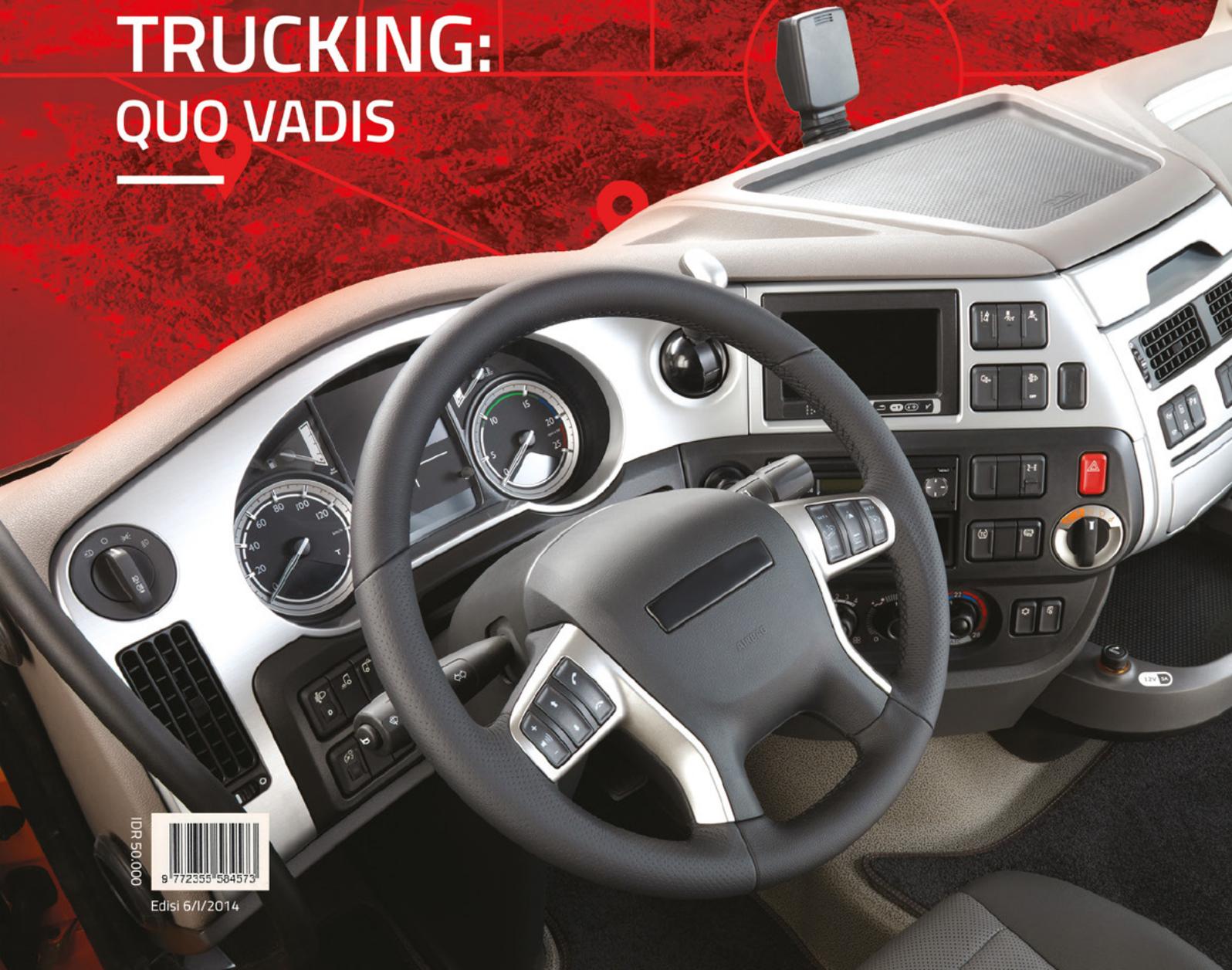


BUSINESS PRODUCTS MARKET

# TRUCKMAGZ

DECEMBER  
2014

## MASA DEPAN TRUCKING: QUO VADIS



IDR 50.000



Edisi 6/1/2014

Logistik Asing  
di Indonesia:  
Ancaman  
atau Peluang?



MEA 2015: BISNIS *TRUCKING* DIPREDIKSI MENURUN  
HARGA SOLAR NAIK JADI ANGIN SEGAR  
TMC: WADAH PEMERSATU PECINTA TRUK

# TRUCKMAGZ

## PREMIUM BUSINESS TRUCK MONTHLY MAGAZINE

that discusses the truck and other related industries. Rising premiere in June 2014, TruckMagz targeting truck entrepreneurs and related industries throughout Indonesia with a circulation of **5,000 copies** per issue.



Graha Gramaron 2nd Floor Jalan Bunguran 23-25 Surabaya.  
+6231 3556677. [info@arveo.co.id](mailto:info@arveo.co.id)



# PERGUDANGAN BUMI BENOWO



PERGUDANGAN BUMI BENOWO



\*Hanya berlaku untuk sistem pembayaran KPG



## Tahun Penuh Tantangan

Tahun 2015 sepertinya akan menjadi tahun penuh tantangan bagi industri *trucking* di Indonesia. Tantangan “pemanasan” dimulai dengan diaktifkannya angkutan kereta api (KA) yang dinilai menjadi pesaing truk. Pengoperasian jalur ganda KA lintas utara Jawa berpotensi meningkatkan volume pengiriman barang dengan KA. Susantono (2013) memperkirakan, pengoperasian jalur ganda akan meningkatkan kapasitas angkut dari 5.000 TEU's (*Twenty Foot Equivalent Unit*) menjadi 15.000-20.000 TEU's per minggu atau terjadi kenaikan sekitar 12.500 TEU's per minggu.

Di tengah gencarnya PT Kereta Api Indonesia mempromosikan kereta api logistik, tantangan berikutnya muncul; kenaikan harga solar dari Rp 5.500 menjadi Rp 7.500 per liter. Kenaikan harga solar ini tentu memberikan efek langsung bagi pengusaha *trucking*. Dalam sebuah milis logistik, disebutkan, dampak langsung dan dampak *multiplier effect* dalam dunia transportasi Indonesia akibat kenaikan harga solar sebesar 36% adalah biaya *spare part* akan naik 20%, harga ban akan naik 20%, dan biaya komisi dan uang makan sopir naik 15%. Belum lagi, naiknya upah minimum provinsi atau kabupaten yang juga akan meningkatkan pengeluaran perusahaan.

Selain itu, muncul pula rencana untuk mengembangkan tol laut. Tol laut merupakan jalur distribusi logistik menggunakan kapal laut dari ujung pulau Sumatera hingga ujung Papua. Konsep tol laut pada dasarnya penyelenggaraan angkutan laut secara tetap dan teratur yang menghubungkan pelabuhan-pelabuhan dari Sumatera hingga ke Timur, dengan menggunakan kapal-kapal berukuran besar sehingga diperoleh manfaat ekonomisnya. Dua moda transportasi ini, kapal laut dan kereta api, diprediksi akan “memakan” pangsa pasar truk untuk jarak jauh.

Belum cukup itu, tantangan lain tahun 2015, yaitu diberlakukan Masyarakat Ekonomi ASEAN. Era pasar bebas di kawasan ASEAN akan dimulai. Kran itu tentu membuka celah bagi pengusaha logistik dan *trucking* dari negara lain untuk memperluas pasar di Indonesia. Seberapa siapkah pengusaha *trucking* dalam negeri bersaing dengan pengusaha asing? Ini menjadi tantangan baru yang harus diatasi.

Dalam situasi seperti ini, mengikuti arus perubahan menjadi mutlak dilakukan dengan kata kunci inovasi. Tanpa itu, bersiap saja untuk mati digerus perubahan. Selamat berubah!

### REDAKSI

**Pemimpin Umum**  
Ratna Hidayati

**Pemimpin Redaksi**  
Ratna Hidayati

**Pemimpin Perusahaan**  
Felix Soesanto

**Reporter**  
Sigit Andriyono  
Abdul Wachid

**Fotografer**  
Giovanni Versandi  
Anang Fauzi

**Iklan**  
Billy Andreas

**Administrasi**  
Sefti Nur Insaini

**Sirkulasi**  
A. Harsono

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



Cover

## MASA DEPAN TRUCKING: QUO VADIS / 06

Ilustrasi: TruckMagz

## DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #6

### Laporan Utama

- 06 PASAR BEBAS DI DEPAN MATA
- 10 PERUSAHAAN LOGISTIK ASING DI INDONESIA
- 16 SONGSONG MEA 2015
- 20 LPI 2014: WORLD BANK
- 24 CETAK BIRU SISTEM LOGISTIK NASIONAL
- 30 TOL LAUT
- 38 STRATEGI PENGUSAHA TRUCKING
- 42 STRATEGI ATPM

### Profil Bisnis

- 44 LOOKMAN DJAJA
- 50 PT INDO DHARMA TRANSPORT

### Laporan Khusus

- 56 E-COMMERCE

### Mata Lensa

- 58 TERMINAL JAMRUD
- 62 POS

### Event

- 64 INTRALOGISTICS

### Info Produk

- 66 INTRALOGISTICS
- 68 NEW FUSO

### Kata Konsumen

- 72 OLI SINTETIS VS OLI NON-SINTETIS

### Tips & Trik

- 74 AXLE

### Tanya Pakar

- 76 BAN UNTUK OVERTONASE

### Truk Spesial

- 78 SPESIALIS ALAT BERAT

### Variasi

- 80 K-3 DI BENGKEL TRUK

### Komunitas

- 84 TRUCK MANIA COMMUNITY

### Di Balik Kemudi

- 89 SOPIR MAKELAR MUATAN



PASAR BEBAS DI DEPAN MATA

# LOGISTIK TAK DIPROTEKSI, SDM JADI KUNCI

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi

*Pasar tunggal Asia Tenggara yang diistilahkan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) mulai diterapkan tahun 2015. Terkait hal tersebut, Indonesia dinilai harus memiliki persiapan untuk menghadapi MEA 2015 termasuk di bidang logistik.*



Ada kekhawatiran sektor logistik nasional belum mampu menghadapinya karena ketidaksiapan sistem, tingkat layanan, maupun infrastruktur, dan penunjang.

"Saya rasa, mau tidak mau kita harus siap, sebab MEA 2015 tinggal satu bulan lagi. Kalau kita meminta pemerintah menunda, akan berdampak pada persaingan yang tidak sehat. Ditambah sektor logistik dalam negeri akan jauh ketinggalan ketimbang negara ASEAN lainnya," papar Zaldy Masita, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia.

Ia menilai, logistik lokal sejauh ini belum memiliki daya saing yang berarti ketika menggarap pasar logistik dalam negeri. Karena itu, dengan adanya MEA 2015 perusahaan logistik lokal bisa terpacu meningkatkan daya saingnya agar bisa berkompetisi dengan perusahaan logistik asing.

Data ALI, saat ini jumlah perusahaan logistik di Indonesia mencapai sekitar 2.000 perusahaan dengan rentang nilai aset mulai dari Rp 100 juta hingga Rp 500 miliar, yang sebagian besar masih terkonsentrasi pada pasar domestik dan terfokus pada beberapa jenis komoditas tertentu saja. Bagi Zaldy, tidak relevan lagi dikotomi antara logistik asing atau logistik lokal. "Saya rasa mau logistik lokal atau asing asal ada yang bisa menurunkan biaya logistik tidak masalah," ujarnya.

Perusahaan asing di sektor transportasi dan logistik didominasi korporasi multinasional yang telah berjangkauan komersial internasional, seperti DHL, Damco, Havi Logistics, IDS Log, dan LifoX. Seiring diberlakukannya MEA 2015, masuknya investasi asing di bidang logistik diperkirakan kian meningkat. Hal itu kemudian menimbulkan kekhawatiran logistik lokal akan kalah bersaing sehingga dinilai pemerintah perlu mengeluarkan proteksi.

Namun, kekhawatiran tersebut dianggap terlalu berlebihan oleh Erwin Raza, Asisten

Deputi Sistem Logistik dan Fasilitasi Perdagangan Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. Ia menyatakan, di dalam pasar bebas atau di ketentuan WTO (World Trade Organization) istilah proteksi menjadi tabu. "Yang benar adalah membantu logistik lokal untuk segera meningkatkan daya saingnya. Sebab jika dilakukan proteksi, sama saja membiarkan logistik lokal kalah bersaing dengan logistik asing," katanya.

Prinsipnya kebijakan proteksi tidak akan membuat logistik lokal besar dan kuat. Proteksi bermanfaat untuk jangka pendek saja. Kebijakan yang ideal dilakukan pemerintah ialah mendorong dan memfasilitasi logistik lokal agar mampu bersaing dengan logistik asing. Menurut Erwin, meningkatkan daya saing logistik lokal bisa dengan berkerjasama dengan logistik asing dengan sistem *joint venture*, 70 persen logistik asing dan 30 persen logistik lokal. "Dari kerja sama tersebut, perusahaan logistik lokal bisa ambil manfaatnya dengan mempelajari manajemen logistik asing dan memperluas pasar khususnya skala internasional," tambahnya.

Sependapat dengan Erwin Raza, Zaldy Masita menganggap upaya proteksi hanya membuat posisi logistik lokal lemah di mata logistik asing. "Mau diproteksi seperti apa? Toh logistik asing sudah telanjur banyak yang berinvestasi di Indonesia dan bisa dilihat, mereka secara layanan dan harga mereka lebih baik. Kalau logistik lokal diproteksi akan menjadi bumerang karena makin memperjelas bahwa logistik lokal kalah bersaing," ujarnya.

*"Dari kerja sama tersebut, perusahaan logistik lokal bisa ambil manfaatnya dengan mempelajari manajemen logistik asing dan memperluas pasar khususnya skala internasional."*



**Zaldy Masita**  
Ketua Umum Asosiasi Logistik  
Indonesia

---

Menjelang pasar bebas ASEAN 2015 sektor utama yang menjadi perhatian pelaku usaha logistik ialah mempersiapkan sumber daya manusia

---



## SERTIFIKASI PROFESI TINGKATKAN DAYA SAING

SALAH SATU POTENSI TERBURUK JIKA KALAH BERSAING DALAM MEA IALAH LOGISTIK LOKAL TERSEBUT AKAN DIAKUSISI LOGISTIK ASING. SEKTOR UTAMA YANG PERLU DIPERSIAPKAN, YAITU SUMBER DAYA MANUSIA. SEKTOR LOGISTIK ADALAH BAGIAN DARI LIMA SEKTOR JASA YANG AKAN BERKEMBANG DALAM MASYARAKAT EKONOMI ASEAN (MEA). NAMUN, INDONESIA MASIH TERTINGGAL DALAM PENGEMBANGAN SEKTOR TERSEBUT.

"Sekarang paling utama mempersiapkan sumber daya manusia. Kalau SDM siap, logistik lokal mampu bersaing dengan logistik asing," ujar Zaldy Masita. Salah satu langkah mempersiapkan SDM, yakni dengan pendidikan khusus bidang logistik dan meningkatkan profesionalisme para anggota pada tiap masing-masing asosiasi.

Erwin Raza memiliki pendapat sama dengan Zaldy. Menurutnya, menjelang MEA 2015 hal yang amat penting adalah kompetensi sumber daya manusia di bidang logistik. "Tenaga kerja kita harus memiliki sertifikasi khusus agar daya tawar mereka menjadi tinggi. Sebab sekali pun mereka tergolong ahli dan berpengalaman tetapi tidak mempunyai

sertifikasi, daya tawar mereka tetap rendah. Karena itu, kita harus dapat menghasilkan pekerja bermutu melalui Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI)," jelasnya.

Saat ini pemerintah telah mempersiapkan standar kompetensi khusus pekerja untuk transportasi, pergudangan, inventori, perencanaan logistik, distribusi, dan lainnya. Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian sudah membentuk tim untuk mengkaji hal tersebut di antaranya berasal dari asosiasi, Kementerian Perhubungan, Kementerian Perdagangan, dan perguruan tinggi. SKKNI merupakan rumusan kemampuan kerja yang mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, keahlian, dan sikap kerja yang relevan dengan pelaksanaan tugas dan syarat jabatan yang ditetapkan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Meski begitu, tanpa perlu menunggu standar kompetensi khusus pekerja logistik selesai, asosiasi bidang logistik bisa membuat standar kompetensi khusus pekerja sendiri yang berkesinambungan dengan SKKNI. Setelah standar kompetensi terbuat, standar kompetensi tersebut dapat digunakan untuk melakukan seleksi pegawai baik untuk dalam negeri maupun luar negeri.



Erwin Raza, Asisten Departemen Logistik dan Fasilitasi Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian

Adanya standar kompetensi tersebut diyakini perusahaan logistik bisa selektif memilih karyawan terutama dari luar negeri.

*"Standarnya minimal memiliki kompetensi yang sama dengan standar internasional bahkan kalau bisa melebihinya. Dengan begitu daya saing kita diakui negara lain khususnya di kawasan Asia Tenggara," kata Erwin.*



Perusahaan Logistik Asing di Indonesia:

## ANCAMAN ATAU PELUANG?

Teks: Ratna Hidayati, Abdul Wachid  
Foto: Dokumentasi Setijadi

Kran pasar bebas menuntut kesiapan pengusaha Indonesia menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015. Hadirnya MEA 2015 juga memberi sinyal perusahaan logistik asing termasuk *trucking* gencar berinvestasi di Indonesia sehingga mengancam perusahaan logistik lokal. Saat ini, beberapa perusahaan logistik asing sudah berinvestasi di Indonesia. Sejatinya, apakah perusahaan logistik asing di Indonesia itu adalah ancaman atau peluang?

Simak wawancara TruckMagz dengan Setijadi, Ketua Supply Chain Indonesia, lembaga independen yang bergerak dalam kegiatan pendidikan, pelatihan, konsultasi, penelitian, dan pengembangan bidang logistik dan supply chain di Indonesia.



Perusahaan asing di sektor transportasi dan logistik didominasi korporasi multinasional yang telah berjangkauan komersial internasional

Beberapa perusahaan logistik asing mulai menggarap pasar logistik nasional dengan menjajaki akuisisi sejumlah perusahaan logistik di Indonesia. Menurut pendapat Supply Chain Indonesia (SCI) fenomena tersebut apakah sebuah ancaman atau peluang?

Secara umum, kehadiran perusahaan logistik asing tersebut tentu merupakan ancaman karena mereka akan mengambil bagian dari potensi pasar logistik Indonesia.

Namun demikian, masuknya perusahaan logistik asing ke Indonesia bisa menjadi peluang bagi perusahaan logistik lokal yang bisa berkolaborasi dengan perusahaan logistik asing tersebut. Peluang ini terutama adalah potensi pemanfaatan jaringan yang luas dari perusahaan logistik asing tersebut.

## Apa saja pertimbangan perusahaan logistik asing berinvestasi atau bahkan mengakuisisi perusahaan logistik lokal? Seberapa potensial pasar logistik Indonesia bagi mereka?

Pertama, globalisasi. Globalisasi menjadi alasan perusahaan logistik asing masuk ke Indonesia, baik melalui *joint venture* atau pun mengakuisisi perusahaan logistik lokal. Globalisasi ini merupakan fenomena yang tidak bisa ditawar, termasuk dalam industri logistik. Globalisasi dalam sektor logistik makin kuat karena kegiatan operasional logistik bersifat lintas wilayah, termasuk lintas negara.

Praktik *global sourcing* menghidupkan proses ekspor eks-Indonesia ke mancanegara. Indonesia adalah salah satu pemasok utama berbagai bahan baku karena termasuk negara produsen berbiaya murah.

Selain itu, perusahaan-perusahaan logistik asing juga masuk ke Indonesia dan negara-negara lainnya karena praktik *global tender* dari perusahaan-perusahaan manufaktur multinasional. Dalam *global tender*, perusahaan logistik asing mencari mitra perusahaan-perusahaan logistik di banyak negara.

Perusahaan logistik asing juga masuk ke Indonesia karena ada perusahaan multinasional dari negara yang sama yang telah beroperasi di Indonesia.

*Kedua*, potensi Indonesia. Selain alasan globalisasi, secara khusus Indonesia merupakan pasar logistik yang sangat menarik. Jumlah penduduk Indonesia yang besar dan tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi menggambarkan potensi bisnis logistik yang menarik berkaitan dengan volume barang yang tinggi.

Konsumsi domestik yang sangat besar, yang didapatkan dari *supply* kegiatan *ex-import* atau produksi lokal, menjadikan Indonesia sebagai pangsa pasar yang sangat menarik bagi perusahaan logistik asing. Setelah Amerika dan Eropa dilanda krisis, banyak perusahaan logistik asing yang menetapkan Asia, termasuk Indonesia, sebagai salah satu titik pertumbuhan utama (*emerging market*).

Di samping itu, karakteristik geografis Indonesia yang merupakan negara kepulauan, mengakibatkan kebutuhan proses penanganan barang menjadi lebih panjang dan kompleks. Selain mengakibatkan biaya logistik menjadi tinggi, kondisi

ini membuka peluang bisnis logistik yang lebih lebar.

Selain dengan melihat volume dan nilai barang yang ditangani, nilai bisnis logistik dapat didekati berdasarkan biaya logistik Indonesia yang tinggi tersebut. Dengan mengambil asumsi biaya logistik sebesar 24% dari PDB (World Bank, 2013) dan PDB pada tahun 2013 sebesar Rp 9.084 triliun, misalnya, maka biaya logistik Indonesia pada tahun tersebut sekitar Rp 2.180 triliun.

Potensi bisnis logistik ini tentu sangat menarik, baik bagi perusahaan-perusahaan logistik nasional maupun asing.

*Ketiga*, regulasi. Berkaitan dengan aturan penanaman modal asing, termasuk untuk bidang logistik, perusahaan logistik asing harus mengikuti regulasi yang berlaku di Indonesia, yaitu Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal dan Peraturan Presiden (Perpres) No. 39 Tahun 2014 tentang Daftar Bidang Usaha yang Tertutup dan Bidang Usaha yang Terbuka dengan Persyaratan di Bidang Penanaman Modal.

Bisnis logistik dalam Perpres tersebut termasuk dalam Bidang Perdagangan dan Bidang Perhubungan. Bisnis logistik yang termasuk dalam Bidang Perdagangan adalah Jasa Perdagangan, yang mencakup: Distributor, Pergudangan, dan *Cold Storage*.

Kepemilikan modal asing ditentukan maksimal 33% untuk Distributor dan Pergudangan.

Untuk *Cold Storage*, kepemilikan modal asing maksimal 33% bagi penanaman modal di wilayah Sumatera, Jawa, dan Bali; serta maksimal 67% bagi penanaman modal di wilayah Kalimantan, Sulawesi, dan Nusa Tenggara.

Bisnis logistik yang diatur sebagai Bidang Perhubungan terbagi atas 23 bidang usaha. Persyaratan kepemilikan modal asing untuk bidang-bidang usaha tersebut hampir semuanya ditentukan maksimal 49%, kecuali bidang usaha Angkutan Laut Luar Negeri (maksimal 60%), Penyediaan Fasilitas Pelabuhan (maksimal 49%; maksimal 95% apabila dalam rangka KPS selama masa konsesi), dan Bongkar Muat Barang (maksimal 49% dan maksimal 60%; tergantung persyaratan).

Perusahaan logistik asing harus bermitra atau mengakuisisi perusahaan logistik lokal sesuai dengan batas kepemilikan modal tersebut.

Alasan lain perusahaan logistik asing bermitra dengan perusahaan logistik lokal karena keengganan mereka berinvestasi dalam bentuk fisik di Indonesia. Perusahaan logistik asing biasanya berbentuk *Third-Party Logistics Provider* (3PL) atau di atasnya, sehingga keunggulan mereka bukan di fasilitas, tetapi di *knowledge* dan jaringan.

Beberapa contoh kolaborasi perusahaan logistik asing dan lokal di antaranya FedEx dan RPX, DHL dan PT Birotika Semesta, serta GAC dan Samudera Indonesia.

