax : +6221 75924679</p>	 <p>7. PT Chakra Jawara // Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan T. 021-29976849 F. 021-22976840</p>	 <p>8. PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia // Lt.G Unit : 607, Wisma GKBI, Jl. Jend. Sudirman No.28,Tanahabang, Kota Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210 Telp. 021 - 650 1000 ext 7700 Fax: 021- 650 3854</p>
 <p>9. Supply Chain Indonesia // Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung, 40194 T. 022-720 5375 E. sekretariat@supplychainindonesia.com</p>	 <p>10. PT. United Tractors Tbk // Jl. Raya Bekasi Km 22 Cakung Barat- cakung Jakarta Timur 13910 Phone : +62 21 2467 9999</p>	 <p>11. Dwi Multi Makmur Jl. Kapuk muara No. 7 Komp. Duta harapan Indah Blok No. 12 Jakarta Utara 14460 Indonesia Telp. (+6221) 6669481-82 Fax: (+6221) 66694883 www.dwimultimakmur.com</p>	 <p>Subsidiary of PT INTRACO PENTA , Tbk</p> <p>12. PT. INTRACO PENTA PRIMA SERVICE Jl. Mulawarman No.5 RT.28/09 Manggar- Balikpapan 76116 Telp. +62 542 -770477 Fax: +62 542 -770450 Email: jakawa@intracopenta.com www.intracopenta.com</p>
 <p>13. PT Putra Rajawali Kencana // Jl. Letjend Sutoyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia Telp. (031) 3537939 (hunting) Fax. (031) 3537531</p>	 <p>14. ASOSIASI PERTAMBANGAN BATUBARA INDONESIA // Menara Kuningan Building 1st floor, Suite A,M & N Jl. HR. Rasuna Said Blok X-7 Kav.5, Jakarta Selatan 12940 – Indonesia Telp: (62-21)3001 5935, 3001 2477 Fax: (62-21)3001 5936, 3001 2477 Email: sekretariat@apbi-icma.org www.apbi-icma.org</p>	 <p>15. PT AMARA SATU RAYA // Jl. Raya Jemursari NO. 175, Surabaya Telp: 031-8477825 Fax: 031- 8477826</p>	 <p>16. PT Sinar Expo Prima // Jl. Kebon Sirih No. 3D Jakarta Pusat 10340 T. 021-314 1970 F. 021-314 6048 M. +62 855 9528 7335 E. angga.prakoso@sinarexpoprima.com Website: www.sinarexpoprima.com</p>
 <p>21. Reed Panorama // Panorama Building 5th Floor Jl. Tomang Raya No. 63, Jakarta Barat 11440 T. (021) 2556 5033 F. (021) 2556 5040 E. nyan.haritama@reedpanorama.com Website: www.reedpanorama.com</p>	 <p>18. PT Rajawali Dwi Putra Indonesia // Jln. Letjen Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur T. 031-8531668</p>	 <p>19. PT Mercu Gramaron // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti - Surabaya T. (031) 5932600 - 2700 F. (031) 5946370</p>	 <p>23. HJ Bridge Axle // Komp Duta Harapan Indah (DHI) Blok 00/12 – Jakarta Utara 14450 Telp : +6221 66694881-82 Fax : +6221 66694883 Email : info@dwimultimakmur.com</p>

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head



Tipper



Mixer



CURSOR 9



DESIGN



CHASSIS



682

The NEW 682 marks the entry into the heavy truck market and cuts the edge of the latest technology in terms of design, comfort and quality standards. The NEW 682 features a cab inspired by the award winning Iveco Stralis cabs, and is powered by Iveco Fiat Powertrain Cursor engine, which is equipped with the latest-generation common rail fuel injection system. The on-road version offers the best mix among comfort, reliability, flexibility and performance giving to the vehicle the right characteristics to face a wide range of transports.

3E

Energy

Efficiency

Ecology



DESIGN



CUSTOMIZATION



COMFORT & ERGONOMICS



PERFORMANCE



SAFETY



VERSATILITY



RELIABILITY



SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor

Head Office :
Gedung TMT 1, Lantai 3 Suite 301 - Jl KKO Raya No.1
Cilandak Jakarta Selatan 12560 INDONESIA
Tel : +62 21 29976849 Fax : +62 21 29976840 - 41
Email : info@chakrajawara.co.id | www.chakrajawara.co.id

STRENGTH AT WORK