**Apa keunggulan *knowledge* dan jaringan kerja yang dimaksud? Seberapa penting bagi logistik lokal memiliki keduanya?**

Perusahaan logistik asing mempunyai keunggulan teknologi, baik secara fisik maupun perangkat lunak (*software*). Teknologi secara fisik berupa fasilitas dan peralatan; sedangkan perangkat lunak, misalnya, sistem pengelolaan transportasi (*transportation management system*) dan sistem pengelolaan pergudangan (*warehouse management system*) yang merupakan suatu sistem informasi yang terintegrasi.

Namun demikian, teknologi tersebut bukan keunggulan utama, karena teknologi tersebut mudah untuk "dibeli". Keunggulan utama perusahaan logistik asing adalah jaringan kerja (*network*).

Jaringan kerja (global) merupakan kekuatan utama perusahaan asing. Jaringan di dunia logistik menjadi suatu keunggulan kompetitif untuk melakukan *sales & marketing, planning, eksekusi, dan monitoring* proses-proses logistik, baik di negara asal maupun di negara-negara tujuan. Dengan jaringan global ini, perusahaan akan mempunyai standardisasi proses-

proses logistik yang diperlukan untuk mencapai tingkat efisiensi yang tinggi.

Jaringan global ini menjadi daya saing untuk memenangkan bisnis (tender) logistik global. Melalui jaringan globalnya, pemenang suatu tender logistik global kemudian melakukan *outsource* proses-proses *foundation/basic services* (transportasi, pergudangan, dan sebagainya) kepada perusahaan-perusahaan lokal di berbagai wilayah.

Kedua keunggulan di atas sangat perlu dimiliki oleh perusahaan logistik lokal, terutama jaringan. Tanpa mempunyai jaringan global, perusahaan logistik Indonesia tidak akan mampu untuk memenangkan tender logistik global. Tanpa memenangkan tender tersebut, perusahaan logistik lokal hanya menerima *outsourcing* dari perusahaan logistik global dengan nilai yang kecil.

**Permasalahan terbesar yang dihadapi sektor logistik saat ini yaitu soal infrastruktur yang dianggap masih buruk. Hal ini menyebabkan ongkos logistik di Indonesia menjadi tinggi. Mengapa perusahaan logistik asing masih berminat berinvestasi di Indonesia?**

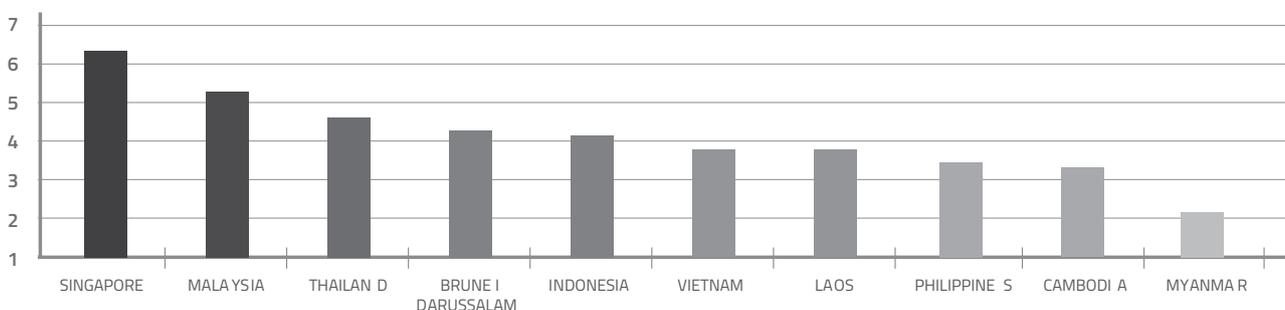
Kondisi infrastruktur Indonesia tergambar dari indikator yang dikeluarkan oleh beberapa lembaga. Dalam laporan World Bank (2014) yang mencantumkan Logistics Performance Index (LPI) pada posisi 53 dari 160 negara, peringkat komponen infrastruktur Indonesia pada posisi 56. Di antara negara-negara ASEAN, peringkat infrastruktur Indonesia pada posisi 5, di bawah Singapura, Malaysia, Thailand, dan Vietnam.

Gambaran yang sama ditunjukkan dalam Global Competitiveness Report Tahun 2013-2014 yang dikeluarkan oleh World Economic Forum (2014), yang mencantumkan peringkat infrastruktur Indonesia pada posisi 61 dari 148 negara.

Permasalahan infrastruktur di Indonesia terutama mencakup ketersediaan, kapasitas, penyebaran, dan integrasinya. Masalah infrastruktur ini berdampak terhadap biaya transportasi dan logistik yang tinggi.

Perusahaan logistik asing tetap berminat untuk masuk ke Indonesia karena volume barang yang tinggi dan kendala itu dihadapi oleh semua penyedia jasa logistik yang beroperasi di Indonesia. Selain itu, pada umumnya mereka adalah 3PL sehingga kegiatan operasional transportasi dapat diserahkan kepada mitra lokal.

**GCI: OVERALL INFRASTRUCTURE SCORE 2013-2014**



Sejauh ini perusahaan logistik asing apa saja yang telah masuk dan berinvestasi di Indonesia

Banyak perusahaan logistik asing yang masuk dan beroperasi di Indonesia. Beberapa perusahaan 3PL asing tersebut di antaranya adalah DHL Supply Chain, Ceva Logistics, FedEx, YCH, Linfox, DB Schenker, Agility, Damco, SDV, APL Logistics, Isewan, dan Itochu Logistics.

Di antara perusahaan logistik asing yang masuk di Indonesia, hanya sedikit yang melakukan investasi fisik. Perusahaan logistik asing dari Eropa, misalnya, pada umumnya mempunyai strategi *light asset investment*, hanya berinvestasi di teknologi informasi dan *human capital*, tidak melakukan investasi fisik (mitra lokal yang melakukan investasi fisik).

Namun, beberapa perusahaan logistik Jepang justru melakukan investasi fisik, seperti Isewan dan Itochu Logistics.



Jumlah perusahaan logistik di Indonesia mencapai sekitar 2.000 perusahaan dengan rentang nilai aset mulai dari Rp100 juta hingga Rp500 miliar.

Beberapa logistik asing yang telah berinvestasi di Indonesia, apakah menargetkan atau mengkhususkan untuk ceruk pasar tertentu? Jika demikian, mengapa dan apa saja itu?

Perusahaan logistik mempunyai kompetensi pada suatu sektor tertentu. Perusahaan logistik asing akan masuk ke Indonesia pada suatu sektor sesuai dengan kompetensinya. Beberapa contoh perusahaan logistik asing di Indonesia, misalnya DHL, Linfox, YCH, APL Logistics (untuk *fast moving consumer goods*); DB Schenker, DHL, Panalpina (*oil & gas*), dan Ceva Logistics (otomotif).

Sebagian besar perusahaan logistik asing masuk ke Indonesia sebagai perpanjangan jaringan kerjanya untuk melayani perusahaan multinasional global. Perusahaan logistik asing ini akan melakukan proses-proses logistik untuk *sourcing* maupun distribusi fisik (*physical distribution*).

Tingkat persaingan khusus antara logistik asing di Indonesia seperti apa? Apa saja yang biasa mereka munculkan sebagai bentuk daya saing?

Perusahaan logistik asing mempunyai beberapa keunggulan yang menjadi daya saingnya, yaitu:

1. Standardisasi proses dan kualitas kerja
2. *Best practices* untuk menangani kargo-kargo spesifik yang dapat diduplikasikan di lokasi-lokasi lain,
3. *Visibility* proses-proses logistik, dan
4. Kemampuan mengintegrasikan sistem yang dimiliki dengan sistem *customer*.

**Sebagian besar perusahaan logistik lokal hanya menempati kategori Logistics Service Provider (LSP).  
Bisa dijelaskan detail apakah LSP itu?**

Mengacu kepada Langley et al., penyedia jasa logistik (logistics provider) dapat dibagi menjadi empat klasifikasi berdasarkan layanannya, yaitu Foundation Services, Value-Added, Lead Logistics, dan Synchronized Supply Chain.

| SERVICE OFFERINGS          | OUTSOURCING MODELS   | INCREMENTAL ATTRIBUTES  | RELATIONSHIP                                    | PRICING                                   |
|----------------------------|--|---|---|---|
| Synchronized Supply Chains | Supply Chain Integrator (SCI) or Lead Logistics Manager (LLM) or Global Trade Orchestrator | <ul style="list-style-type: none"> <li>Broad supply chain expertise</li> <li>Knowledge information-based</li> <li>Inventory minimization</li> <li>End to end network optimization</li> <li>Advanced integrated technology</li> <li>Adaptive, flexible, and collaborative</li> </ul> | Collaborative more than contractual partnership | Shared risk and reward                    |
| Lead Logistics             | Lead Logistics Provider (LLP)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Total trasport planning</li> <li>Operate adn buy logistics services</li> <li>Project manage network improvements</li> <li>Single point of contact: total wallet</li> <li>Limited technology integration with client</li> </ul>               | Contractual                                     | Fixed and variable with some risk sharing |
| Value-added                | Third-Party Logistics Provider (3PL)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Integration limited to transport with warehousing</li> <li>Limited geographical reach</li> </ul>   | Contractual                                     | Fixed and variable                        |
|                            | Freight Forwarders   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Multi-modal transport management</li> </ul>  | Contractual                                     | Transaccional                             |
| Foundation Services        | Transport, Warehousing, Customes broking   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Focused cost reduction</li> <li>Niche services</li> </ul>  | Contractual and/or Spot                         | Transaccional                             |

Source: Adapted from "Third-Party Logistics Results and Findings of the 2004 Ninth Annual Study". Authors are C.I. Langley, Georgia Institute of Technology, G. R. Allen, Capgemini, and T.A. Dale, FedEx Supply Chain Services, Inc.

Foundation Services (atau LSP) menawarkan layanan yang paling mendasar berupa satu layanan pokok, seperti pergudangan dan transportasi. LSP memfokuskan layanan pengurangan biaya. Hubungan antara LSP dengan penggunanya bersifat kontraktual dengan penetapan harga (pricing) secara transaksional.

**Logistik lokal bisa berdaya saing jika telah menempati kategori 3PL (Third Party Logistics Provider).  
Bisa dijelaskan detail apakah itu 3PL? Perusahaan lokal apa yang telah menempati kategori tersebut?**

Sesuai bagan tersebut, ruang lingkup layanan makin meningkat secara berurutan pada klasifikasi-klasifikasi perusahaan logistik berikutnya. Selain itu, kebutuhan integrasi layanan juga makin meningkat.

3PL, misalnya, harus mempunyai kemampuan untuk mengintegrasikan transportasi dan pergudangan, walaupun secara terbatas. Perusahaan 3PL akan menggunakan fasilitas atau layanan perusahaan logistik pada klasifikasi Foundation Services, misalnya untuk transportasi dan pergudangan. Cakupan wilayah 3PL juga terbatas. Seperti halnya LSP, hubungan antara 3PL dengan penggunanya bersifat kontraktual, namun penetapan harga (pricing) dilakukan berdasarkan biaya tetap dan variabel.

Perusahaan logistik Indonesia yang sudah meningkat pada klasifikasi 3PL, di antaranya BSA Logistics, Wira Logistics, Kamadjaja Logistics, Linc Logistics, dan Puninar Logistics.

**Beberapa kalangan menilai kehadiran perusahaan asing dan investasi sektor logistik dari luar negeri itu bisa dimanfaatkan, terutama arus modal tersebut diarahkan membuka pasar di Kawasan Timur Indonesia (KTI). Bagaimana analisisnya?**

Kondisi KTI relatif lebih tertinggal dibandingkan kawasan lainnya. Tingkat pertumbuhan ekonominya lebih rendah, demikian pula kondisi infrastrukturnya, sehingga mengakibatkan daya tarik yang rendah bagi perusahaan-perusahaan logistik.

Karena itu, diperlukan peranan pemerintah untuk mendorong investasi perusahaan asing untuk masuk ke KTI, termasuk untuk sektor logistik. Salah satu cara yang dilakukan, antara lain, melalui Perpres No. 39 Tahun 2014, dengan memberikan batas kepemilikan modal yang lebih tinggi untuk wilayah KTI. Perpres tersebut menentukan kepemilikan modal asing maksimal 33% untuk jasa perdagangan distributor dan pergudangan. Untuk cold storage, kepemilikan modal asing maksimal 33% bagi penanaman modal di wilayah Sumatera, Jawa, dan Bali; namun, kepemilikan modal asing maksimal 67% bagi penanaman modal di wilayah Kalimantan, Sulawesi, dan Nusa Tenggara.

**Apa saja keuntungan yang diperoleh perusahaan logistik lokal terkait keberadaan perusahaan logistik asing di Indonesia?**

Keberadaan perusahaan logistik asing di Indonesia akan mendorong persaingan di sektor logistik. Perusahaan logistik lokal akan terdorong untuk memperbaiki proses bisnis dan meningkatkan efisiensinya.

Perusahaan logistik lokal yang bermitra dengan perusahaan logistik asing juga dapat memanfaatkan jaringan global yang dimiliki perusahaan logistik asing tersebut. Selain itu, melalui kemitraan dengan perusahaan logistik asing, perusahaan logistik lokal diharapkan dapat meningkatkan permodalan untuk perluasan bisnisnya.

Secara business-to-business, kehadiran perusahaan logistik asing tidak bisa diharapkan untuk terjadinya transfer knowledge kepada perusahaan logistik lokal. Namun, transfer knowledge terjadi melalui profesional Indonesia yang bekerja di perusahaan logistik asing sehingga perusahaan logistik lokal bisa mendapatkan transfer knowledge secara tidak langsung.

**Dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan logistik asing, apakah rekomendasi SCI untuk perusahaan logistik lokal?**

Perusahaan penyedia jasa logistik Indonesia pada umumnya masih berada pada klasifikasi Foundation Services. Persaingan pada klasifikasi ini sangat ketat karena barrier-to-entry yang rendah, sehingga marginnya rendah. Margin yang rendah juga terjadi apabila perusahaan tersebut menjadi penerima outsourcing dari 3PL, karena kontrak utama ada di 3PL ini.

Perusahaan logistik lokal harus meningkatkan kompetensi, termasuk SDM, agar bisa beralih dari klasifikasi Foundation Services menjadi 3PL atau di atasnya.

Selain itu, perusahaan logistik Indonesia harus berani untuk go international dengan membuka jaringan di luar negeri.

Globalisasi dan perdagangan bebas (AFTA 2015, AEC 2015, WTO) membuat pintu persaingan makin terbuka, termasuk dalam bidang logistik. Tidak ada pilihan bagi perusahaan logistik Indonesia selain meningkatkan daya saing untuk memenangkan persaingan tersebut.

---

#### REFERENSI

Langley, C. J., Georgia Institute of Technology, Allen, G. R., Capgemini, and Dale, T. A., FedEx Supply Chain Services, Inc. "Third-Party Logistics Results and Findings of the 2004 Ninth Annual Study".

<http://www.worldbank.org/in/news/press-release/2013/09/06/high-logistics-costs-impede-higher-economic-growth-for-indonesia>

World Bank (2014). "Connecting to Complete 2014: Trade Logistics in the Global Economy, The Logistics Performance Index and Its Indicators".

World Economic Forum (2014). "The Global Competitiveness Report 2013–2014".

---

**YUKKI NUGRAWAN***Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia**SONGSONG MEA 2015***BISNIS TRUCKING  
DIPREDIKSI MENURUN****Teks: Abdul Wachid****Foto: Giovanni Versandi**

KESIAPAN SEKTOR LOGISTIK INDONESIA DALAM MENGHADAPI MASYARAKAT EKONOMI ASEAN (MEA) 2015 TAK BISA DITAWAR LAGI. DATA MENYEBUTKAN, PERINGKAT INDONESIA DALAM LAPORAN SURVEI *LOGISTICS PERFORMANCE INDEX (LPI)* 2014 NAIK ENAM PERINGKAT, DARI 59 KE 53. DALAM LAPORAN DARI LAMAN RESMI BANK DUNIA, INDONESIA MENDAPAT PERINGKAT 53 DENGAN *LPI SCORE* 3,08. MESKI BEGITU, MENURUT PELAKU USAHA, PENINGKATAN PERINGKAT ITU TIDAK BISA DIJADIKAN UKURAN PERBAIKAN KINERJA LOGISTIK NASIONAL, KHUSUSNYA DIBANDINGKAN NEGARA-NEGARA ASEAN.

| Country      | Year | LPI Rank | LPI Score | Customs | Infrastructure | International Shipments | Logistics competence | Tracking & tracing | Timeliness |
|--------------|------|----------|-----------|---------|----------------|-------------------------|----------------------|--------------------|------------|
| Greece       | 2014 | 44       | 3.2       | 3.36    | 3.17           | 2.97                    | 3.23                 | 3.03               | 3.5        |
| Panama       | 2014 | 45       | 3.19      | 3.15    | 3              | 3.18                    | 2.87                 | 3.34               | 3.63       |
| Lithuania    | 2014 | 46       | 3.18      | 3.04    | 3.18           | 3.1                     | 2.99                 | 3.17               | 3.6        |
| Bulgaria     | 2014 | 47       | 3.16      | 2.75    | 2.94           | 3.31                    | 3                    | 2.88               | 4.04       |
| Vietnam      | 2014 | 48       | 3.15      | 2.81    | 3.11           | 3.22                    | 3.09                 | 3.19               | 3.49       |
| Saudi Arabia | 2014 | 49       | 3.15      | 2.86    | 3.34           | 2.93                    | 3.11                 | 3.15               | 3.55       |
| Mexico       | 2014 | 50       | 3.13      | 2.69    | 3.04           | 3.19                    | 3.12                 | 3.14               | 3.57       |
| Malta        | 2014 | 51       | 3.11      | 3       | 3.08           | 3.23                    | 3                    | 3.15               | 3.15       |
| Bahrain      | 2014 | 52       | 3.08      | 3.29    | 3.04           | 3.04                    | 3.04                 | 3.29               | 2.8        |
| Indonesia    | 2014 | 53       | 3.08      | 2.87    | 2.92           | 2.87                    | 3.21                 | 3.11               | 3.53       |
| India        | 2014 | 54       | 3.08      | 2.72    | 2.88           | 3.2                     | 3.03                 | 3.11               | 3.51       |
| Croatia      | 2014 | 55       | 3.05      | 2.95    | 2.92           | 2.98                    | 3                    | 3.11               | 3.37       |
| Kuwait       | 2014 | 56       | 3.01      | 2.69    | 3.16           | 2.76                    | 2.96                 | 3.16               | 3.39       |
| Philippines  | 2014 | 57       | 3         | 3       | 2.6            | 3.33                    | 2.96                 | 3                  | 3.07       |
| Cyprus       | 2014 | 58       | 3         | 2.88    | 2.87           | 3.01                    | 2.92                 | 3                  | 3.31       |
| Oman         | 2014 | 59       | 3         | 2.63    | 2.88           | 3.41                    | 2.84                 | 2.84               | 3.29       |
| Argentina    | 2014 | 60       | 2.99      | 2.55    | 2.83           | 2.96                    | 2.93                 | 3.15               | 3.49       |

“

“Kita harus kritis menyikapi hasil survei tersebut. Tidaklah relevan jika Indonesia dibandingkan dengan Singapura yang luas negaranya sangat kecil sementara Indonesia adalah negara yang memiliki ribuan pulau,” kata Yikki Nugrahawan, Ketua Asosiasi Logistik & Forwarder Indonesia. Laporan tersebut menempatkan Singapura di peringkat kelima. Indonesia hanya berdekatan dengan Vietnam yang ada di peringkat 48.



Hadirnya MEA 2015 juga memberi sinyal logistik asing termasuk *trucking* untuk gencar berinvestasi di Indonesia sehingga berpotensi mengancam daya saing logistik lokal.



Penggunaan logistik jalur kereta juga menjadi alternatif mengurangi beban distribusi di pantura.

Sementara itu, beberapa pihak menilai buruknya kinerja logistik Indonesia akibat terlalu dominannya moda transportasi darat, yakni truk sekitar 82 persen. Dominasi *trucking* dalam aktivitas logistik di Indonesia akan membuat biaya logistik tetap mahal. Menurut Yikki, idealnya ke depan aktivitas logistik dialihkan melalui laut, setidaknya 20 persen. Usulan tersebut beralasan, apalagi kenaikan harga solar yang diberlakukan mulai pertengahan November tahun ini akan makin membuat biaya logistik kian mahal.

Usulan pengalihan beban logistik ke moda laut turut didukung Sugi Purnoto, Direktur PT Inprase Group. Ia mengungkapkan, penggunaan moda laut terutama kapal ro-ro dengan jalur Surabaya-Jakarta supaya segera difungsikan guna mengantisipasi kemandekan distribusi di jalur darat khususnya pantura. “Penggunaan logistik jalur kereta juga menjadi alternatif mengurangi beban distribusi di pantura. Kedua moda transportasi tersebut diperkirakan mampu menyerap sekitar 30 persen dari beban logistik dengan menggunakan truk, masing-masing 10 persen melalui kereta dan 20 persen lewat kapal laut,” tambahnya.

## TREN BISNIS TRUCKING AKAN MENURUN

Ketua Asosiasi Logistik Indonesia, Zaldy Masita memperkirakan sektor logistik yang akan mengalami penurunan ialah *trucking*. Secara bisnis, logistik khususnya *trucking* tidak mengalami pertumbuhan yang berarti. Dibandingkan bisnis logistik yang lain, *trucking* termasuk yang rendah pertumbuhannya. Bisnis *trucking* tidak sececerah bisnis kurir atau pergudangan karena memang margin keuntungan *trucking* makin menurun. Berbeda dengan jasa kurir, pasar jasa kurir di Indonesia mencapai Rp 149 triliun, dari total pasar logistik di Indonesia yang mencapai lebih dari Rp 1.734 triliun.

Kondisi itu diperparah dengan kemacetan di jalan yang membuat makin tidak efisien, termasuk tarif angkutan yang tidak bisa dinaikkan bila tidak ada kenaikan harga BBM. "Apalagi persaingan di bisnis *trucking* sangat tidak sehat dalam kompetisi tarif angkutan. Tidak ada patokan khusus tentang tarif angkutan yang disepakati bersama sebagai dampak jumlah perusahaan *trucking* saat ini yang terlampaui banyak. Hal itu membuat para pengusaha berlomba-lomba memberi harga yang bersaing tapi tanpa memedulikan kualitas layanan," jelas Zaldy.

Ia menambahkan, faktor kemudahan seseorang untuk mendapatkan izin usaha *trucking* turut memengaruhi persaingan tidak sehat tersebut. Fenomena yang selama ini terjadi, seseorang bermodal dua unit truk saja sudah bisa mendirikan usaha jasa angkutan darat. Hal itu turut menghancurkan pasar *trucking* karena selalu ada yang lebih murah dari yang murah. Seharusnya, kata Zaldy, sebuah perusahaan *trucking* baru mendapatkan izin beroperasi dengan syarat memiliki armada minimal 50 truk.

Bisnis jasa apa pun termasuk *trucking* jika tidak mendapatkan skala ekonominya, secara bisnis sudah tidak *visible* lagi. Fakta yang terjadi, tak sedikit perusahaan mengorbankan tingkat keamanan dan upah sopir yang rendah. Dampak buruknya, sang sopir ada kemungkinan untuk berbuat nakal ketika berada di jalan untuk menutupi kebutuhannya.

"Diperlukan perubahan total sebab bisnis *trucking* bukan termasuk UKM (Usaha Kecil Menengah). Seharusnya, seseorang yang mempunyai beberapa unit truk saja tidak berhak mendapatkan izin operasi. Solusinya, mereka pengusaha kecil tersebut bisa melakukan merger atau membentuk konsorsium agar bisa menjadi perusahaan besar," ujar Zaldy.

Selain itu, menurutnya, ke depan bisnis *trucking* harus berpikir ulang untuk menysasar jalur *long haul* (jarak jauh) di atas 200 kilometer. Sebab pengusaha *trucking* harus menyadari, pasar *trucking* nantinya hanya untuk jarak menengah atau di bawah 200 kilometer. Dengan begitu, secara ukuran truk yang digunakan kelas menengah atau cenderung kecil. "Saya prediksi lima tahun ke depan bisnis *trucking* akan bermain di pasar tersebut sebab setelah intermoda telah jalan distribusi akan terbagi dengan menggunakan moda kereta api dan kapal laut," paparnya.

Zaldy meyakini ke depan bisnis *trucking long haul* trennya akan menurun. Mengingat margin keuntungannya masih rendah karena efisiensi biaya operasional yang kecil. Terbukti sekarang sulit ditemui pengusaha truk yang masih menysasar jalur Surabaya ke Medan. Jalur Jakarta ke Medan pun sekarang jarang ditemui. Diprediksi beberapa tahun mendatang bisnis *trucking* jalur distribusinya akan makin pendek, hanya antarkota atau kabupaten dalam satu provinsi saja.

## MULTIMODA PANGKAS BIAYA LOGISTIK

Mengacu kepada pembentukan PDB Nasional 2013, kontribusi PDB terbesar berasal dari Jawa sekitar 58% dan Sumatera sekitar 24%. Besaran kontribusi itu berkorelasi terhadap nilai dan volume barang yang diangkut. Berdasarkan persentase itu, keberadaan jalur KA yang hanya ada di Jawa dan Sumatera sangat berpotensi mengurangi biaya pengiriman barang logistik secara nasional.

Menariknya daya saing kereta kini makin tinggi ketimbang menggunakan truk. Analisanya, jika melakukan pengiriman 50 kontainer dengan truk maka dibutuhkan sekitar Rp 75 juta untuk uang operasional dengan masing-masing truk Rp 1,5 juta. Padahal jika menggunakan kereta hanya membutuhkan dua kali perjalanan dengan masing-masing kereta mampu mengangkut 25 kontainer.

Meski tergolong efisien, menurut Susanto keberadaan kereta logistik belum memadai. "Pengamatan saya, rel ganda belum jalan optimal karena muatan yang diangkut masih terbatas dan ketepatan waktu juga terkadang terlambat akibat saking banyaknya permintaan," katanya.

Terkait efisiensi biaya logistik, sebenarnya pemerintah telah memiliki strategi dari sisi moda transportasi guna menekan biaya logistik salah satunya dengan adanya Peraturan Pemerintah No. 8 Tahun 2011. Dalam aturan tersebut diatur penggunaan beberapa moda transportasi secara integerasi atau disebut angkutan multimoda sehingga mampu menekan biaya logistik. Angkutan multimoda adalah angkutan barang dengan menggunakan paling sedikit dua moda angkutan yang berbeda atas dasar satu kontrak sebagai dokumen angkutan multimoda dari satu tempat diterimanya barang oleh badan usaha angkutan multimoda ke suatu tempat yang ditentukan untuk penyerahan barang kepada penerima barang angkutan multimoda.

Terdapat tiga manfaat lain penggunaan multimoda. *Pertama*, satu biaya dalam kontrak angkutan kargonya. *Kedua*, waktu pengiriman yang lebih cepat dibandingkan dengan moda tunggal. *Ketiga*, kemudahan dalam melakukan *tracking* atau *monitoring* bagi pemilik barang barang. *Keempat*, *single point of contact*, karena melakukan kontrak hanya dengan satu vendor multimoda.

Beberapa tahun terakhir tak sedikit perusahaan logistik di Indonesia menerapkan sistem multimoda dalam bisnis logistiknya. Meski demikian, masih banyak kendala yang dihadapi sehingga tidak berjalan sesuai harapan. Salah satunya, minimnya pembangunan infrastruktur penunjang, seperti pelabuhan, stasiun kereta api khusus kargo serta kondisi jalan raya dan jalan tol buruk. "Faktor penghambat lain, belum adanya rancang bangun multimoda yang dibuat oleh anak negeri yang sesuai dengan karakteristik logistik di Indonesia," tutup Sugi Purnoto.

Sumber: [forumlimion3d.com](http://forumlimion3d.com)



Containers ship



Small warehouse



Train zone



# KINERJA LOGISTIK INDONESIA MEMBAIK

Teks: Abdul Wachid

Foto: Giovanni Versandi

Indonesia sebagai negara kepulauan tentu mempunyai peran penting di sektor logistik dunia. Pasalnya, letak geografis Indonesia membuat negara ini menjadi pusat perlintasan logistik sejumlah kapal asing. Faktanya peringkat *Logistik Performance Index* Indonesia masih rendah dengan urutan 53.

Meski begitu, sejak tahun 2010 Indonesia mengalami perkembangan yang baik. Peringkat *Logistics Performance Index* Indonesia terus meningkat. Secara bertahap, peringkat *Logistics Performance Index* Indonesia mengejar negara tetangga. Jarak peringkat antara Indonesia, Thailand, dan Malaysia makin berkurang. "Kita harus ingat, LPI hanya mengukur kinerja logistik ekspor dan impor. Jadi fakta bahwa Indonesia adalah negara kepulauan tidak berdampak pada skor dan peringkat LPI," papar Henry Sandee, *Senior Trade Specialist*, World Bank Jakarta.

Tahun 2010 Indonesia bertengger peringkat di 75 sementara tahun ini membaik ke urutan 53. Tapi, sesungguhnya tidak ada faktor tunggal yang bertanggung jawab atas peningkatan ini. Peningkatan terjadi berimbang di sektor pemerintah maupun swasta. Tetapi secara umum, terlihat kemajuan paling besar

di sektor swasta terutama kualitas jasa penyedia logistik Indonesia yang membaik.

Henry mengatakan, logistik berbiaya tinggi akan membuat produk Indonesia lebih mahal di pasar dunia. Hal itu berdampak pada daya saing produk Indonesia. Logistik berbiaya tinggi juga akan membuat produk Indonesia di kawasan Indonesia Timur jadi lebih tinggi daripada yang diperlukan. "Logistik berbiaya rendah akan membuat harga produk lebih murah dan memungkinkan untuk konsumen membelinya. Hal ini akan berdampak positif pada total konsumsi domestik di suatu negara. Akibatnya, hal itu juga berdampak positif terhadap pertumbuhan dan pembangunan," ujarnya.

Di sisi lain, pemerintah Indonesia sendiri telah melakukan upaya untuk menurunkan biaya logistik dengan mengeluarkan Master Plan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi (MP3EI) yang diterbitkan melalui Perpres Nomor 32 Tahun 2011. Di dalamnya sektor logistik menjadi salah satu fokus perhatian.

Namun disayangkan, kebijakan logistik di Indonesia hingga kini hanya fokus pada proyek-proyek jangka panjang. "Proyek jangka panjang tentu berguna tetapi tidak akan memberi hasil dalam jangka

pendek. Hal ini penting untuk memasukkan dalam rencana logistik sejumlah besar *quick wins*. Apa yang bisa dilakukan dalam jangka pendek dan akan berdampak positif pada pengurangan biaya logistik. Ada banyak peraturan yang dapat disesuaikan dan akan mengurangi biaya logistik," ujar Henry.

Kondisi dipersulit dengan regulasi dan kebijakan baik dari pusat maupun daerah masih bersifat parsial dan sektoral, yang disertai penegakan hukum yang lemah. Masalah ini menjadi penghambat terbesar dan seringkali dikeluhkan investor. "Hal ini merupakan isu utama. Ada kebutuhan untuk merampingkan peraturan di sektor logistik," kata Henry.

Indonesia juga diprediksi akan menghadapi kesulitan dalam MEA 2015 sehingga beberapa perusahaan akan mencoba *joint venture* dengan perusahaan di ASEAN. MEA 2015 membuka peluang bagi perusahaan logistik asing masuk ke Indonesia. "Kuncinya adalah membentuk *joint ventures* yang akan memberikan keuntungan bagi pemain logistik Indonesia. Hal itu mungkin menguatkan mereka melalui proses *learning by doing*. Hal ini harus diperhitungkan dengan baik ketika membentuk *joint ventures*," sarannya.



**HENRY SANDEE**  
Senior Trade Specialist  
World Bank

## Peningkatan Infrastruktur

Kinerja logistik di semua negara sangat dipengaruhi enam indikator. *Pertama*, efisiensi proses *clearance*. *Kedua*, kondisi infrastruktur perdagangan dan transportasi. *Ketiga*, kemudahan dalam mencari kapal untuk pengangkutan barang. *Keempat*, kompetensi dan kualitas jasa logistik. *Kelima*, kemudahan proses pelacakan dan penyelesaian barang. *Keenam*, ketepatan waktu.

Indonesia mengalami kemajuan di semua bidang tersebut. Tapi Indonesia masih lemah dari sektor peningkatan infrastruktur, sebab sektor ini adalah kunci untuk mengurangi biaya logistik. Hingga kini khusus logistik darat kendalanya terletak pada waktu pengiriman lebih lama akibat kepadatan kendaraan di jalan raya yang sudah tidak

sebanding dengan lebar jalan. Karena itu, kata Henry, pengembangan terminal barang dan jaringan kereta api yang menghubungkan antara pelabuhan dan kawasan industri menjadi penting guna mengatasinya.

Khusus jasa logistik *trucking* lokal bagaimana kontribusinya dalam kinerja logistik Indonesia? "Industri angkutan truk di Indonesia telah membuat banyak kemajuan dalam beberapa tahun terakhir. Ada beberapa perusahaan yang sangat modern terutama yang melayani pelabuhan besar dan bandara. Namun, ada banyak juga perusahaan kecil yang melebihi beban truk mereka terutama yang melayani antarkota," jawabnya. Ia menyarankan pelaku bisnis industri jasa logistik dan angkutan terutama *trucking* aktif

berperan serta dalam implementasi cetak biru logistik. "Selain itu, lakukan pula pemberdayaan asosiasi," imbuhnya.

Henry menambahkan, sebenarnya peningkatan infrastruktur yang dimaksud tidak selalu berarti membangun lebih banyak jalan. Lebih baik menggunakan kereta api dan *short-sea shipping* jadi alternatif yang layak dipertimbangkan.

Selain kereta api, saat ini moda transportasi laut menjadi alternatif pemerintah untuk melokalisir jalur distribusi yang telah padat di darat. "Sektor logistik Indonesia terus meningkat tetapi Indonesia masih jauh di belakang negara tetangga termasuk di belakang Vietnam. Kuncinya adalah mengimplementasikan strategi

Dwiling time atau bongkar muat di pelabuhan hingga kini masih menjadi masalah serius.

konektivitas maritim yang akan memberikan hasil dalam jangka pendek," ucap Henry.

Namun demikian, pemerintah perlu mempersiapkan infrastruktur melalui perbaikan dan penambahan pelabuhan. "Ada beberapa pelabuhan berkinerja baik tetapi kita harus mengakui bahwa banyak pelabuhan di kawasan timur Indonesia yang tertinggal. Oleh karena itu, butuh peningkatan baik sarana dan prasarana di pelabuhan," ujar Henry.

Masalah lain yang perlu diselesaikan di pelabuhan ialah *dwelling time*. *Dwelling time* atau waktu bongkar muat hingga sekarang membutuhkan lima hingga enam hari di pelabuhan. Hal ini menjadi titik lemah infrastruktur di pelabuhan sehingga menimbulkan antrian truk panjang.

Meski begitu, menurut Henry, dalam beberapa bulan terakhir, *dwelling time* di Indonesia membaik. Isu utama untuk mengurangi *dwelling time* adalah menurunkan waktu yang diperlukan untuk membersihkan barang. Ia menekankan, masih banyak pekerjaan administrasi yang harus diselesaikan



sebelum barang diperiksa Bea Cukai. Hal ini diperlukan untuk meningkatkan pelaksanaan National Single Window.

Ketika beberapa pihak menilai infrastruktur pelabuhan di Indonesia yang kurang memadai menjadi biang kinerja logistik Indonesia buruk, Henry tak sependapat. "Kita harus berhati-hati berbicara tentang semua pelabuhan di Indonesia dengan cara yang sama. Memang, pelabuhan utama negara padat dan banyak truk harus menunggu sebelum mereka dapat mengambil kontainer dan ini meningkatkan biaya," katanya.



## Jalin Kemitraan Pelaku Logistik

Dalam Indonesian Logistic Summit 2005 pemerintah telah menaruh perhatian khusus terkait kinerja logistik Indonesia. Bahkan, telah membuat cetak biru logistik, rencana kerja, dan rencana aksi dengan komite di masing-masing kementerian. Sejauh ini cetak biru logistik tersebut di atas kertas menunjukkan strategi yang bagus dan komprehensif.

"Kunci utama cetak biru adalah implementasi. Beberapa negara berhasil membentuk dewan logistik nasional untuk memastikan bahwa implementasi berjalan dengan baik. Mungkin Indonesia perlu mempertimbangkan pembentukan dewan tersebut," tutur Henry.

Meski memiliki cetak biru, faktanya kinerja logistik Indonesia masih tergolong buruk. Banyak yang menilai salah satu penyebabnya belum maksimalnya penerapan Peraturan Presiden tentang Sistem Logistik Nasional yang dikeluarkan tahun 2012 lalu dan enggannya pemerintah membakukan Silognas dalam bentuk Undang-undang. "Mungkin UU akan menjadi langkah berikutnya tetapi sudah banyak hal yang dicapai melalui Perpres," imbuhnya.

Lemahnya regulasi logistik Indonesia membuat pengusaha yang bergerak di bidang logistik mendesak agar pemerintah membentuk badan khusus yang menangani logistik dan transportasi nasional. Terkait hal ini, Henry tidak sependapat. "Sekarang terlalu banyak "badan" di Indonesia. Yang paling penting adalah lembaga ini harus memiliki dukungan yang kuat. Contohnya, di Thailand, badan melaporkan kinerja kepada perdana menteri tiap tiga bulan," ujarnya.

Menurut Henry, saat ini yang terpenting bagi ialah melakukan kerja sama antarunsur masyarakat dan profesional logistik. Indonesia adalah contoh yang bagus di mana pejabat pemerintah, kalangan swasta, dan universitas bekerja sama dalam penyusunan cetak biru logistik. Kuncinya adalah tetap mempertahankan kemitraan ini terlibat dalam implementasi cetak biru tersebut. Henry yakin, dunia logistik Indonesia akan terus meningkat. "Akan lebih baik bila lebih memperhatikan reformasi regulasi karena hal ini dapat menghasilkan dalam jangka pendek," ujarnya menutup wawancara.



**W. BUDI SANTOSO**  
Sekretaris Tim Kerja  
Pengembangan Sislognas

# CETAK BIRU

## SISTEM LOGISTIK NASIONAL

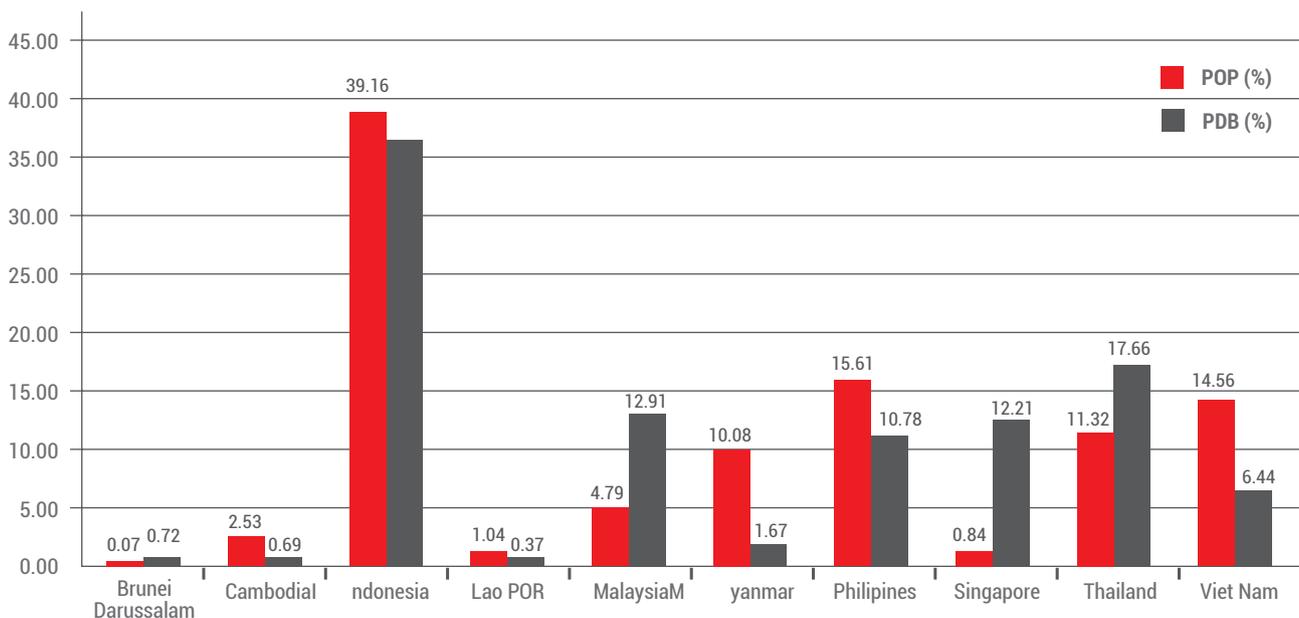
dengan PDB tertinggi di dunia, atau G-20. Di Asia pun, hanya enam negara yang menjadi anggota G-20 kecuali Indonesia, yaitu Arab Saudi, India, Cina, Jepang, dan Korea Selatan.

Di samping skalanya yang besar, pertumbuhan perekonomian Indonesia juga sangat menggembirakan, di mana sejak tahun 2010 selalu tumbuh di atas 6%, dan hanya pada tahun 2013 mengalami sedikit penurunan menjadi 5,8%. Pendapatan per kapita yang pada tahun 2003 masih di bawah Rp 10 juta, pada tahun 2013 sudah mendekati Rp 40 juta yang kemudian mendorong tumbuhnya kelas menengah baru. Berpegang pada kinerja tersebut, Indonesia saat ini menargetkan PDB per kapita pada tahun 2025 adalah sekitar USD 15.000 dengan nilai total PDB berada pada peringkat ke-12 di dunia.

Untuk menjaga momentum pertumbuhan perekonomian nasional yang makin besar tersebut, diperlukan berbagai upaya agar perekonomian tetap efisien serta efektif dalam mencapai kesejahteraan yang makin merata. Salah satu upaya yang sangat strategis adalah mewujudkan sistem logistik nasional yang efisien serta mampu menjangkau seluruh pelosok negeri. Sebagaimana dimaklumi, Indonesia merupakan negara yang sangat luas, dengan belasan ribu pulau yang terbentang dalam tiga zona waktu. Tanpa penataan sistem logistik nasional, akan terjadi disparitas ketersediaan barang, jasa, dan harga dari satu tempat ke tempat lainnya yang pada akhirnya akan memberikan beban kepada seluruh pelaku usaha dan masyarakat.

Pengembangan Sistem Logistik Nasional dilatarbelakangi beberapa alasan, antara lain terkait dengan pesatnya pertumbuhan perekonomian negara kita. Kita sadari, skala perekonomian Indonesia makin besar, baik dilihat di tataran regional maupun di tataran global. Di ASEAN, penduduk Indonesia berjumlah sekitar 244 juta jiwa atau sekitar 40% dari seluruh penduduk ASEAN yang berjumlah sekitar 600 juta jiwa. Demikian pula nilai PDB Indonesia yang mencapai sekitar 36% dari seluruh PDB ASEAN, sehingga Indonesia merupakan satu-satunya negara di ASEAN yang masuk dalam kelompok 20 negara

**Pendapatan Domestik Bruto Negara Anggota ASEAN**



# MP3EI: PARADIGMA BARU DALAM PENGEMBANGAN WILAYAH INDONESIA

Terlepas dari keberhasilan pembangunan ekonomi selama ini, terdapat beberapa hal mendasar yang perlu kita benahi. Setelah 69 tahun merdeka, upaya pengurangan disparitas pembangunan antarwilayah masih belum sepenuhnya tercapai. Titik berat perekonomian nasional masih berpusat di Jawa dan Sumatera. Hal tersebut tercermin dari sumbangan wilayah terhadap PDB nasional dari tahun 1982 sampai dengan tahun 2013, yang menunjukkan komposisi peranan masing-masing wilayah tidak mengalami perubahan yang signifikan. Jawa dan Sumatera menyumbang sekitar 80% dari PDB nasional, sedang wilayah lain hanya menyumbang kurang dari 20%. Dengan kata lain, perekonomian wilayah Indonesia yang sangat luas ini sebagian besar, atau hampir 60%, disumbang oleh Pulau Jawa yang luasnya hanya sekitar 7% dari seluruh wilayah Indonesia.

Kondisi tersebut tentunya harus kita ubah melalui cara pandang yang tidak *business as usual*. Pemanfaatan kekayaan alam yang tersebar di seluruh wilayah harus mengutamakan peningkatan nilai tambah di wilayah masing-masing. Ekspor bahan mentah yang relatif kecil nilai tambahnya harus diubah

dengan mendorong tumbuhnya industri pengolahan agar masyarakat setempat dapat ikut menikmati nilai tambah yang makin besar. Seluruh wilayah diberi peran dalam perekonomian nasional agar nantinya tidak lagi hanya bergantung pada Pulau Jawa yang dirasakan sudah makin terbatas daya dukungnya.

Kebijakan pembangunan ekonomi memakai pola pendekatan baru tersebut diluncurkan pada tahun 2011 yang dikenal sebagai Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia 2011-2025 (MP3EI). Pembangunan ekonomi MP3EI dilaksanakan melalui tiga pilar utama, yaitu (a) mengembangkan potensi ekonomi wilayah di enam Koridor Ekonomi Indonesia, yaitu Koridor Ekonomi

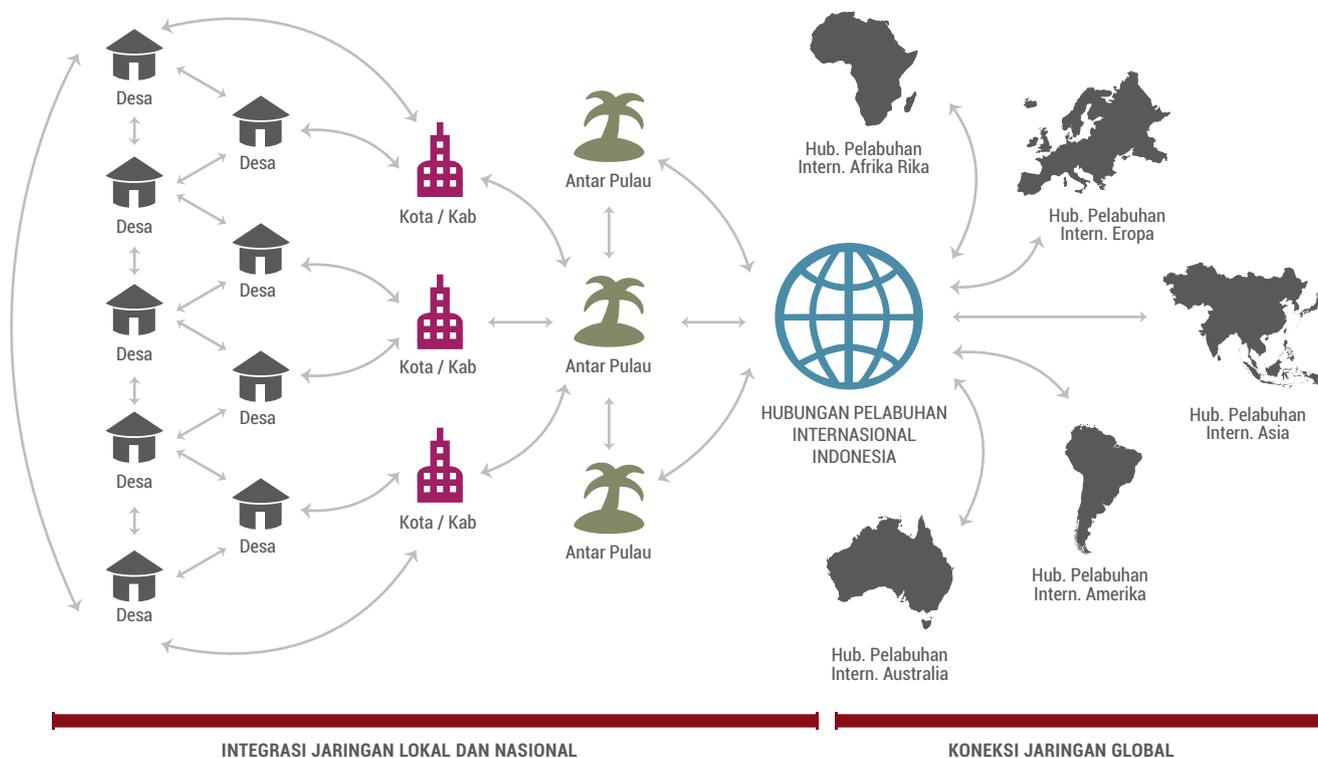
Sumatera, Koridor Ekonomi Jawa, Koridor Ekonomi Kalimantan, Koridor Ekonomi Sulawesi, Koridor Ekonomi Bali-Nusa Tenggara, dan Koridor Ekonomi Papua-Maluku; (b) memperkuat konektivitas nasional yang terintegrasi secara lokal dan terhubung secara global (*locally integrated, globally connected*); dan (c) memperkuat kemampuan SDM dan iptek nasional untuk mendukung pengembangan program utama di setiap koridor ekonomi.

Melalui MP3EI, perekonomian Indonesia diharapkan akan maju dan lebih seimbang di seluruh wilayah sehingga disparitas pembangunan akan berkurang dan kesejahteraan akan dapat dinikmati oleh seluruh penduduk Indonesia.

Sumbangan Wilayah terhadap PDB Nasional

| PULAU                | 1982  | 1987  | 1992  | 1997  | 2002  | 2007  | 2012  | 2013  |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Sumatera             | 29,3  | 26,7  | 23,9  | 21,5  | 22,3  | 22,7  | 23,8  | 23,8  |
| Jawa                 | 51,0  | 56,0  | 58,2  | 60,1  | 59,9  | 59,0  | 57,6  | 58,0  |
| Kalimantan           | 9,8   | 8,7   | 8,9   | 8,9   | 8,9   | 9,4   | 9,3   | 8,7   |
| Sulawesi             | 4,7   | 4,0   | 4,0   | 4,1   | 4,1   | 4,1   | 4,7   | 4,8   |
| Bali & Nusa Tenggara | 2,9   | 3,0   | 3,1   | 3,2   | 2,9   | 2,7   | 2,5   | 2,5   |
| Maluku & Papua       | 2,3   | 1,7   | 2,0   | 2,1   | 2,9   | 2,1   | 2,1   | 2,2   |
| Total                | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |





## CETAK BIRU PENGEMBANGAN SISTEM LOGISTIK NASIONAL



*Misi pertama yang diemban adalah membangun simpul-simpul logistik nasional dan mengembangkan konektivitasnya mulai dari perdesaan, perkotaan, antarwilayah dan antarpulau sampai dengan hub pelabuhan internasional melalui kolaborasi antarpemangku kepentingan.*

Salah satu pilar dalam MP3EI adalah konektivitas nasional yang dalam pelaksanaannya akan memerlukan dukungan sistem logistik nasional yang efektif dan efisien. Untuk menuju terwujudnya sistem logistik yang ideal, masih banyak hal yang harus dikembangkan, seperti pembangunan infrastruktur, penyediaan sarana transportasi, pengembangan sistem informasi, serta peningkatan sumber daya manusianya.

Kinerja logistik Indonesia pada saat ini masih kurang kompetitif bila dibandingkan dengan negara tetangga. Survei *Logistics Performance Index (LPI)* dari World Bank belum menunjukkan kinerja yang menggembirakan, dan hanya mampu menduduki peringkat dunia ke-43 (2007), peringkat 75 (2010),

peringkat 59 (2012), dan peringkat 53 (2014). Di tingkat regional peringkat Indonesia tahun 2014 juga masih berada di bawah Singapura (peringkat 5), Malaysia (peringkat 25), Thailand (peringkat 35), dan bahkan Vietnam (peringkat 48).

Belum efisiennya sistem logistik Indonesia juga tercermin dari kajian Bank Dunia bahwa biaya logistik Indonesia mencapai sebesar 27,6% PDB pada tahun 2004 dan sedikit turun menjadi 24,6% pada tahun 2011. Nilai tersebut merupakan nilai relatif tinggi bila dibandingkan dengan Amerika Serikat yang hanya 9,9% PDB, Jepang (10,6%), dan Korea Selatan (16,3%). Mahalnya biaya logistik dalam negeri di Indonesia tidak hanya disebabkan oleh tingginya biaya transportasi darat dan laut, tetapi juga disebabkan oleh faktor-faktor lain yang terkait

dengan regulasi, SDM, proses dan manajemen logistik yang belum efisien, dan kurangnya profesionalisme pelaku dan penyedia jasa logistik nasional.

Dalam rangka melakukan pembenahan sistem logistik nasional, Pemerintah pada tahun 2012 menerbitkan kebijakan tentang Cetak Biru Sistem Logistik Nasional (Sislognas). Cetak biru tersebut antara lain memuat Visi Logistik Indonesia 2025, yaitu "Terwujudnya Sistem Logistik yang terintegrasi secara lokal, terhubung secara global, untuk meningkatkan daya saing nasional dan kesejahteraan rakyat (*locally integrated, globally connected for national competitiveness and social welfare*)".

Misi pertama yang diemban adalah membangun simpul-simpul logistik nasional dan mengembangkan konektivitasnya mulai dari perdesaan, perkotaan, antarwilayah dan antarpulau sampai dengan hub pelabuhan internasional melalui kolaborasi antarpemangku kepentingan. Misi yang kedua adalah memperlancar arus barang secara efektif dan efisien untuk menjamin pemenuhan kebutuhan dasar masyarakat dan peningkatan daya saing produk nasional di pasar domestik, regional, dan global.

Dalam pencapaian visi dan misi tersebut, dilakukan beberapa perubahan paradigma, yaitu memandang negara kita yang terdiri atas ribuan pulau bukan dipisahkan oleh laut, tetapi justru dipersatukan oleh laut. Oleh karenanya Sistem Logistik yang dikembangkan adalah sistem logistik berbasis maritim (***Maritime based Logistics***). Pendekatan yang dipakai juga tidak semata-mata "***ship follows the trade***", tetapi juga "***ship promotes the trade***" untuk mendorong pertumbuhan wilayah yang belum berkembang.

Pengembangan sistem logistik nasional akan melibatkan banyak pihak, dari produsen, penyalur, penyedia jasa pergudangan, operator transportasi, otoritas terminal, pelabuhan dan bandara serta pemerintah dan pemerintah daerah selaku regulator. Oleh karenanya diperlukan adanya kesamaan visi dari para pemangku kepentingan tersebut. Tanpa visi yang sama, kegiatan logistik akan cenderung terfragmentasi dan tidak bersinergi satu sama lain. Guna melakukan harmonisasi berbagai kegiatan tersebut, Pemerintah membentuk Tim Sislognas yang bertugas untuk mengintegrasikan berbagai aspek serta kegiatan logistik di Tanah Air sehingga dapat lebih efektif dan efisien.

## LOGISTIK DAN NATIONAL INTEREST

Meningkatnya pendapatan per kapita serta makin besarnya kelas menengah akan mendorong makin derasnya arus pergerakan barang dan jasa guna memenuhi tingkat konsumsi kelas menengah tersebut. Daya tarik pasar nasional yang terus berkembang mendorong membanjirnya berbagai barang impor dan bersaing dengan produk-produk nasional. Tanpa dukungan sistem logistik nasional yang efisien, produk nasional tidak akan mampu bersaing dengan produk impor. Oleh karena itu, penataan sistem logistik nasional yang efisien menjadi sangat vital peranannya guna melindungi produk nasional sebagai tuan rumah di negeri sendiri. Penataan sistem logistik nasional juga menjadi penting dalam menghadapi era pasar bebas. Sistem logistik nasional yang efisien akan meningkatkan daya saing produk lokal di pasar global.

Selain itu, juga perlu diantisipasi perkembangan yang terjadi di tataran regional, yaitu pemberlakuan *Asean Economic Community* (AEC) pada tahun 2015, di mana disepakati bahwa pada tahun 2015 ASEAN akan menjadi pasar tunggal dan kesatuan basis produksi. Implikasi dari kesepakatan tersebut antara lain hilangnya hambatan tarif/nontarif aliran barang yang menuntut kesiapan industri dan pertanian dalam negeri; terbukanya akses pasar dan perlakuan nondiskriminasi aliran jasa dan investasi

yang menuntut kesiapan sektor jasa dan investasi dalam negeri; serta mobilitas tenaga kerja yang lebih bebas yang menuntut kesiapan tenaga kerja Indonesia.

Sebagai pasar terbesar di ASEAN, Indonesia akan menjadi sasaran pasar berbagai produk industri dan konsumsi negara tetangga dan akan bersaing dengan produk lokal. Selama ini produk impor dapat masuk langsung ke pelabuhan-pelabuhan utama di Jawa yang merupakan pasar terkuat di Indonesia. Akibatnya produk lokal yang harus menanggung biaya logistik yang belum efisien tidak mampu bersaing dengan produk impor. Apabila hal ini tidak segera dibenahi, maka dalam jangka panjang Indonesia hanya akan menjadi pasar dengan ketergantungan yang tinggi pada produk-produk impor.

Salah satu strategi dalam cetak biru Sislognas adalah melakukan penataan ulang menghadapi tantangan ke depan. Strategi pertama adalah membagi wilayah Indonesia menjadi wilayah dalam yang menjadi kedaulatan wilayah logistik nasional dan wilayah depan yang menjadi lokasi interaksi dengan perdagangan internasional. Strategi kedua adalah mengembangkan pelabuhan hub internasional di wilayah depan yang akan menjadi titik interaksi perdagangan internasional dengan sistem logistik nasional. Melalui strategi ini, sekaligus akan dimantapkan penerapan asas *cabotage* yang konsisten di wilayah dalam untuk mendukung berkembangnya industri perkapalan dan pelayaran nasional

Sejalan dengan strategi

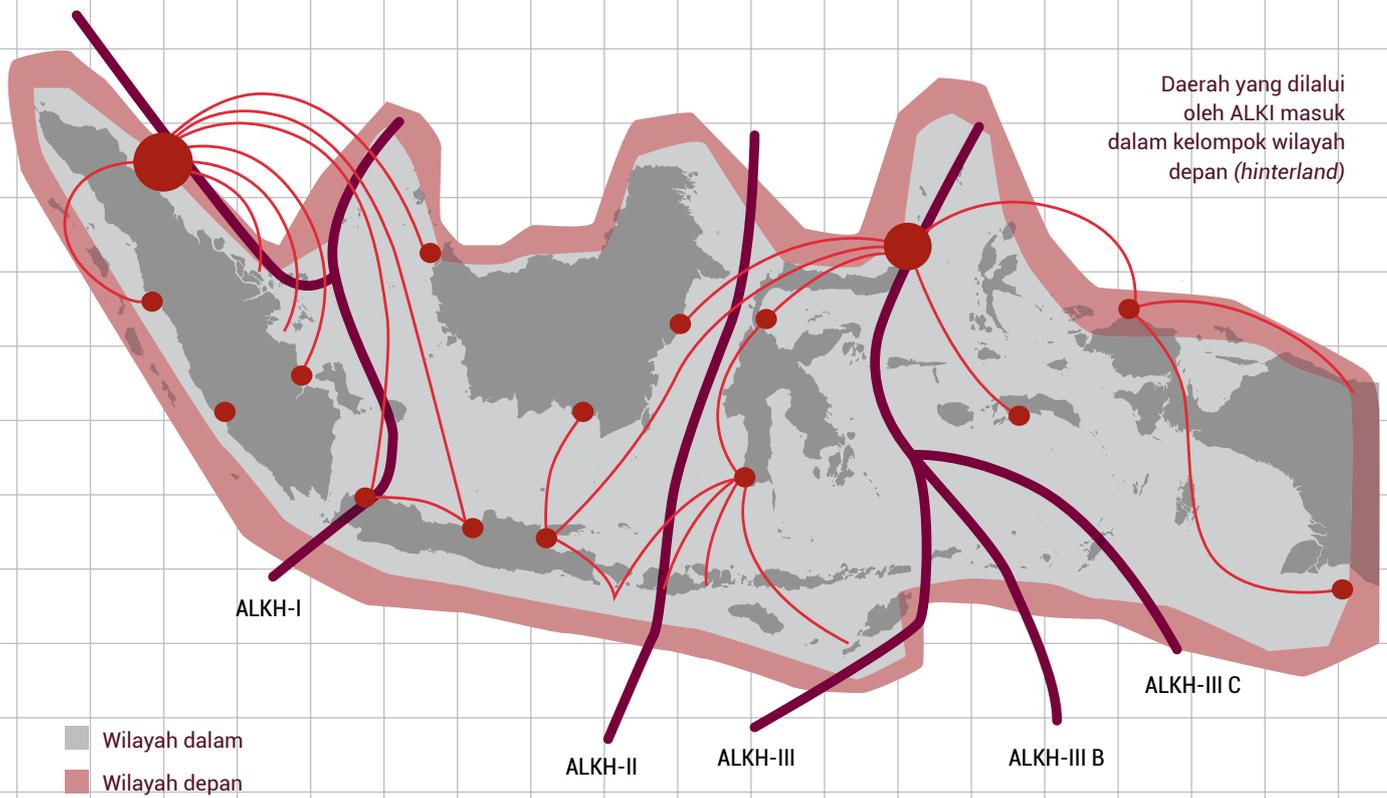
tersebut, Pemerintah sudah mengidentifikasi pengembangan pelabuhan hub internasional yang akan dikembangkan di wilayah depan. Dengan mengingat luasnya wilayah Indonesia, akan dikembangkan dua pelabuhan, yaitu Pelabuhan Kuala Tanjung di Sumatera Utara yang akan melayani wilayah barat dan Pelabuhan Bitung yang akan melayani wilayah timur. Ke depan, kedua pelabuhan tersebut akan menjadi titik interaksi dengan perdagangan internasional, sedang penyebarannya ke seluruh wilayah Indonesia akan dikembangkan melalui hub dan sub-hub domestik. Dengan demikian maka untuk melayani arus barang di wilayah dalam sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab pelayaran nasional.

## PERANAN TRANSPORTASI DARAT

Pengembangan sistem transportasi darat tidak kalah pentingnya dalam Sislognas. Sesuai dengan visi Sislognas untuk mengembangkan sistem logistik juga harus mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat, untuk itu akan dikembangkan pusat-pusat distribusi berdasarkan manajemen rantai pasok (*supply chain management*) di masing-masing wilayah, koridor ekonomi, maupun provinsi. Di sini, transportasi darat, melalui jalan raya maupun jalan KA,

akan memegang peranan penting dalam menghubungkan pusat distribusi dengan simpul-simpul multi-moda, seperti pelabuhan atau bandar udara. Pembangunan infrastruktur di masing-masing koridor ekonomi akan menjadi tulang punggung pelayanan sistem logistik yang efisien. Untuk mengurangi beban jalan raya, di beberapa wilayah akan dikembangkan pula *coastal shipping*, khususnya di sepanjang pantai timur Sumatera dan pantai utara Jawa.

Transportasi darat juga akan berperan besar dalam mendukung pertumbuhan pusat-pusat produksi baru yang dikembangkan oleh MP3EI di masing-masing koridor ekonomi. Pada saat ini Pemerintah sedang membangun beberapa Kawasan Ekonomi Khusus, kawasan industri, serta pusat-pusat investasi baru untuk mempercepat pertumbuhan perekonomian di masing-masing koridor. Nantinya interaksi dan sinergi dari pusat-pusat pertumbuhan baru tersebut akan memerlukan dukungan



## PENUTUP

transportasi darat yang mampu menjamin terjalannya sistem rantai pasok yang efisien.

Selain itu, diharapkan peran pelaku usaha dalam mewujudkan sistem logistik yang efektif dan efisien melalui pengembangan jaringan sistem informasi yang akan mengintegrasikan penyedia jasa dan pemakai jasa logistik. Dalam era pasar bebas mendatang, untuk memenangkan persaingan regional, sistem informasi yang terintegrasi tersebut akan menjadi instrumen penting dalam memberikan kepastian kelancaran barang dari tempat asal sampai ke tujuan.

Dalam upaya menekan biaya logistik, Pemerintah dan pemerintah daerah akan mengevaluasi berbagai regulasi untuk menciptakan iklim yang kondusif bagi pelaku usaha logistik. Panjangnya rantai birokrasi perizinan serta tingginya biaya yang timbul akibat berbagai peraturan dan peraturan daerah yang tidak kondusif perlu dievaluasi untuk dapat dipangkas atau dirampingkan. Untuk memastikan agar sistem logistik nasional berkembang sesuai dengan cetak biru, Tim Sislognas yang beranggotakan Pemerintah, akademisi dan pelaku usaha, akan terus melakukan koordinasi intersektoral, memantau pelaksanaannya, serta sekaligus berperan *sebagai problem solver* dan tempat pengaduan masalah logistik.



# PR BESAR TOL LAUT

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi

Pada berbagai kesempatan Presiden Joko Widodo sering menyampaikan keheranannya terhadap perbedaan harga semen di Jawa ketimbang di Papua selisih harganya mencapai 20 kali lipat. Disparitas harga itu terjadi ternyata akibat muatan kapal ketika berangkat dipastikan lebih banyak ketimbang muatan kapal ketika pulang. Kondisi tersebut memaksa pengelola distribusi membebaskan harga kargo ketika waktu keberangkatan saja.

Dalam sebuah seminar bertemakan kelautan Juni 2014 di Bandung, Jokowi menyampaikan solusi mengatasi masalah logistik tersebut dengan konsep tol laut. Tol laut merupakan jalur distribusi logistik menggunakan kapal laut dari ujung pulau

Sumatera hingga ujung Papua. Konsep tol laut pada dasarnya penyelenggaraan angkutan laut secara tetap dan teratur yang menghubungkan pelabuhan-pelabuhan dari Sumatera hingga ke Timur, dengan menggunakan kapal-kapal berukuran besar sehingga diperoleh manfaat ekonomisnya.

Ada pun infrastruktur yang dibutuhkan tol laut yakni kapal berkapasitas besar dan pelabuhan laut dalam (*deep sea port*). Rencananya, *deep sea port* akan dibangun di setiap pulau besar Indonesia sebagai gerbang masuk barang. Dari sana, barang kebutuhan masyarakat akan diteruskan ke sejumlah daerah melalui kapal kecil atau melalui jalur darat. Sistem distribusi itu diyakini mampu membuat biaya distribusi lebih murah.

## KONSEP RUTE LAYANAN TOL LAUT TAHAP AWAL



Pada tahap awal, akan dikembangkan empat pelabuhan hub pendulum, yaitu Belawan Tanjung Priok, Tanjung Perak, Makassar.

Sumber: Erwin Raza, Implementasi Pengembangan Sistem Logistik Nasional disampaikan pada Seminar Indonesia Transport Supply Chain and Logistics 2014

Pengamat politik Eep Saefulloh Fatah ikut urun rembuk soal ini. "Kalau terbangun distribusi yang bagus, ongkos angkut barang akan menjadi kecil dan murah, karena sekali muat langsung banyak. Jadi tidak akan ada lagi perbedaan harga semen di Jawa Rp 50 ribu, di Papua Rp 1 Juta," katanya. Ketika harga semen jauh lebih mahal di Indonesia Timur daripada di Jawa atau Sumatera karena biaya tambahan yang muncul dari titik produksi ke konsumen. Menurutnya, pemecahan dalam hal ini masih menggunakan pendekatan simtomatik. "Memecahkan masalah hanya pada gejalanya, bukan sumber masalah. Produk hasil pertanian di Indonesia Timur tidak akan sampai ke seluruh Indonesia jika tidak ada sistem distribusi yang baik. Karena kuncinya, segala infrastruktur harus terkoneksi dengan baik sehingga membuat para petani, pelaku bisnis di daerah terpencil punya akses keluar daerah. Ini penting dengan menyelesaikan masalah di hulu terlebih dahulu," paparnya.



EEP SAEFULLOH FATAH Pengamat Politik

Gagasan Jokowi tentang tol laut, menurut Eep, pada awalnya disalahpahami sebagai jalan tol yang dibangun di atas laut. Sebenarnya, tol laut itu adalah menciptakan jalur bebas hambatan di laut, yang menghubungkan seluruh perairan Indonesia sehingga tidak ada lagi wilayah yang tidak terjangkau akses penduduk, transportasi barang, atau pertukaran jasa. Semuanya bisa terhubung menjadi satu sistem multimoda tanpa ada daerah yang terpinggirkan lagi. Intinya, semua moda transportasi di laut didayagunakan untuk mendukung program ini. "Konsep tol laut ini berangkat dari keperhatian pemerintah karena disparitas harga distribusi di kawasan Indonesia Barat dan Indonesia Timur," ujar Sugihardjo, Staf Ahli Bidang Logistik dan Transportasi Multimoda Kementerian Perhubungan RI.



**CARMELIA HARTOTO**  
Ketua Umum Indonesia National Shipowner's Association

Banyak reaksi muncul dari pelaku bisnis terutama logistik terkait wacana tol laut oleh pemerintahan saat ini. Carmelia Hartoto, Ketua Umum Indonesian National Shipowner's Association berpendapat konsep tol laut presiden Jokowi masih belum jelas. "INSA sejauh ini belum mengetahui detail konsep tol laut yang dicanangkan pemerintahan baru. Kapal yang digunakan tol laut disebutkan akan menggunakan kapal dengan 3000 dwt. Secara prakteknya akan ada kemungkinan terjadi pemborosan jika pengiriman antar pulau Jawa ke Papua, tapi saat kapal kembali ke Jawa muatannya kosong," terangnya.

Banyak kosekuensi ketika tol laut benar-benar diberlakukan seperti penambahan pelabuhan dan infrastruktur penunjang. Bagi Carmelia, prinsipnya INSA mendukung jika wacana tersebut dapat menurunkan biaya logistik khususnya biaya di pelabuhan. INSA sendiri menaungi 13 ribu kapal milik beberapa perusahaan. Beberapa anggota INSA telah memiliki kapal dengan kapasitas muatan 3000

dwt, sehingga mampu mendukung program tol laut.

Sementara itu, Sugihardjo menambahkan, para pemangku kepentingan juga harus memikirkan ukuran kapal yang disesuaikan dengan kedalaman kolam pelabuhan. Contoh, kapal dengan kapasitas angkut 5000 TEUs, harus dilayani dengan kapal Panamax II yang lambung kapalnya 12,5 meter sehingga perlu pelabuhan yang memiliki kedalaman kolam 13 meter-14 meter. "Sekarang, pelabuhan mana yang memiliki fasilitas itu? Hanya ada Teluk Lamong dan Tanjung Priok terminal baru yang punya, lainnya masih memiliki kolam 9 meter atau 1.000 TEUs ke bawah," ujar Sugihardjo.

Problem lainnya, menurut Sugihardjo, ini ada teori pro-kontra klasik, barangnya dulu atau kapal dulu yang harus mengikuti aturan. Biasanya jika permintaan pengangkutan kapal naik, pengadaan kapal juga akan didorong. Jika melihat pasar potensial ini, Indonesia Barat saja yang akan dilayani, Indonesia Timur kurang diperhatikan. "Di sini peran pemerintah untuk

memberikan subsidi kepada kebutuhan masyarakat. Subsidi tidak hanya untuk konsumen tetapi juga untuk pengusaha kapal," katanya. Dalam hal ini, Sugihardjo menambahkan, diperlukan pangangkutan perintis, yang bisa dilakukan dari pihak swasta. Pemerintah juga harus membantu aksesibilitas sehingga terwujudnya percepatan pelayanan subsidi.

Alternatif lain yang diberikan Sugihardjo, yaitu pembangunan daerah. Ia mencontohkan, tarif pangangkutan kontainer tujuan Jakarta-Singapura dibandingkan pangangkutan kontainer tujuan Jakarta-Padang lebih justru lebih murah. Apa penyebabnya? Faktor pertama karena demand besar, artinya kapal yang digunakan lebih besar. Dengan ukuran kapal besar berarti unit cost lebih kecil. Faktor kedua karena disparitas muatan. Misalanya tujuan ke Padang membawa muatannya sebanyak 70%, sedangkan balik ke Jakarta hanya memuat 40%. Jadi muatan kosong harus ditanggung dengan biaya perjalanan. Dalam hal ini Sugihardjo memberi jalan keluar. "Solusinya, supaya ada keseimbangan muatan, harus ada barang substitusi. Konsep tol laut adalah menyediakan kapal secara reguler, baru muatan didorong agar bersinergi. Barang komplemen tiap daerah bisa menjadi sasaran utama," jelasnya.

Senada dengan Sugihardjo, Danang Parikesit, Ketua Umum Masyarakat Transportasi Indonesia guna mewujudkan tol laut itu ia menggunakan teori *return cargo*. "Selama ini yang terjadi adalah baik itu kapal atau truk selalu berangkat kosong pulang isi, atau sebaliknya. Seharusnya ada komoditas yang bisa diangkut, ini bisa merangsang industrilalisasi di Indonesia Timur, barang-barang dari situ juga bisa diangkut ke wilayah lain atau juga diekspor. Perbaikan lalu lintas laut tergantung pada informasi daerah pertumbuhan. Ini harus didukung dengan jadwal kapal laut yang reguler dan terjadwal," sarannya untuk percepatan konsep tol laut. Dari penjabaran tadi diharapkan mendorong terjadinya konsolidasi market sehingga skala pangangkutan lebih besar, biaya lebih murah.

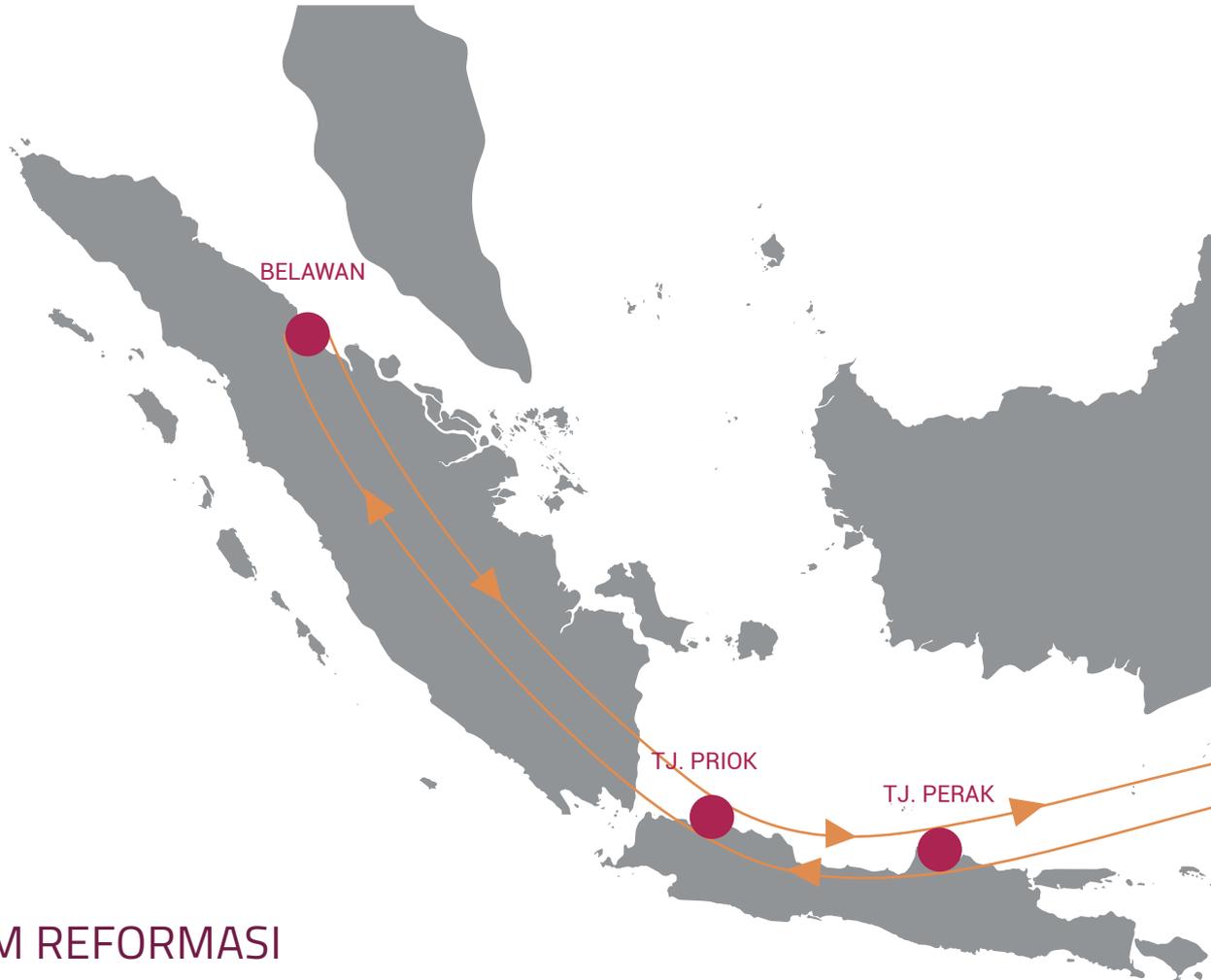
Menurut pandangan Danang, saat ini kapal laut merupakan transportasi yang paling mahal. "Satu yang penting untuk segera diperiksa adalah tarif. Penentuan tarif juga harus menimbang kepentingan publik, tidak semata pengembalian investasi saja. Tarif harus diatur agar kompetitif dengan layanan sejenis di negara lain serta memberi insentif kepada industri untuk bisa berkembang. Poin berikutnya yang perlu diperbaiki adalah akses ke pelabuhan, meskipun bisa menggunakan kereta api, tetapi akses darat menggunakan truk tetap mendominasi 60%-70% menggunakan truk," jelasnya.



**IR. SUGIHARDJO M.SI**  
Staf Ahli Bidang Logistik & Multimoda  
Kementerian Perhubungan



**DANANG PARIKESIT**  
Ketua Umum MTI



## PROGRAM REFORMASI ANGKUTAN LAUT

Empat puluh persen perdagangan dunia berpotensi melewati perairan Indonesia. Empat dari 10 lokasi strategis lalu lintas perdagangan dunia perdagangan di dunia berada di Indonesia, yakni Selat Sunda, Selat Malaka, Selat Lombok, dan Selat Makassar. Cakupan yang besar tersebut tentu membutuhkan persiapan dan anggaran besar untuk merealisasikan tol laut.

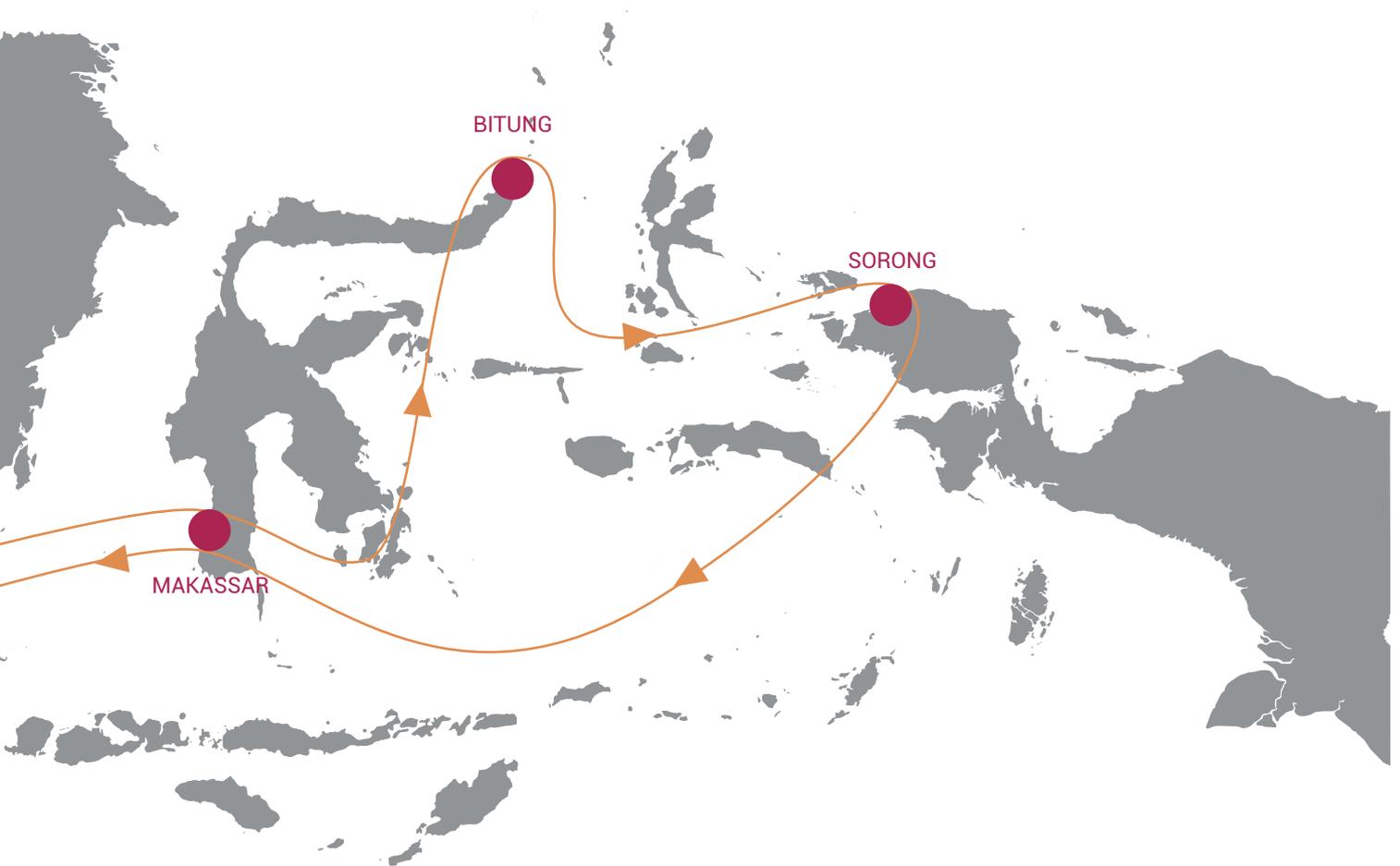
Untuk mempersiapkan tol laut, pemerintah sendiri telah menetapkan program reformasi angkutan laut yang bersifat komprehensif dan terintegrasi, yang meliputi 5 komponen utama yaitu pengembangan prasarana dan sarana multimoda, prasarana pelabuhan

dan pendukungnya, sarana kapal, sistem manajemen dan pengembangan SDM. Dari beberapa komponen utama di atas pengadaan kapal membutuhkan biaya yang paling besar. Presiden Jokowi sendiri menyebutkan biaya pembangunan tol laut sekitar Rp 700 triliun, sudah termasuk pengadaan kapal-kapal besar nasional.

Terkait tol laut sebagian besar pelaku logistik mendukung rencana yang membutuhkan anggaran besar tersebut. "Saya mendukung adanya tol laut. Sebab kontribusi logistik laut masih rendah hanya sekitar 6-7 persen, selebihnya didominasi *trucking* sekitar 82 persen. Sementara sisanya sekitar 11 persen adalah logistik kereta dan pesawat," jelas Yukki Nugrahawan, Ketua Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia.

Meski mendukung, Yukki rencana tol laut akan efektif jika masalah-masalah mendasar yang telah lama terjadi terkait logistik harus segera diselesaikan. Masalah yang mendasar ialah adanya ego sektoral pada pelaku usaha logistik mulai darat, laut

## POTENSI KORIDOR UTAMA PELAYARAN DOMESTIK



**BELAWAN - Tj. PRIOK - Tj. PERAK - MAKASSAR - BITUNG - SORONG - MAKASSAR - Tj. PERAK - Tj. PRIOK - BELAWAN**

| No           | RUAS                | JARAK (Nm)   | POTENSI MUATAN (Teus) |
|--------------|---------------------|--------------|-----------------------|
| 1            | Belawan-Tj. Priok   | 863          | 201.895               |
| 2            | Tj. Priok-Tj. Perak | 392          | 320.659               |
| 3            | Tj. Perak-Makassar  | 458          | 207.392               |
| 4            | Makassar-Bitung     | 800          | 240.307               |
| 5            | Bitung-Sorong       | 520          | 55.052                |
| 6            | Sorong-Tj. Perak    | 1253         | 13.517                |
| 7            | Tj. Perak-Tj. Priok | 392          | 144.875               |
| 8            | Tj. Priok-Belawan   | 863          | 273.868               |
| <b>TOTAL</b> |                     | <b>5.541</b> | <b>1.457.565</b>      |

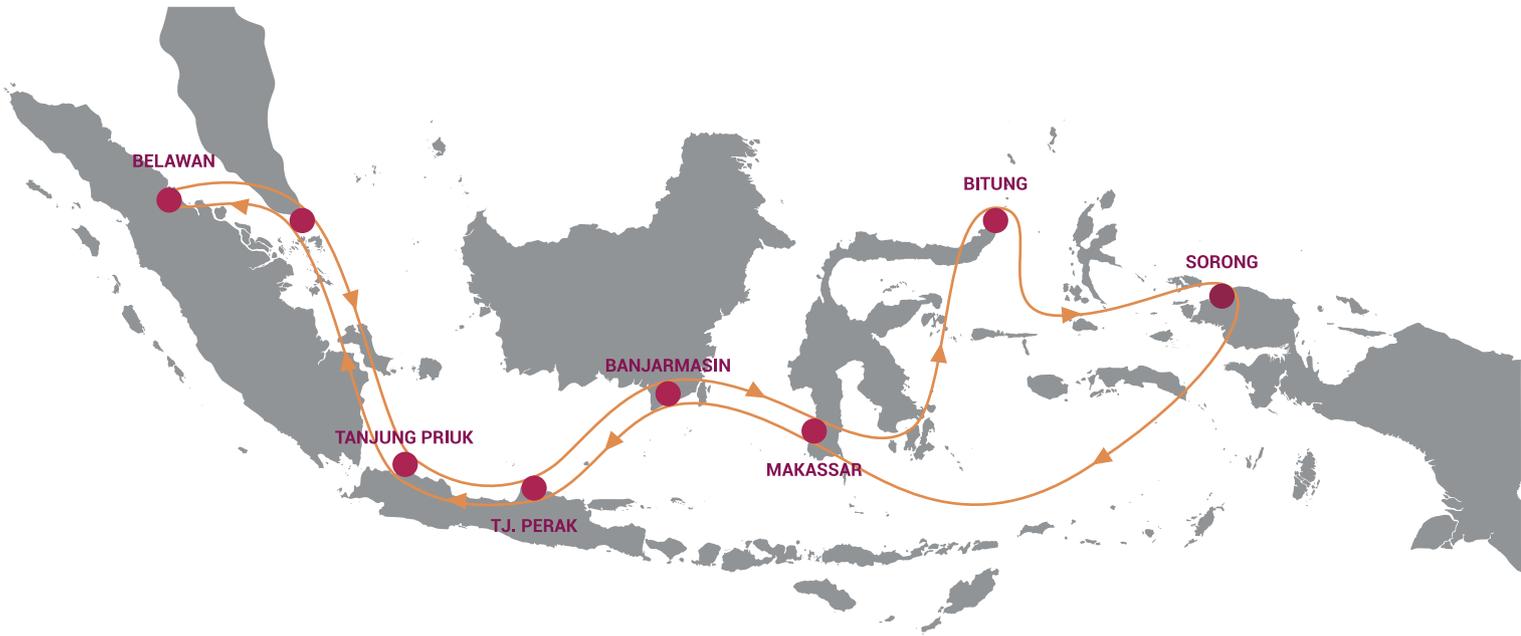
Total Jarak **5.541 Nm**

Ruas Trayek **8 Ruas**

Potensi Muatan **1.457.56 Teus**

Sumber: Hasan Iqbal Nur, 2014  
Jurusan Transportasi Laut-ITS

## POTENSI KORIDOR UTAMA PELAYARAN DOMESTIK



**BELAWAN - BATAM - Tj. PRIOK  
- Tj. PERAK - BANJARMASIN -  
MAKASSAR - BITUNG - SORONG  
- MAKASSAR - BANJARMASIN -  
Tj. PERAK - Tj. PRIOK - BATAM  
- BELAWAN**

Total Jarak **5.778 Nm**

Ruas Trayek **13 Ruas**

Potensi Muatan **1.712.635 Teus**

Sumber: Hasan Iqbal Nur, 2014  
Jurusan Transportasi Laut-ITS

| No           | RUAS                  | JARAK (Nm)   | POTENSI MUATAN (Teus) |
|--------------|-----------------------|--------------|-----------------------|
| 1            | Belawan-Batam         | 373          | 204.004               |
| 2            | Batam-Tj. Priok       | 523          | 11.150                |
| 3            | Tj. Priok-Tj. Perak   | 392          | 374.362               |
| 4            | Tj. Perak-Banjarmasin | 235          | 261.384               |
| 5            | Banjarmasin-Makassar  | 265          | -                     |
| 6            | Makassar-Bitung       | 800          | 23.243                |
| 7            | Bitung-Sorong         | 520          | 58.449                |
| 8            | Sorong-Makassar       | 832          | 13.877                |
| 9            | Makassar-Banjarmasin  | 265          | 217.135               |
| 10           | Banjarmasin-Tj. Perak | 235          | 101.422               |
| 11           | Tj. Perak-Tj. Priok   | 392          | 144.875               |
| 12           | Tj. Priok-Batam       | 573          | 302.734               |
| 13           | Batam-Balawan         | 373          | 5.599                 |
| <b>TOTAL</b> |                       | <b>5.778</b> | <b>1.712.635</b>      |

maupun udara. Semestinya masing-masing dari mereka harus transparan tentang biaya logistik dan mencari jalan keluar agar biaya logistik menjadi turun. Setelah itu pemerintah bisa berperan untuk menengahi untuk perbaikan logistik ke depan.

Masalah berikutnya, hingga kini kawasan industri yang terlalu berfokus pembangunannya di Jawa. Idealnya, pembangunan kawasan industri menyesuaikan tempat sumber bahan baku yang digunakan. Jika bahan baku tersebut diperoleh dari Sumatera maka kawasan industri dibangun di lokasi yang sama pula. Hal itu harus didukung oleh pemerintah daerah yang memahami betul tentang logistik.

---

“Banyak kepala daerah yang tidak paham tentang sektor logistik, akhirnya turut mempengaruhi kebijakan yang salah sasaran,” kata Yukki.

---

Yukki memiliki lima saran bagi pemerintah agar target menurunkan biaya logistik bisa terpenuhi. *Pertama*, harmonisasi regulasi. *Kedua*, memperbaiki dan menambah infrastruktur pada masing-masing moda transportasi. *Ketiga*, memperbaiki kebijakan fiskal. *Keempat*, mempersiapkan sumber daya manusia yang berkualitas di sektor logistik. *Kelima*, melakukan sinergi bersama asosiasi pelaku bisnis logistik.

“Bicara tol laut dengan suku bunga yang masih tinggi sama biaya logistik masih tetap tinggi. Jadi bukan hanya tanggung jawab Kementerian Perhubungan, tetapi juga tanggung jawab Kementerian Perdagangan terkait komoditas yang diangkut serta Kementerian Keuangan perihal kebijakan fiskal,” jelas Yukki.

Ia menambahkan, perkerjaan utama pemerintah sebelum tol laut berjalan mengubah kebijakan fiskal. Sebab, pengusaha tidak akan bisa melakukan pengadaan kapal banyak kalau masih ada PPN, bea masuk atau biaya-biaya lainnya. “Selain itu, kredit dalam negeri suku bunganya masih 12-13 persen, sementara negara lain hanya tiga persen. Andai kondisinya tetap sama sudah barang tentu kita pasti kalah bersaing,” kata Yukki.

Tak cukup mengubah kebijakan fiskal, pemerintah juga harus membangun kapal-kapal perintis atau kapal-kapal ro-ro (*roll on-roll off*) yang menghubungkan pelabuhan luar hingga ke daerah pedalaman dengan memanfaatkan aliran sungai dan pantai. Karena itu, pemerintah harus memiliki skala prioritas infrastruktur logistik agar sumber biaya guna merealisasikan tol laut tersedia.

“Pemerintahan sebelumnya terlalu boros ketika mengeluarkan biaya perbaikan jalur distribusi pantura. Sepanjang tahun sangat menguras anggaran negara dengan biaya perbaikan sekitar Rp 1,7 triliun tiap tahunnya. Semestinya anggaran sebesar itu dapat digunakan untuk pengadaan kapal ro-ro agar beban logistik bisa terbagi melalui jalur laut,” tutur Sugi Purnoto, *Director & Chief Operating Officer* PT Inprase Group.

Hal ini harus menjadi pemerintahan baru, terlebih kabinet sekarang memiliki prioritas di sektor maritim. Ia menambahkan, kini tinggal keseriusan pemerintah saja untuk melaksanakannya. “Tinggal membeli kapal ro-ro, kalau tidak bisa membeli bisa menyewa terlebih dahulu selama setahun. Kemudian, diusahakan bisa memproduksi kapal sendiri dalam negeri,” tutup Sugi.



## HARGA SOLAR NAIK

### *Jadi Angin Segar*

Tahun 2015 tampaknya menjadi tantangan berat bagi pengusaha angkutan barang. Setelah tersaingi oleh beroperasinya rel ganda yang sedikit mengurangi ceruk pasar trucking, kini, para pebisnis trucking menghadapi tantangan baru, yaitu kenaikan harga solar ditambah wacana tentang tol laut. Selain itu, tahun 2015 akan dimulai pasar bebas ASEAN yang berdampak luasnya perusahaan logistik asing masuk ke Indonesia.

Teks: Abdul Wachid | Foto: Giovanni Versandi

BAGAIMANA  
PENGUSAHA  
TRUCKING  
MENGATASINYA?



**SUSANTO**  
Pengusaha  
angkutan asal  
Surabaya



**SUGI  
PURNOTO**  
Director &  
Chief Operating  
Officer PT  
Inprase Group

Heru Karjanto terlihat tak merespons berlebihan soal kenaikan harga BBM yang diberlakukan pemerintah mulai pertengahan November 2014. Pengusaha angkutan barang asal Rembang itu mengatakan, ia sudah terbiasa dengan kenaikan harga BBM yang pasti juga berdampak pada bisnis angkutannya. "Saya seperti biasa akan menyesuaikan tarif angkutan dengan harga pasar. Tarif akan naik lebih besar daripada persentase kenaikan harga BBM," tutur Heru.

Seperti halnya Heru, tindakan serupa juga dilakukan Susanto, pengusaha angkutan asal Surabaya. Ia menilai wajar pengusaha menaikkan tarif angkutannya sebab selama ini komponen BBM menjadi alasan pokok pengusaha untuk menaikkan tarif. Selama ini, sekali pun harga suku cadang dan ban naik pengusaha tidak mempunyai alasan untuk menaikkan

tarif. "Dengan kisaran kenaikan harga Rp 2.000, kenaikan tarif jasa angkut kemungkinan berkisar 40 persen-50 persen," katanya.

Kenaikan harga BBM sepertinya menjadi angin segar bagi pengusaha angkutan yang selama ini mengeluh karena tarif angkutannya tergolong masih rendah. Hal itu diperkuat dengan pendapat Gemilang Tarigan, Ketua Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo). Menurutnya, naiknya harga BBM akan cukup membantu pengusaha trucking agar menyesuaikan tarif jasa angkut yang selama ini tergolong rendah. "Soal berapa kenaikannya, pengusaha tinggal melakukan penyesuaian tarif angkutan saja. Mungkin kenaikan tarif angkutan berkisar 15 persen sampai 20 persen," katanya.

Sementara itu, Sugi Purnoto, Director & Chief Operating Officer, PT Inprase Group yang juga pakar transportasi nasional dalam forum logistik mengatakan, dampak langsung dan *multiplier effect* dalam dunia transportasi Indonesia akibat kenaikan harga solar sebesar 36% adalah biaya *spare part* akan naik 20%, harga ban akan naik 20%, dan biaya komisi dan uang makan sopir naik 15%.

Kemudian, ia mengingatkan persentase masing-masing secara rata-rata dalam komponen baku biaya transportasi, yaitu biaya BBM antara 25%-35%, khusus untuk trailer anguspel bisa mencapai 40%-50%; biaya maintenance 5%-7%, khusus untuk trailer anguspel mencapai 7%-10%; biaya ban 6%-8%, khusus untuk trailer anguspel bisa mencapai 8%-10%; biaya komisi sopir 8%-12%.

"Dari keempat komponen biaya langsung yang akan meningkat tersebut, akan memberikan dampak ke beberapa jenis transportasi dengan rentang jarak yang berbeda," ujarnya.

**UNTUK JARAK TEMPUH ONE WAY DI BAWAH 100 KM, MAKA DAMPAKNYA AKAN MENJADI SEBAGAI BERIKUT:**

- Truk golongan 1 akan berdampak sebesar 10%-12% (CDE 4 Ban).
- Truk golongan 2 akan berdampak sebesar 12%-14% (CDD, Fuso engkel).
- Truk golongan 3 akan berdampak sebesar 15%-18% (tronton, wing box tronton).
- Truk golongan 4 akan berdampak sebesar 18%-22% (trailer engkel atau 20").
- Truk golongan 5 akan berdampak sebesar 22%-26% (trailer tronton, 40").

**UNTUK JARAK TEMPUH ONE WAY DI ATAS 101 KM – 300 KM,** maka persentase kenaikan akan bertambah rata-rata 2% dari hitungan tersebut untuk masing-masing golongan truk.

**UNTUK JARAK TEMPUH ONE WAY DI ATAS 301 KM - 600 KM,** maka persentase kenaikan akan meningkat 4% dari perhitungan di bawah 100 km.

**UNTUK JARAK TEMPUH ONE WAY DI ATAS 601 KM – 800 KM,** maka persentase kenaikan akan meningkat 6% dari perhitungan di bawah 100 km. Seterusnya, kenaikan persentase tersebut, di luar kenaikan biaya penyeberangan yang juga menggunakan BBM subsidi sehingga dengan kenaikan biaya BBM tersebut, maka Gasdap juga akan menaikkan tarif penyeberangan untuk semua golongan kendaraan.

Khusus untuk angkutan khusus pelabuhan, dengan terbitnya Perda DKI No. 5 Tahun 2014 yang mengatur tentang pembatasan usia maksimal 10 tahun dan tingkat kemacetan yang tinggi di dalam kota yang berdampak kepada penurunan rasio konsumsi BBM dari rata-rata 1:2 km menjadi 1:1,7 km per literanya sehingga ini akan memberikan beban yang lebih terhadap kenaikan tarif transportasi khusus untuk kegiatan ekspor dan impor di angsuspel.

Terkait tol laut, Susanto malah menyambut baik program andalan pemerintahan Joko Widodo tersebut. Menurutnya, adanya tol laut nantinya dapat menekan biaya logistik. Selain itu, terdapat dua dampak positif. Pertama, akan memicu investasi yang berdampak pada meningkatnya arus barang masuk ke dalam negeri dan pasti bisnis *trucking* diuntungkan juga. Kedua, dapat menjadi moda alternatif ketika logistik di darat mengalami kebuntuan akibat kemacetan dan tidak siapnya infrastruktur.

Selama ini Susanto menilai kelemahan Indonesia terletak pada efisiensi dan produktivitas sehingga biaya logistik masih mahal. Jadi kuncinya berada di peran pemerintah untuk mengeluarkan kebijakan yang bisa membuat bisnis logistik termasuk *trucking* bisa berdaya saing.

Ia malah tak mempermasalahkan keberadaan rel ganda. "Pengamatan saya, rel ganda belum berjalan optimal sebab muatan yang diangkut masih terbatas dan ketepatan waktu juga terkadang terlambat akibat saking banyaknya permintaan," jawab Susanto.



Kenaikan BBM solar akan diikuti pengusaha angkutan untuk menaikkan tarif jasa angkutnya, sebab selama ini komponen BBM menjadi alasan pokok pengusaha untuk menaikkan tarif.

## PEREMAJAAN TRUK

Dalam rangka persaingan di pasar bebas ASEAN 2015 pihak asosiasi pengusaha khususnya Angkutan Khusus Pelabuhan Tanjung Priok Organda DKI Jakarta sangat khawatir. Hal ini karena armada yang mereka miliki rata-rata sudah tua, sekitar 70 persen dari 15.000 truk kontainer yang beroperasi di Pelabuhan Tanjung Priok terancam menganggur.

“Sudah barang tentu semestinya kita melakukan revitalisasi, apalagi truk-truk yang beroperasi sekarang masih di bawah standar emisi gas buang kendaraan, yakni di bawah Euro 2. Sedangkan berdasarkan Peraturan Daerah DKI Jakarta Nomor 5 Tahun 2014, usia truk dibatasi paling tinggi 10 tahun dengan standar minimal Euro 3,” jelas Gemilang Tarigan, Ketua Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo).

Karena itu, pekerjaan utama yang sedang dilakukan pengusaha *trucking*

ialah segera melakukan peningkatan layanan. Kedua, efisiensi armada dengan melakukan peremajaan. Ketiga, mendesak pemerintah untuk memberi insentif terhadap suku bunga, bea masuk serta biaya investasi yang sejauh ini makin tinggi. Langkah tersebut perlu dilakukan terlebih jika pengguna jasa khususnya asing menginginkan armada yang dimiliki *trucking* lokal dalam kondisi layak pakai.

Guna merealisasikan upaya tersebut pihak Aprindo selalu melakukan komunikasi dan koordinasi dengan pihak terkait. “Kami selalu melakukan komunikasi dengan sesama pengusaha *trucking* termasuk asosiasi pengusaha. Tak terkecuali kami beberapa kali juga bertemu dengan Kementerian Perdagangan, Keuangan atau lembaga terkait. Kami melakukan hal ini sesering mungkin, sebab pemerintah jika tak ada yang mengingatkan mereka anggap tidak ada masalah,” tuturnya.

---

## REVITALISASI SISTEM LELANG

Rata-rata harga truk baru sekarang berkisar Rp 700 juta. Angka tersebut belum termasuk biaya karoseri, perizinan, dan dampak kenaikan BBM, dengan begitu satu truk baru membutuhkan sekitar Rp 1 miliar. Angka tersebut menjadi momok bagi pengusaha enggan sehingga melakukan peremajaan.

Dengan demikian pengusaha *trucking* khususnya pihak asosiasi harus memiliki strategi jitu agar revitalisasi tercapai. Sugi Purnoto menyarankan, pihak asosiasi melakukan peremajaan dengan sistem lelang. Usulan revitalisasi transportasi tersebut sendiri telah disampaikan ke World Bank.

“Sebelumnya kami harus tahu kebutuhan truk yang perlu dilakukan peremajaan seberapa besar. Setelah tahu jumlahnya, kemudian dilakukan lelang ke pihak ATPM truk. Misalnya dalam lelang tersebut dibutuhkan 5.000 unit truk, tentu kami bisa memperoleh harga yang lebih rendah. Dengan harga truk baru berkisar Rp 600 juta – Rp 700 juta melalui tender harga bisa ditekan sekitar 30 persen,” jelas Sugi.

Kemudian, pengusaha yang akan melakukan kredit truk baru diberi insentif bunga komersial yang rendah dari 12 persen diturunkan menjadi 6 persen. Sumbernya bisa diperoleh dari World Bank, Asian Development Bank atau lembaga keuangan internasional sejenisnya. Setelah itu, diberi keringanan untuk tidak mengangsur selama

setahun dengan pertimbangan pihak pengusaha agar bisa membangun bisnis dahulu mulai dari pembuatan karoseri hingga cukup mendapatkan kondisi keuangan yang stabil. Barulah pada tahun berikut pihak pengusaha diwajibkan untuk mengangsur dengan jangka waktu tertentu.

Pengusaha *trucking* tidak perlu takut peremajaan yang mereka lakukan memengaruhi tarif angkutan. Adanya program revitalisasi membuat biaya investasi murah, jasa tarif angkutan justru turun. Program revitalisasi bisa memangkas hampir separuh biaya investasi

yang diperlukan pengusaha untuk peremajaan truknya. "Persoalan revitalisasi tidak sesederhana yang dipikirkan banyak pihak. Bukan sekadar mengganti truk baru, setelah itu selesai. Revitalisasi membutuhkan perhitungan rinci, seperti jumlah truk yang perlu peremajaan termasuk untuk jenis-jenisnya," kata Sugi.

Sementara bagi pihak pengguna jasa tidak perlu khawatir, justru akan tertolong. Apalagi jika kemudian program revitalisasi difokuskan untuk pengadaan truk berbahan bakar gas, sudah barang tentu tarif angkutan akan makin murah. Selama

ini pengguna jasa seringkali kurang mendapatkan informasi memadai terkait permasalahan angkutan barang truk.

Hal ini yang perlu diantisipasi oleh pengusaha terutama pemerintah sebagai pembuat kebijakan untuk melakukan sosialisasi agar semua pihak mengetahui kondisi di lapangan. Terutama anggapan bahwa biaya logistik khusus *trucking* dinilai mahal, padahal justru biaya logistik laut yang lebih mahal. Fakta lainnya, biaya logistik melalui truk termasuk paling murah untuk kawasan Asia Tenggara.

## ALI SARANKAN SUBSIDI BBM DIHAPUS

Mengingat jasa angkutan termasuk *trucking* menjadi salah satu tiang utama perekonomian, idealnya pemerintah perlu mempertimbangkan segala aspek dampak kenaikan harga BBM. Dengan demikian, pemerintah juga perlu mempertimbangkan efek berantainya terutama terhadap kenaikan harga kebutuhan pokok.

Sayangnya kebijakan BBM telanjur salah kaprah sejak tahun 2004. Nilai mata uang rupiah selalu merosot ditambah lonjakan konsumsi BBM yang meningkat tiap tahunnya. Pada akhirnya masyarakat yang menjadi korban terus-menerus dengan kenaikan bahan kebutuhan pokok.

"Kebijakan BBM sejak dulu sudah telanjur salah sasaran. Saya malah lebih sepakat subsidi BBM dihapus. Hanya saja akan berdampak pada kenaikan biaya logistik yang terlampau tinggi,

terutama untuk muatan sembako, sebab biaya logistik sembako lebih tinggi ketimbang komoditas yang lain. Akibatnya akan berpengaruh terhadap kenaikan harga sembako pula," kata Zaldy Masita, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia.

Ketergantungan terhadap subsidi BBM akan berdampak negatif terhadap persaingan logistik dalam negeri. Sebab sepanjang angkutan truk tetap diberikan subsidi, beban logistik tidak akan terbagi proposional akibat masih dominannya angkutan truk. Dihapuskannya subsidi BBM memungkinkan agar pengguna jasa beralih ke moda transportasi lain seperti kereta atau kapal laut. "Idealnya memang subsidi BBM dihapus tetapi tidak untuk saat ini. Cukup lima tahun mendatang sambil melakukan upaya mengurangi biaya logistik agar makin murah," kata Zaldy.



# ATPM TRUK SIASATI HARGA

Teks: Abdul Wachid, Sigit Andriyono  
Foto: Giovanni Versandi



Kenaikan harga solar pada tahun ini disinyalir akan menurunkan pasar truk pada 2014 hingga 17%. Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) mencatat, hingga kuartal III/2014 realisasi penjualan dari pabrikan ke dealer di segmen truk mencapai 85.544 unit. Meski begitu,

Agen Tunggal Pemilik Merek (ATPM) khususnya truk menilai kenaikan harga BBM tidak berpengaruh terhadap harga jual truk.

*"Bisa juga terpengaruh tapi tidak terlalu besar dengan kisaran satu banding satu. Tapi sebenarnya saya malah mengharapkan segera kenaikan BBM sebab hal itu menjadi peluang bagi produsen untuk menjual truk yang lebih efisien bahan bakar," ujar Victor Ronald Simamora, Marketing Manager PT Duta Putera Sumatera, ATPM MAN Truck.* Kenaikan harga jual truk rata-rata 6-7 persen per tahun, kenaikan dipengaruhi inflasi dan nilai tukar rupiah. Sementara kenaikan BBM yang akan terjadi tidak begitu memengaruhi.

Victor mengatakan, selama ini kebijakan subsidi BBM justru mengenakan pengusaha *trucking* sehingga mereka enggan melakukan peremajaan armada. Dengan kenaikan BBM yang tinggi menurutnya setidaknya mampu memengaruhi pengusaha berpikir ulang mencari armada yang lebih hemat bahan bakar.

Padahal penggunaan truk tua membuat biaya operasional angkutan menjadi tidak efisien

dan sangat boros bahan bakar. Selain itu, belanja suku cadang dan biaya operasionalnya pun tinggi. Dalam persaingan yang kian ketat seperti sekarang pengusaha yang bisa bertahan nantinya hanya pengusaha pemilik truk yang baru.

*"Truk baru sudah jelas lebih efisien bahan bakar dan biaya operasionalnya yang kecil," tuturnya.*

Meski begitu, Victor memaklumi mengapa pengusaha masih enggan melakukan peremajaan armada. Hal tersebut dikarenakan beban investasi truk baru masih mahal. Seperti suku bunga pinjaman yang masih tinggi. Selain itu, pengusaha angkutan truk yang menggunakan armada tua tidak perlu memikirkan cicilan lagi ketika bertahan menggunakan truk lama.

Sebagai ATPM, Victor mengaku pihaknya tidak bisa memberi insentif atau bentuk keringanan apa pun terhadap pengusaha *trucking* karena kewenangan tersebut berada pada pemerintah. "Termasuk bea masuk truk, saran saya diturunkan atau kalau bisa dinolkan dari yang sekarang masih 10 persen ditambah terkena PPN 10 persen. Jika ketiganya bisa diturunkan tentu harga truk bisa lebih murah," paparnya.

Kenaikan harga jual truk rata-rata 6-7 persen per tahun, kenaikan dipengaruhi inflasi dan nilai tukar rupiah. Sementara kenaikan BBM yang akan terjadi tidak begitu memengaruhi.



Di sisi lain, dibutuhkan juga peran pemerintah daerah untuk mengurangi pajak tahunan kendaraan dan biaya balik nama khusus keperluan peremajaan. Sebab kini pajak tahunan kendaraan berat masih 1,8 persen dan biaya balik nama berkisar Rp 100 juta hingga Rp 170 juta.

Dengan demikian, ATPM tidak mempunyai daya untuk membantu pengusaha truk untuk melakukan peremajaan. "Hal yang paling sederhana yang dilakukan ATPM dengan menyiasati harga saja. Minimal tidak dinaikkan. Kami hanya pasif terkait kenaikan BBM, selebihnya peran pemerintah," tutupnya.

## MOMEN TEPAT

Menurut *Branch Head* Indonesia Prima Niaga Surabaya yang memegang merek Hino, Rudyanto Surjakusuma, kenaikan BBM yang terjadi jelas memengaruhi semua sektor. Momen tersebut sangat tepat bagi pengusaha *trucking* memperbaiki tarif muatan yang selama ini bisa dibilang masih murah. "Saat muatan lagi sepi, pengusaha membanting harga agar bisa terus narik dan akibatnya harga tidak seragam menciptakan persaingan yang kurang sehat," jelasnya. Menurutnya, pengusaha sangat mendukung sekali kenaikan BBM daripada pasokan BBM dibatasi. Dari sudut pandang ATPM tentu akan terpengaruh, Hino sebagai pemain besar sangat siap menghadapi kenaikan BBM.



Victor Ronald Simamora,  
PT Duta Putera Sumatra

Berbicara strategi penjualan, kini IPN sudah bekerja sama dengan *leasing* dalam hal pemberian subsidi. Pabrikan memberikan subsidi tiap kali pihak *leasing* mencairkan kredit untuk pelanggan IPN. Subsidi ini langsung diberikan oleh Hino Motor Sales Indonesia kepada *leasing* agar bisa tetap kompetitif. Pemerintah juga ikut membantu kemudahan pelanggan Hino. Asuransi kendaraan komersial kini ditangani perwakilan pemerintah lewat Otoritas Jasa Keuangan. "Jika dulu dulu bunga asuransi TLO 1,25 % per tahun, sekarang tinggal 0,6%," ungkap Rudyanto.

Dalam memenangkan perhatian pelanggan, Hino melepaskan program yang sudah berjalan lebih kurang satu tahun, yaitu *free service program* (FSP). Program ini memudahkan klien yang baru saja membeli unit baru. Segala *service* dan ganti oli ditanggung *dealer*, pembeli cukup isi BBM selama satu tahun penuh atau 60 ribu km. "Program ini tersebut termasuk gratis oli

gardan, minyak rem, dan minyak persneling," urainya. Selama masa FSP, *dealer* memberikan Hino *genuine engine oil* yang digaransi mampu menjaga performa mesin sampai 20 ribu km.

Selain itu, Hino memberikan program *training* mekanik dan sopir kepada pengusaha meskipun perusahaan tersebut tidak menggunakan truk Hino. "Training ini kami berikan kepada semua perusahaan pengangkutan, agar bisa berbagi informasi cara menangani kendaraan dan mengemudi dengan benar," kata bapak dua putra ini. Harapan Hino, semua orang paham mengenai truk khususnya sopir karena kebiasaan mengemudi yang buruk akan memengaruhi kinerja mesin, truk menjadi lebih sering *service* dan cepat ganti *spare part*. Kunci sukses Hino mempertahankan posisi adalah mengetahui keinginan pelanggan. "Termasuk bagaimana *service* pelanggan, menyalurkan kritik dan saran mereka," imbuhnya.



# Transport Solutions bukan Trucking Services

Lookman Djaja

Melanjutkan bisnis keluarga dimulai dengan menyatukan pemahaman sebagai satu kesatuan agar berjalan bersama. Pemisahan tugas dan wewenang dipilih untuk meminimalisir konflik. Pengembangan perusahaan salah satunya dilakukan dengan *customer selection*. PT Lookman Djaja juga mengubah *core* bisnis menjadi perusahaan *trucking* yang konsultatif. Selain itu, bukan hanya *trucking services* tetapi bagaimana menjadi *transport solutions*.

Teks

Sigit Andriyono

Foto

Giovanni Versandi

Truk berlogo Lookman Djaja mungkin sering lalu-lalang di jalan-jalan beberapa kota di Jawa. Perusahaan pengangkutan seperti apa mereka? Secara resmi Lookman Djaja berdiri tahun 1985. Sebagai perusahaan keluarga yang diawali dari tangan ulet Kandradi Lookman. Perkembangan awal perusahaan adalah pengangkutan buah Surabaya-Jakarta yang bernama Lookman Brothers, sebuah perusahaan yang dimotori Kandradi Lookman dan saudara-saudaranya. Tahun 1993, Kandradi berpisah dengan Lookman Brothers dan meneruskan perusahaan masing-masing dengan nama yang sama.

Akhir tahun 1985, pengangkutan

buah mengalami penurunan karena harga buah yang naik-turun. Apalagi buah impor, harga cepat sekali berubah sehingga perusahaan kesulitan menghitung tarif yang baku. Untuk mengatasi itu, perusahaan mencoba untuk mengangkut komoditas lain. "Saat itu belum banyak perusahaan pengangkutan yang menggunakan truk besar, kami juga masih menggunakan *light truck*. Kondisi truk juga beragam, ada yang truk bekas dan masih kredit," jelas Kyatmaja Lookman, Presiden Direktur PT Lookman Djaja Land.

Kyatmaja resmi masuk perusahaan setelah lulus kuliah tahun 2005. Namun ia masih belum sepenuhnya memegang perusahaan. "Setelah lulus kuliah, saya pindah ke Jakarta. Saat itu juga saya masih belajar dan beradaptasi dengan manajemen perusahaan yang saya nilai masih tradisional," tambah lulusan sarjana University of New South Wales tahun 2003 ini. Tahun itu nama Lookman Djaja mulai dikenal masyarakat, perusahaan masih mengerjakan kiriman buah, walaupun sudah lebih banyak ekspedisi.

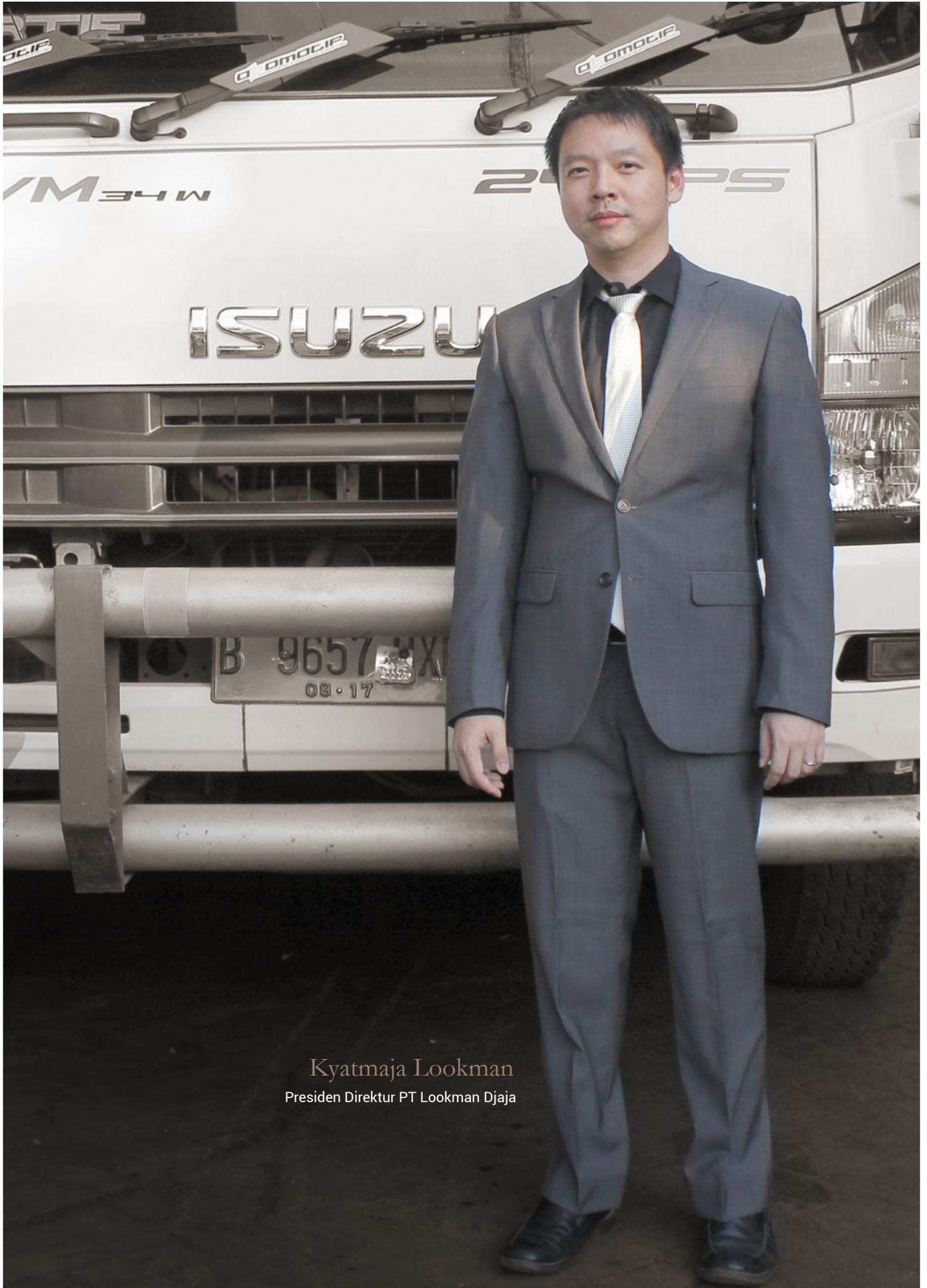
Tahun 2006, Kyatmaja mulai memegang perusahaan dan memiliki 50 unit truk dengan berbagai jenis. "Kami mulai tumbuh, 50 unit terdiri dari *light truck*, *tronton*, *trailer*, hingga *wingbox built-up*," katanya. Bukan perkara mudah meneruskan

perusahaan keluarga. Pada tahun yang sama, Lookman Djaja lebih banyak melayani paket kiriman dan *customer direct* seperti pabrik yang khusus barang-barang elektronik, *consumer product*, garmen, dan *spare part*.

## Satukan Pemahaman

Pada awalnya, banyak yang harus disesuaikan di perusahaan yang belum terstruktur. "Dalam usaha keluarga, pertama adalah bagaimana menyatukan pemahaman sebagai kesatuan unit yang berjalan bersama. Untuk mengatasi perbedaan sebagai penerus, saya menghormati kebijakan pemimpin utama," jelas pria kelahiran Surabaya ini. Regenerasi pimpinan dalam perusahaan bukan hal sepele karena banyak budaya dan aturan keluarga yang mengintervensi.

Sedikit perbedaan pendapat, jika tidak diterima dengan kepala dingin akan menimbulkan konflik. Konflik-konflik yang terus muncul bisa menimbulkan perpecahan. Banyak perusahaan gagal melakukan regenerasi karena tidak dilandasi asas kebersamaan dalam keluarga. "Saya memilih untuk bersinergi dengan orangtua dan mengambil bagian-bagian sendiri yang tidak menimbulkan konflik. Dalam kasus kami, bapak saya fokus di operasional,



Kyatmaja Lookman  
Presiden Direktur PT Lookman Djaja

ibu saya di bagian keuangan, dan saya memberikan nilai tambah di bagian sales & marketing serta business development," paparnya.

Sejak tahun itu juga Kyatmaja mulai menggunakan manajemen yang lebih modern karena sudah mulai bernegosiasi dengan perusahaan asing. Kyatmaja lebih nyaman tetap mengakomodir nilai-nilai yang diturunkan dari orangtua tetapi tetap berusaha mengimprovisasi dengan pemikiran baru. Ia tidak bisa membuat perubahan yang terlalu radikal karena akan membuat pergolakan dengan generasi sebelumnya.

"Awal masuk industri trucking, saya sempat mencoba beberapa model manajemen. Demi menemukan solusi terbaik tak jarang saya melakukan trial and error. Apalagi saat itu pimpinan utama masih di Surabaya dan kantor Jakarta masih merintis klien baru," ujar lulusan program MBA University Technology Sydney, tahun 2005 ini. Seiring berjalannya waktu, antara kantor Surabaya dan Jakarta terkadang timpang. Urusan trucking lebih cepat selesai jika dipegang kantor Surabaya karena langsung ditangani pimpinan, sedangkan Jakarta hanya staf pendukung yang kadang masih lamban dalam menangani klien. Tugas berat Kyatmaja menyelarkannya dan akhirnya berhasil seiring jaringan yang terbentuk dengan kantor Jakarta makin luas dan kuat.

Proses mendasar dari

pengembangan ini adalah *customer selection*. "Mungkin dulu zaman ayah saya, cara mendekati klien masih menggunakan cara sederhana. Sebenarnya cara tersebut masih bisa dilakukan tetapi perlu ada pendekatan yang klien zaman sekarang mudah menerimanya," jelas Kyatmaja menjabarkan bahwa berbeda generasi berbeda pula tantangannya.

Ia mencontohkan dalam hal klasifikasi klien. *Customer* dibagi dalam beberapa *grade*, yaitu *grade* A, B, C, D, E, dan F. *Grade* A sampai C merupakan klien yang memberi lebih banyak *revenue* daripada *grade* D sampai F. Jika dipersentase, *grade* A memberikan 80 persen *revenue* dan 20 persen keluhan, sebaliknya *grade* F memberikan 80 persen keluhan dan 20 persen *revenue*. Demi kemajuan perusahaan, tentu harus fokus pada klien di *grade* atas karena lebih menghasilkan. Tetapi tetap tidak mengabaikan semua *grade* yang ada.

"Hubungan antara klien dan perusahaan harus simbiosis mutualisme, artinya menguntungkan kedua pihak. Bukan hubungan yang menguntungkan satu pihak. Kami menjunjung tinggi kebersamaan, kami untung, customer juga untung. Jika salah satunya harus merugi, mendingan kontrak kerja tidak dilanjutkan. Tapi di luar itu, hubungan dengan customer tetap tidak ada masalah," jelasnya. Ada kalanya perusahaan tidak berjodoh dalam satu hal tetapi mungkin ada hal lain yang jika digali bisa menciptakan kerja sama yang langgeng.




---

## TANTANGAN DUNIA TRUCKING MASA DEPAN

---



Bermodal 50 unit truk berbagai ukuran, kini Lookman Djaja telah memiliki ratusan armada untuk melayani pelanggannya

“

Kami menjunjung tinggi kebersamaan, kami untung, *customer* juga untung. Jika salah satunya harus merugi, mendingan kontrak kerja tidak dilanjutkan. Tapi di luar itu, hubungan dengan *customer* tetap tidak ada masalah, ” jelasnya.

Menilai dunia *trucking*, ia berpendapat tantangannya makin lama makin berat. “Poin pentingnya adalah membangun reputasi perusahaan dan menjaga hubungan dengan *customer*,” katanya. Untuk mendapat prestasi baik, tentu sebuah perusahaan harus memberi *service* yang memuaskan pada klien. Ia menegaskan penting sekali membina hubungan dengan klien dan Kyatmaja meletakkan itu sebagai sebuah

kewajiban. “Ketahuilah kebutuhan *customer*, baik itu *supplier* atau konsumen. Setelah itu, mulai kembangkan bisnis,” tuturnya

Persaingan makin ketat dengan adanya MEA 2015. Saran Kyatmaja bagi pengusaha baru yang ingin fokus di bisnis *trucking* adalah mengubah *core* bisnis menjadi perusahaan *trucking* yang konsultatif. Ia menjelaskan, jika masih mengandalkan cara konvensional, perusahaan akan kalah bersaing.

Tips kedua adalah cermat dalam *customer selection*, kecocokan hubungan bisa didapat saat kita menggali informasi. Salah satu contoh yang ia lakukan sekarang adalah *custom transport strategy*. “Jangan menganggap truk itu sebagai alat

“

*Bagi pengusaha baru yang ingin fokus di bisnis trucking, ubahlah core bisnis menjadi perusahaan trucking yang konsultatif.*



Kyatmaja tidak banyak menggunakan lapisan pimpinan agar komunikasi berjalan cepat

transportasi yang baku, tetapi truk bila dikaji bisa menyesuaikan dengan operasional perusahaan," jelas Kyatmaja menyampaikan strategi mengenai kendaraan

Bagaimana melakukan strategi itu? Kyatmaja menjabarkan, perusahaan harus memulai studi barang muatan, termasuk besarnya paket, besarnya palet, berapa trip yang bisa didapat, dan bongkar muat seperti apa yang bisa

dilakukan. Semua hal tadi hanya bisa diperoleh dengan menggali dari kebutuhan konsumen. Ketika semua kebutuhan bisa difasilitasi, perusahaan akan menjadi *transport solutions* bukan sekadar *trucking services*.

Ia menjelaskan lebih detail. "Ini perbedaannya, jika *service* hanya bersifat sementara, setelah kesepakatan selesai, hubungan berakhir di situ saja. Sedangkan *transport solution*, artinya memberi

solusi jika konsumen memiliki kendala pengangkutan dan jika ada kendala baru, perusahaan memberi solusi lain untuk klien," paparnya.

Selain MEA 2015 tantangan ke depan yang harus dihadapi bisnis *trucking* adalah kenaikan BBM. Bagaimana membentuk *transport cost* yang kompetitif, menjadi tugas untuk semua perusahaan pengangkutan. "Tarif sebisa mungkin termasuk semua



pengeluaran yang akan ditanggung dalam perjalanan, ini yang membuat kita kompetitif. Mahal atau tidaknya biaya, sebenarnya tergantung harga yang kita tawarkan dibanding orang lain dan bukan harga yang ada di pasaran. Dari harga itu, apa saja yang kita tawarkan. Berikutnya adalah efisien dalam pengangkutan tanpa melanggar aturan, itulah yang membuat harga kompetitif," jelas Kyatmaja tentang membentuk persaingan yang sehat dalam bisnis.

## Perusahaan adalah Keluarga Kedua

Dalam usaha pengangkutan, sopir adalah ujung tombak perusahaan. Sebagai perusahaan yang sudah lama berdiri, Kyatmaja paham betul menghargai karyawan terutama sopir. "Sopir menurut saya adalah pekerjaan yang hampir semua orang tidak menginginkannya. Banyak orang yang menjadi sopir karena terpaksa, apalagi tingkat pendidikan mereka rata-rata lulusan SMU. Mereka mau menjadi sopir demi keluarga. Karena itu, saya mencoba mengerti dengan keadaan mereka," katanya.

Lookman Djaja sampai sekarang tidak banyak menggunakan lapisan pimpinan. Ia tidak ingin hubungan kerja sama antarkaryawan berjalan lambat. Apalagi dalam bisnis *trucking* semua keputusan harus segera cepat diambil.

"Bahkan sampai sekarang sopir-sopir saya bisa langsung menghubungi jika ada keperluan mengenai pekerjaan. Saya mencoba sebagai ayah dalam perusahaan, dan para sopir dianggap sebagai anak-anak," jelasnya sambil tersenyum.

Dengan hubungan yang terjaga seperti ini akan timbul rasa kekeluargaan dan rasa memiliki. Tentu jika ada karyawan yang melanggar aturan, harus tegas sanksinya. "Kita semua perlu sadar, makin lama sopir makin langka karena regenerasi terputus disebabkan banyak sopir yang tidak menggunakan kernet. Kita menyediakan insentif sendiri. Jika tidak membawa kernet ya berarti perusahaan tidak memberikan insentif tersebut," katanya.

Mengetahui akan langkanya sopir saat ini, Lookman Djaja memberikan penghargaan tahunan berdasar lamanya pengabdian. Untuk sopir yang sudah bekerja kelipatan lima tahun akan menerima bonus tahunan. Kyatmaja juga memberikan paket pergi haji gratis untuk sopir yang sudah mengabdikan selama 20 tahun. Dengan semua penghargaan tadi ia berharap bisa mendorong kinerja karyawan dan memajukan perusahaan.



# Berani lebih Mahal

## PT Indo Dharma Transport

PT Indo Dharma Transport menyadari tren bisnis keagenan kapal dan pengiriman barang melalui laut setiap tahunnya semakin meningkat. Untuk itu, mempertahankan kualitas layanan merupakan kunci utama agar bisa tetap bersaing. Upaya lain yang dilakukan PT IDT ialah menjalin hubungan profesional dengan banyak pihak di bidang logistik dan mairitim.

Teks

Abdul Wachid

Foto

Giovanni Versandi

Kapasitas tampung pelabuhan Tanjung Perak, Surabaya untuk sandar kapal sudah overload. Kongesti atau antrian truk lima hingga tujuh hari di tiap dermaga, akibatnya biaya operasional per kapal membengkak sekitar Rp 60 juta per hari. Berdasarkan data Pelindo III pada tahun 2013 tercatat kapal yang masuk ke Pelabuhan Tanjung Perak mencapai 10.087 unit. Kunjungan kapal masih didominasi oleh kapal petikemas yang tercatat sebanyak 3.521 unit dengan bobot 27,9 juta GT. Disusul kemudian kapal *general cargo* 2.162 unit dengan bobot 8,3 juta GT.

Dampak *overload* Tanjung Perak juga dirasakan PT Indo Dharma Transport (IDT). Perusahaan keagenan kapal dan pengiriman

via laut ini mengharuskannya memberi penjelasan sekaligus meyakinkan pengguna jasa tentang kondisi pelabuhan. "PT IDT selalu menginformasikan secara terbuka tentang kondisi pelabuhan atau daerah tempat mereka akan bersandar. Dengan demikian, konsumen tak akan keberatan bila uang jasa naik atau ada biaya operasional tambahan," jelas Sujarwa, *Supervisor* PT Indo Dharma Transport.

PT IDT menjadikan hal itu sebagai strategi agar pemilik kapal memahami betul kondisi pelabuhan. Langkah itu dilakukan tak lain karena kondisi pelabuhan di Indonesia saat ini kurang memadai dengan pertumbuhan kunjungan kapal yang tiap tahunnya meningkat. "Antrian kapal di pelabuhan tiap harinya selalu panjang, sekali pun nanti Teluk Lamong beroperasi, saya kira kondisinya akan tetap sama. Soalnya kapal di dalam negeri atau di luar negeri jumlahnya selalu bertambah," tuturnya.

Peningkatan arus kapal yang bersandar dan bongkar muat di pelabuhan Tanjung Perak sendiri juga bisa dilihat dari pengguna jasa PT IDT. Sejak berdiri tahun 2007 hingga sekarang pengguna jasa PT IDT selalu meningkat rata-rata 10 persen per tahun. Pada tahun pertama, PT IDT melayani 66 kapal; 2008, 46 kapal; 2009, 91 kapal; 2010, 88 kapal; 2011, 101 kapal; 2012, 185 kapal;

2013, 164 kapal. Sementara tahun ini hingga Agustus 2014, perusahaan yang berkantor pusat di Surabaya ini melayani 114 kapal.

Layanan yang dimaksud ialah mewakili prinsipal (pemilik kapal) dalam memenuhi kebutuhan dan kewajibannya bagi kapal-kapal yang singgah di Indonesia. Layanan itu meliputi, menyiapkan fasilitas, pelayanan terhadap anak buah kapal (ABK) dan kapal serta menjamin kelancaran operasional kapal di pelabuhan dan membuat laporan realisasi kunjungan kapal-kapal di pelabuhan.

"Kami sebagai perwakilan kapal dari luar negeri. Ketika kapal asing akan bersandar di Indonesia, mereka lantas menggunakan jasa kami untuk memenuhi segala kebutuhan kapal dan ABK," papar pria yang masih lajang tersebut. Prinsipal yang menggunakan jasa PT IDT dominan berasal dari luar negeri dengan sistem kerja kontrak sekali kunjungan, yang kemudian bisa diperbarui pada kunjungan berikutnya.

PT IDT memiliki jaringan bisnis yang kuat. Hal itu terlihat dari permintaan jasa yang tiap waktu selalu meningkat. Untuk memperkuat jaringan bisnisnya, PT IDT didukung sub-agen di sebagian besar pelabuhan Indonesia, yang dibagi menjadi lima wilayah, yaitu Jawa, Sumatera, Kalimantan Tengah, Kalimantan Selatan, Kalimantan Timur, Sulawesi.



## Jaga Kepercayaan Pelanggan

Pelaksanaan keagenan kapal dimulai dengan penunjukan kepada PT IDT oleh pemilik atau operator kapal asing. Sebelum kapal tiba, prinsipal memberitahukan kedatangan kapalnya dan jumlah muatan yang perlu ditangani. Unit keagenan di kantor pusat sebagai *general agent* akan menunjuk cabang-cabang sebagai sub-agen dan muatan dari kapal prinsipal. Secara rinci jasa yang diberikan agen adalah pelayanan operasional kapal-kapal prinsipal, memonitor perkembangan muatan, pelayanan terhadap kapal dan muatannya serta menyelesaikan masalah klaim.

Tugas terakhir PT IDT kemudian menyusun dan membuat administrasi dan laporan pertanggungjawaban kegiatan agen kepada prinsipal. Isi laporan kegiatan berupa realiasi biaya-biaya *disbursement*, melengkapi semua bukti-bukti dan mengirimkan atau melaporkan kepada prinsipalnya. Ditambah laporan muatan yang dimuat, dibongkar, posisi bunker termasuk suplai bunker, biaya-biaya operasional dan lain-lain.

Berbagai aktivitas layanan

tersebut dilakukan PT IDT menuntutnya supaya konsisten menjaga mutu layanannya. "Kami menyadari PT IDT bergerak di bidang jasa. Karena itu, menjaga kepercayaan pelanggan dengan memberi layanan terbaik sangatlah penting agar mereka berminat menggunakan jasa kami kembali," kata Sujarwa. Ia mengatakan, PT IDT tak perlu kerja keras mengeluarkan anggaran besar untuk pemasaran karena jika layanan PT IDT memang memuaskan secara otomatis pelanggan akan memasarkan perusahaan ke pihak lain. "Pemasaran dari mulut ke mulut jauh lebih efektif," tambahnya.

Bagi PT IDT, prinsipnya semua kebutuhan pelanggan harus terpenuhi, tepat waktu dan memuaskan. PT IDT pun sadar, prospek bisnis keagenan kapal meningkat dan keberadaan perusahaan makin diperhitungkan. Dengan begitu, mempertahankan kualitas layanan adalah kunci utama agar bisa tetap bersaing. Upaya lain yang dilakukan PT IDT ialah dengan menjalin sebanyak mungkin hubungan profesional dengan banyak pihak terkait bisnis maritim. Komitmen itu diwujudkan dengan

menjalin komunikasi dan koordinasi dengan pihak pemerintah, pelaku usaha, pelanggan, otoritas pelabuhan, dan asosiasi pengusaha.

Di sisi lain, selain keagenan kapal, PT IDT juga memiliki unit bisnis lain, yakni agen pengiriman dengan berbagai komoditas ekspor terutama batubara untuk pasar India serta pasar lainnya di Asia dan Eropa. Dilengkapi akses bongkar muat batubara dan komoditas mineral lainnya (bauksit/nikel) di Kalimantan dan Sulawesi Tenggara.

PT IDT memiliki peralatan berat sendiri, lima *landing craft transportasi* (LCT) untuk melayani kebutuhan klien secara efisien dan tepat waktu. Ditunjang seberapa peralatan pemangkasan seperti, *dozer*, *wheel loader*, dan *excavator*. Sementara pengiriman dalam negeri, PT IDT memfokuskan diri menjadi agen pengiriman pupuk yang didistribusikan di kawasan Kalimantan dan Sulawesi. Distribusi dilakukan dengan menggunakan kapal barang yang dimiliki perusahaan sebanyak dua unit.

“

*Prinsipnya semua kebutuhan pelanggan harus terpenuhi, tepat waktu dan memuaskan.*



## STRATEGI MENGATASI PERSAINGAN

Persaingan bisnis di bidang keagenan kapal cukup ketat. Selain bersaing dalam layanan, PT IDT paling sering bersaing dari segi harga atau uang jasa. Dalam persaingan uang jasa rata-rata PT IDT selalu kalah dengan perusahaan lain. Kalah bersaingnya PT IDT dengan keagenan kapal lain bukan karena uang jasa mereka yang mahal, tapi lebih karena uang jasa menyesuaikan dengan standar mutu layanan. "Pelanggan boleh pindah ke perusahaan lain karena uang jasa kami terlalu mahal. Tapi, jangan karena faktor pelayanan membuat pelanggan berpaling sebab kami yakin layanan PT IDT jauh lebih baik," ujar Sujarwa.

Sujarwa menilai, perusahaan keagenan kapal lain cenderung pragmatis. Mereka hanya berpikir bagaimana mendapat pelanggan sebanyak mungkin, tanpa menghiraukan kualitas pelayanan. Mereka tanpa ragu mengurangi harga jasanya menjadi murah agar konsumen menggunakan jasanya. Padahal, uang jasa yang murah cenderung memiliki layanan yang rendah.

Contoh kelemahan keagenan kapal lain, terkadang mereka memperlakukan pelanggan secara tidak transparan tentang

kondisi pelabuhan yang akan disinggahi. "Kami mending tak kerja, daripada pelanggan kecewa. Maka dari itu, kami selalu memberi informasi lengkap dan seakurat-akuratnya," ucap Sujarwa.

Berbagai upaya yang dilakukan PT IDT terhadap kualitas layanannya membuahkan hasil. PT IDT memiliki banyak pelanggan setia yang salah satunya bahkan bekerja sama sejak PT IDT berdiri, perusahaan tersebut berasal dari Korea Selatan. Saking eratnya hubungan kerja sama antara keduanya, pernah sekali beberapa karyawan PT IDT diundang ke Korea Selatan untuk menghadiri resepsi pernikahan salah satu karyawan perusahaan tersebut.

Kini, meski telah memperoleh apresiasi dari banyak pelanggan dan rekanan, PT IDT tak lantas puas. Perusahaan yang juga berkantor di Jakarta ini menyadari, dalam bisnis jasa selalu ada peluang melakukan kesalahan. Mengingat bisnis jasa 99 persen dikerjakan oleh manusia dalam bentuk layanan. "Kami melakukan evaluasi dan selalu berusaha meminimalkan kekurangan tersebut," kata Sujarwa.

*Kami mending tak kerja, daripada pelanggan kecewa.  
Maka dari itu, kami selalu memberi informasi  
lengkap dan seakurat-akuratnya.*





## E-Commerce

# MODEL BARU LOGISTIK INDONESIA

Industri logistik di Indonesia terus tumbuh fantastis. Berdasarkan data Frost & Sullivan tahun 2013, total pasar logistik di Indonesia mencapai Rp 1,6 triliun, dan diprediksi akan tumbuh menjadi Rp 1,8 triliun di akhir tahun 2014. Para pelaku bisnis logistik terus memperkuat diri dengan menambah jaringan logistik, konektivitas, dan infrastruktur. Mereka juga berupaya untuk menjadi penyedia solusi terpadu, menawarkan penambahan nilai dalam layanannya, hingga membidik *niche market*.



Teks: Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi

Layanan terbaik dan efisien menjadi komponen terpenting dalam jasa logistik. Salah satu layanan yang kini berkembang ialah *e-commerce*. *E-commerce* merujuk pada cakupan yang luas tentang aktivitas bisnis *online* untuk produk dan jasa. *E-commerce* juga berkaitan dengan bentuk lain dari transaksi bisnis di mana kelompok-kelompok yang terlibat di dalamnya berinteraksi secara elektronik daripada fisik.

Dalam pemberlakuan *e-commerce* tersedia suatu integrasi rantai nilai dari infrastrukturnya, yang terdiri dari tiga lapis. *Pertama*, infrastruktur sistem distribusi (*flow of good*); *kedua*, infrastruktur

pembayaran (*flow of money*) dan ketiga, infrastruktur sistem informasi (*flow of information*).

"Dalam hal infrastruktur *e-commerce*, saya percaya, semua transaksi akan diikuti oleh perpindahan barang dari sisi penjual kepada pembeli. Agar dapat terintegrasinya sistem rantai suplai dari penyalur, ke pabrik, ke gudang, distribusi, jasa transportasi, hingga ke pelanggan diperlukan integrasi *enterprise system* untuk menciptakan *supply chain visibility*," jelas Hadi Wenas, *Chief Executive Officer* Acommerce Indonesia.

Ada beberapa bentuk *e-commerce*, salah satunya *business to business*

atau *collaborative commerce* (*C Commerce*). Dalam *C Commerce*, mitra bisnis saling bekerja sama secara elektronik. Kerja sama ini biasanya terjadi sepanjang rantai produksi suatu barang atau jasa, misalnya produsen dengan distributornya. Pemanfaatan *e-commerce* dalam kegiatan logistik sangat berguna karena akan membuat perusahaan makin efisien. Contoh perusahaan mebel dengan produksi yang tinggi dengan kebutuhan bahan baku banyak, di mana bahan baku yang dibutuhkan perusahaan didapatkan dari pelbagai *supplier* dan perusahaan pemasok lain.



**Hadi Wenas, Chief Executive Officer Acommerce Indonesia**

Informasi berupa order pembelian akan disampaikan kepada *supplier*. Tidak hanya berhenti pada proses pemesanan, namun logistik juga meliputi aliran informasi permintaan bahan baku, serta proses penyimpanan stok produk jadi maupun bahan baku, hingga barang jadi dikirimkan kepada konsumen.

Dengan penerapan *e-commerce* pada sektor logistik dapat membuat perusahaan mampu memproses aliran informasi dalam proses pemenuhan bahan baku dan produk dalam proses produksinya, membentuk kerja sama antara perusahaan dan *supplier* dalam pengendalian persediaan sehingga proses tersebut dapat dilakukan secara efisien.

Keuntungan dalam bertransaksi di dalam *e-commerce* secara signifikan sudah berhasil mengurangi biaya pada tiga sektor utama. *Pertama*, pengurangan biaya pada proses pencarian barang. *Kedua*, pengurangan biaya pada proses transaksi. *Ketiga*, proses *online* mengembangkan manajemen inventori dan logistik.

Sementara itu, bagi pengguna *e-commerce* bentuk *business to consumers* terdapat dua keuntungan lain, yakni seperti disintermediasi dan mendapatkan transparansi harga. Disintermediasi, *supplier* dapat berinteraksi dan melakukan transaksi secara langsung dengan pembeli tanpa perlu perantara dan distributor. Transparansi dalam harga, memberikan informasi tentang harga barang atau jasa secara lengkap dan transparan melalui *web profile* perusahaan atau toko *online*. Setelah proses transaksi selesai, kemudian pihak produsen barang akan melakukan kerja sama dengan jasa logistik dalam pengirimannya.

## Berbasis Layanan yang Efisien

Dalam banyak kasus, sebuah perusahaan pengguna logistik *e-commerce* bisa bertahan tidak hanya mengandalkan kekuatan produk, tapi dengan adanya tim manajemen yang andal, pengiriman yang tepat waktu, pelayanan yang bagus, struktur organisasi bisnis yang baik, jaringan infrastruktur dan keamanan, desain situs web yang bagus.

"Di Indonesia perusahaan logistik lokal PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) menjadi salah satu pemain logistik yang sangat memanfaatkan betul layanan *e-commerce*," tutur Wenas. Saat ini JNE Express menjalin kerja sama dengan lebih dari 20 pengelola *platform* belanja *online*. Kemudian memiliki 200 vendor oleh-oleh dengan 1.800 jenis barang.

Di sisi lain, meski pertumbuhan *e-commerce* tinggi, mengutip riset Vela Asia, sebanyak satu dari empat pengguna internet di Indonesia berpikir dua kali sebelum berbelanja secara *online* karena buruknya kondisi pengiriman barang di negeri ini. Para pembeli *online* di daerah masih belum puas dengan kondisi pengiriman barang karena harus menunggu selama seminggu untuk kedatangan pemesanannya. Padahal, pemilik situs berjanji dalam dua atau enam hari barang akan datang.

Sebanyak 25% pengguna jasa logistik terkendala proses pengiriman barang ini menjadi perhatian utama. Hal lain yang harus diperhatikan adalah masalah pembayaran. Dari riset yang dilakukan 30% melakukan pembayaran dengan metode *Cash-On-Delivery* (COD) dan hanya sedikit yang memilih melalui kurir yang dipilih.

## Terkendala Infrastruktur

Salah satu faktor pendukung *e-commerce* supaya berkembang meliputi produk, layanan, metode pembayaran, infrastruktur, dan logistik yang memainkan peran penting untuk perkembangan *e-commerce* di Indonesia. Peringkat Indonesia dalam World Bank Logistics Performance Index 2014 berada di posisi 53. Angka ini di bawah sejumlah negara di kawasan Asia Tenggara. Indeks logistik dilihat dari infrastruktur, *services*, prosedur pabean, waktu, dan realibilitas. "Logistik Indonesia sangat rendah dalam infrastruktur," kata Wenas.

Menurut Wenas, prioritas utama yang perlu dilakukan pemerintah memperluas sebaran layanan internet di pelosok daerah. Sebab hal itu turut memengaruhi penggunaan layanan *e-commerce* dari banyak sektor bisnis. Berdasarkan data Kementerian Komunikasi dan Informatika tahun 2013, pengguna internet di Indonesia sekitar 74 juta pengguna. Angka itu baru setara 29 persen dari total penduduk dan masih didominasi masyarakat kota.

Sejauh ini di Indonesia transaksi melalui *e-commerce* masih dalam kisaran 50 ribu transaksi per hari. Angka tersebut tergolong sangat kecil atau hanya tiga persen dari jumlah populasi. Sementara cakupan daerah, di Indonesia baru 84 kota yang melakukan *e-commerce* atau masih 25 persen dari total jumlah kota dan kabupaten di Indonesia.

Kondisi ini perlu diperhatikan pemerintah mengingat tahun depan mulai berlaku Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) yang diperkirakan turut memicu minat investor asing untuk mengakuisisi perusahaan logistik lokal. MEA akan menjadikan industri logistik sebagai sektor vital yang akan menopang keberlangsungan iklim usaha di Indonesia. Dengan demikian, pemerintah perlu segera menjadikan *e-commerce* salah satu alternatif guna meningkatkan daya saing dari sektor logistik. "Terkait MEA 2015, *e-commerce* akan mempercepat investasi asing untuk masuk di Indonesia tanpa harus membuka cabang secara fisik," pungkas Wenas.



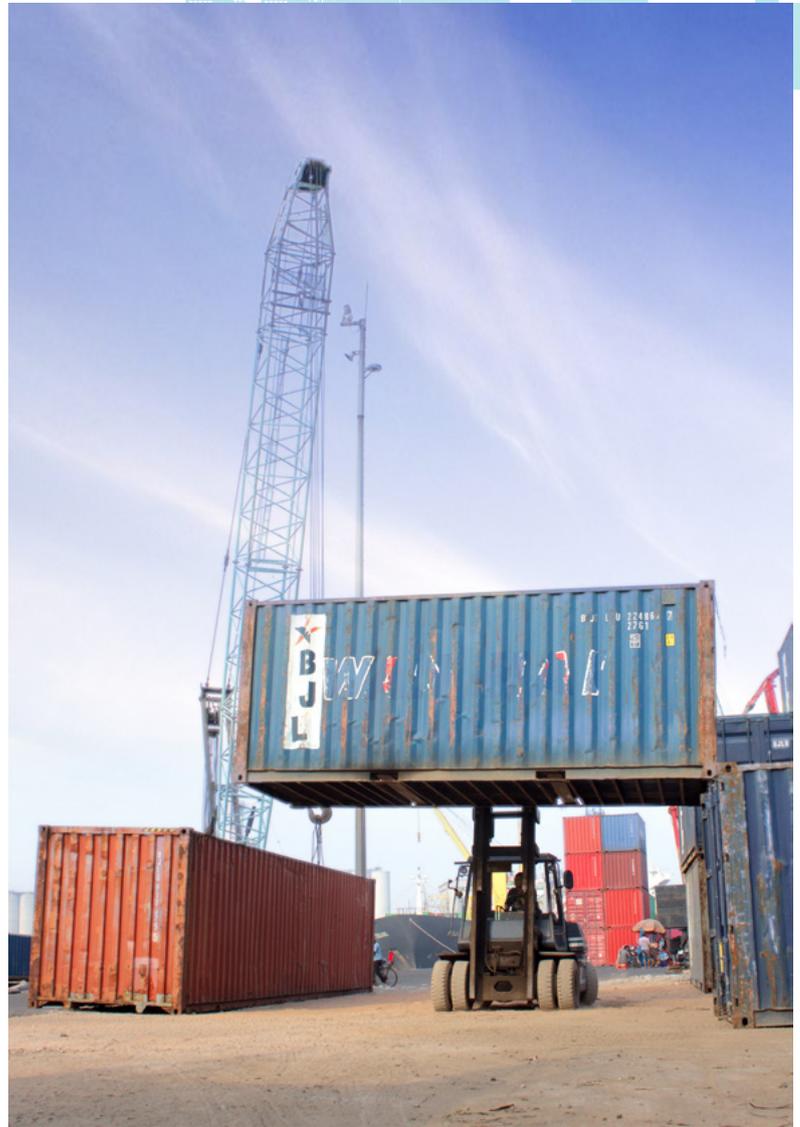
Terminal Jamrud Selatan Perak Surabaya mengalami overload yang berlebihan karena hanya memiliki luas 1,2 hektare. Karena itu, proses bongkar muat petikemas dengan bantuan crane dan forklift harus dilakukan dengan cepat.

Teks/ Foto: Anang Fauzi dan Giovanni Versandi

# TER JAM



# MINAL RUD









# Pameran Otomotif Surabaya 2014

Bukukan Transaksi Rp 318 Miliar

*Gus Ipul panggilan akrabnya, menyebutkan, saat ini Jawa Timur memiliki lebih dari satu juta kendaraan roda empat, mengalami kenaikan 13%-18% dari beberapa tahun lalu, yang menjadikan Surabaya menjadi kota kedua setelah Jakarta.*

Teks: Sigit Andriyono  
Foto: Anang Fauzi



"Industri otomotif mengalami kenaikan pasar, tak terkecuali Jawa Timur," ujar Drs. H. Syaifullah Yusuf, Wakil Gubernur Jawa Timur dalam pembukaan Pameran Otomotif Surabaya di Grand City Surabaya. "Pameran tahun ini juga penting bagi kami karena ada perwakilan dari pemerintah dan menampilkan program-program pemerintah yang sedang digalakkan di Jawa Timur," jelasnya.

Dalam keterangan terpisah Gus Ipul sekali lagi menegaskan kepada pengusaha angkutan agar tertib mengecek kelayakan armadanya. "Saya anjurkan

periksakan armada secara rutin. Ini penting, saya tidak mau dengar lagi kecelakaan karena truk. Jangan sampai ada lagi truk yang tidak rutin uji KIR, salah satu penyebab kendaraan komersial yang sudah tidak layak," tambahnya.

Harapan Gus Ipul, pengusaha segera melakukan peremajaan truk lama karena penyebab kemacetan paling banyak ada truk yang mogok. Ia juga berharap, kementerian perdagangan segera mengevaluasi dan mengambil tindakan atas problem di jalan terkait kendaraan komersial.

POS 2014 yang digelar mulai 29 Oktober-2 November 2014 di Grand City Surabaya menempati area seluas 9.760 meter persegi, yang terbagi menjadi dua area *indoor* dan *outdoor*. Pada area *indoor*, terdapat berbagai pilihan *line up* mobil terbaru dari APM (Agen Pemegang Merek). POS 2014 hadir dengan 15 APM yang terdiri dari 13 merek mobil penumpang dan dua merek kendaraan komersil.

Dari mobil penumpang, APM yang berpartisipasi adalah Abarth, Chevrolet, Daihatsu, Datsun, Honda, Hyundai, KIA,



Mitsubishi Motors, Mini, Nissan, Suzuki, Toyota, dan Renault. Hino dan Isuzu membawahi kendaraan komersil. Ada juga peserta pendukung industri otomotif seperti Hurricane, Llumar, V-Kool, CPF1, Evalube, Forexx. Di area outdoor area hadir pula IKM-IKM komponen otomotif Jawa Timur yang tergabung dalam East Java Pavilion di tenda semi-permanen. POS 2014 juga menggelar *Freestyle Show* yang dibawakan Indonesia *Stunt Rider* (ISA). Ada juga beberapa komunitas mobil memulai *show off* dalam *community gathering* dengan menampilkan berbagai mobil modifikasi untuk memperebutkan gelar di *Cooler Car Contest*.

Salah satu kompetisi yang ditunggu pengunjung POS 2014 dan pertama kalinya digelar di Surabaya, *Gymkhana Competition*. Hadiah yang diperebutkan juga menarik, yaitu total uang tunai senilai Rp 6,5 juta disediakan Dyandra Promosindo. Yusuf Karim Ungsi selaku Branch Manager Dyandra Promosindo menjelaskan, kompetisi ini baru dan pertama kalinya di Kota Pahlawan. Untuk meraih poin tertinggi tidak hanya diperlukan kecepatan

tetapi peserta perlu menampilkan teknik menikung cepat tanpa menyetuh pembatas dengan batasan waktu tertentu.

Gymkhana disebut sebagai salah satu olahraga otomotif yang menggabungkan teknik drifting dan slalom dalam melintasi *track*. Dengan adanya teknik *drifting* dan *slalom* yang dikombinasikan balapan ini menjadi lebih seru, atraktif sekaligus menantang. Dari sisi regulasi, Gymkhana juga menggabungkan dua unsur teknik tersebut. Selain keterampilan mengemudi yang cepat, tantangan lainnya juga harus dilewati benar dan tepat.

POS 2014 tercatat dikunjungi 49 ribu orang. Sedangkan transaksi yang terjadi selama pameran sebesar Rp 318 miliar. Kendaraan yang terjual sebanyak 1.247 unit dengan komposisi 1.184 unit mobil penumpang dan 63 unit kendaraan komersil. "Ke depan POS akan hadir dengan konsep dan kemasan yang lebih baik. Kami juga optimis industri otomotif masih terus berkembang," tutup Yusuf.



# *Tempat Inovasi Terbaru dan Solusi Logistik*

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi



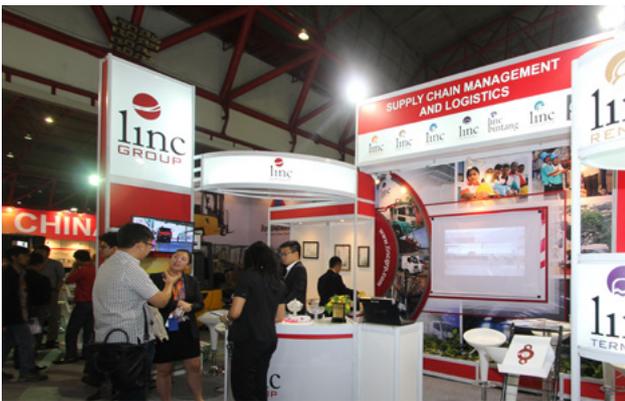
"PEMERINTAH MEMILIKI NIAT BAIK UNTUK MENURUNKAN BIAYA LOGISTIK DALAM NEGERI DENGAN SIGNIFIKAN. SAYA AKAN MELAKUKAN PEMBICARAAN DENGAN KEMENTERIAN TERKAIT UNTUK MEMBAHAS MASALAH TERSEBUT. SELAIN ITU, DIBUTUHKAN PERAN PIHAK PENGUSAHA TERUTAMA KADIN DAN PIHAK LAINNYA," KATA IGNATIUS JONAN, MENTERI PERHUBUNGAN SAAT MEMBERIKAN SAMBUTAN DALAM ACARA PAMERAN DAN KONFERENSI INDONESIA TRANSPORT, SUPPLY CHAIN & LOGISTICS (ITSCL) DAN INTRALOGISTICS 2014 DI JAKARTA INTERNATIONAL EXPO, KEMAYORAN, JAKARTA.



Sambutan tersebut sekaligus menjadi pembuka event edisi pertama ITSC & Intralogistics 2014 yang turut dihadiri beberapa asosiasi pengusaha terkait logistik seperti ALI (Asosiasi Logistik Indonesia), ALFI (Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia), INSA (Indonesian National Shipowners' Association), Kadin (Kamar Dagang dan Industri Indonesia) dan beberapa asosiasi pendukung lainnya.

Mengutip pidato Ignatius Jonan, biaya logistik dalam negeri yang tinggi masih menjadi isu penting bagi pelaku bisnis logistik khususnya menjelang Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015. Hal itu karena berbagai kekurangan yang masih membelit sektor logistik seperti infrastruktur. Kondisi tersebut diperparah dengan tren kenaikan tarif-tarif kepelabuhan maupun kebandarudaraan di Indonesia.

Dukungan kuat juga datang dari pemerintah atas penyelenggaraan ITSC & Intralogistics 2014, misalnya Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI, Kementerian Perhubungan RI, Kementerian Perdagangan RI, Kementerian Perindustrian RI, dan Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional RI.





James Boey, General Manager Reed Panorama Exhibitions menyatakan, kolaborasi kedua sektor publik dan swasta ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam rangka mendorong solusi praktis yang akan membawa reformasi dalam industri logistik dan supply chain di Indonesia. ITSCCL dan Intralogistics 2014 diharapkan dapat berfungsi sebagai jembatan untuk membawa semua mitra secara bersama-sama dalam satu platform tunggal.

Terselenggaranya ITSCCL & Intralogistics 2014 juga memberi kesadaran besarnya kebutuhan akan industri logistik di Indonesia sebagai negara terbesar di Asia Tenggara. Potensi bisnis logistik yang besar di Indonesia terbukti telah mendorong para pemain besar dunia untuk datang dan menjadi peserta ITSCCL & Intralogistics 2014. Acara ini menghadirkan 102 profil perusahaan internasional dari 16 negara meliputi Bulgaria, Kanada, Jerman, Hong Kong SAR, India, Indonesia, Jepang, Malaysia, Singapura, Korea Selatan, Taiwan, Thailand, Uni Emirat Arab, Inggris, Amerika Serikat, dan Vietnam.

## *Ajang Promosi dan Jalin Kerja Sama*

Permintaan pasar yang besar membuka kesempatan dan membangkitkan keinginan untuk memperkenalkan teknologi dan aplikasi baru yang dapat menambah nilai dalam rantai pasokan. Sejalan dengan pertumbuhan yang stabil, banyak pemasok internasional hadir untuk mempromosikan produk terbarunya di ITSCCL dan Intralogistics 2014. Dengan mempersembahkan produk terbaru dalam satu atap, ITSCCL dan Intralogistics merupakan platform dan tempat bagi pengunjung untuk menemukan inovasi terbaru dan mendapatkan solusi sehingga mampu bersaing di tiap kategori produk.

ITSCCL dan Intralogistics 2014 juga mempertemukan seluruh instansi pelaku usaha lokal maupun internasional dari industri transportasi dan rantai pasokan dengan instansi pemerintah terkait bersama-sama dalam satu atap. Sebagai mitra penting di industri, ITSCCL dan Intralogistics 2014 menjadi tempat bagi para profesional di bidang logistik dan rantai pasokan untuk mendapatkan kontak baru dan menjalin kerja sama melalui pertemuan para pemimpin dengan pengambil keputusan di industri.

Hal ini pun turut diakui salah satu peserta, yaitu JNE Logistics. Keberadaan

ITSCCL dan Intralogistics 2014 bagi pelaku logistik yang baru beroperasi dua tahun ini menjadi ajang menjalin kerja sama dengan pengguna jasa. "Semua perusahaan terkait logistik pasti akan terkonsentrasi ke acara ini. Kebetulan beberapa perusahaan besar sudah datang ke stan kami dan langsung melakukan kerja sama bisnis," tutur Arif Wibowo, Key Account Executive JNE Logistics. Ia menambahkan, event ini menjadi ajang mengenalkan brand JNE Logistics sebagai unit bisnis baru di luar JNE Express.

Keikutsertaan JNE Logistics dalam ITSCl dan Intralogistics 2014, lanjut Arif sangat memperhitungkan potensi konsumen yang diperoleh dalam pameran yang berlangsung tiga hari tersebut. "Potensi logistik Indonesia sangatlah tinggi. Bahkan kami sudah mempersiapkan master warehouse sekitar 16 hektare di kawasan Cimanggis yang akan bisa beroperasi tahun depan. Ini kami lakukan karena permintaan pelanggan yang sepanjang tahun selalu meningkat," kata Arif.

Senada dengan JNE Logistics, peserta lain, yakni Marunda Center sebuah perusahaan bidang pergudangan dan pelabuhan mengaku diuntungkan dengan keterlibatannya dalam ITSCl dan Intralogistics 2014. "Acaranya cukup bagus dan antusiasme pengunjung sangat positif. Kami bisa mendapatkan konsumen baru untuk penjualan gudang dan penggunaan jasa pelabuhan," papar Ivan, Marketing Executive Marunda Center.

Sementara itu, ITSCl dan Intralogistics 2014 memberi pengunjung kesempatan informasi selengkap-lengkapnyanya dengan memfasilitasi melalui presentasi oleh beberapa peserta pameran. Mereka antara lain, Advantech International, Bourgas Free Zone, Cakrawala Putra Nusantara, Cipta Mapan Logistic (Linc Group), Daifuku, ID Logistics Indonesia, Intergrasi Logistik Cipta Solusi, Kobexindo, Lautan Jaya Kumala, Mandai Link Logistics Puninar Logistics, Rolitrans International, SSI Schaefer, Suryacipta Swadaya, System Indonesia dan Taejin Eng.

---

---

## *Kawal Isu Logistik*

Lebih dari 3.500 profesional datang bersama-sama untuk bertukar ide, berbagi pengetahuan, membangun kerja sama dan mendapatkan kontak baru serta belajar selama tiga hari dalam ITSCl dan Intralogistics 2014 pada tanggal 29-31 Oktober 2014. Tak hanya bertujuan sebagai ajang promosi dan menjalin kerja sama, ITSCl dan Intralogistics 2014 menjadi ajang diskusi atau forum membahas isu terkini melalui konferensi. Menghadirkan para tokoh yang berpengaruh di industri logistik bersama-sama berbagi pendapat dan pandangan para pakar industri guna berbagai masalah yang paling mendesak saat ini.

"Dengan diberlakukannya ASEAN Economic Community (AEC

2015, maka sangatlah penting bagi industri untuk hadir bersama-sama memperkuat infrastruktur, logistik, dan supply chain di Indonesia sehingga mampu meningkatkan daya saing dan memanfaatkan tiap peluang di era MEA 2015. Acara ini mampu menjadi sarana terbaik untuk pertukaran pengetahuan sehingga dapat memberikan nilai tambah bagi industri," jelas James Boey, General Manager Reed Panorama Exhibitions.

Konferensi ITSCl dan Intralogistics 2014 berlangsung selama dua hari membahas isu-isu penting saat ini dan juga akan menyoroti isu-isu perkembangan industri regional dengan menghadirkan tokoh industri internasional yang mampu menjawab dan menyajikan solusinya.

"Perusahaan mulai menyadari akan pentingnya manajemen supply chain dan logistik dalam meningkatkan produktivitas secara keseluruhan bagi perusahaan mereka dan acara yang berdedikasi seperti ITSCl dan Intralogistics sangat penting dalam membawa semua elemen dari supply chain bersama-sama dalam satu platform. Konferensi ITSCl dan Intralogistics menjadi sangat penting dalam penyampaian opini dari para ahli yang mempunyai pengaruh kuat di antara para profesional dalam mencari solusi dari tantangan logistik mereka," papar Zaldy Masita, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia.



## NEW FUSO FJ SERIES

# DUA ANDALAN BARU MITSUBISHI

Teks: Sigit Andriyono

Foto: Anang Fauzi

*PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), authorized distributor kendaraan Mitsubishi di Indonesia dari Mitsubishi Motors Corporation (MMC) dan Mitsubishi FusoTruck & Bus Corporation (MFTBC) meluncurkan varian New Fuso FJ2523 (6x2) Super Long dan New Fuso FJ2528 (6x4) Super Mixer.*

Teknologi mesin pada varian ini diadaptasi dari produk Fuso yang telah dikembangkan di Eropa. Meskipun mengadopsi teknologi mesin dari Eropa, varian ini dapat beradaptasi dengan bahan bakar di Indonesia.

Varian New Fuso memiliki perbedaan yang cukup signifikan dibandingkan dengan varian Fuso yang sudah ada sebelumnya. Dilengkapi dengan teknologi terbaru, desain kabin modern, serta mesin yang tangguh untuk menaklukkan jalan, New Fuso dapat memberikan keuntungan lebih bagi para pelaku bisnis. Harapan *Operating Marketing Director* PT KTB Daisuke Okamoto,





kedua produk tersebut bisa mengakomodir permintaan tinggi akan alat transportasi pada bidang usaha logistik dan infrastruktur di Indonesia.

#### **NEW FUSOFJ2528 (6X4) SUPER MIXER**

Varian ini masuk dalam kelas *medium duty truck* dan merupakan varian *mixer* pertama yang dimiliki Mitsubishi di Indonesia. Varian ini tersedia dalam bentuk *ready mixer* sehingga mempermudah konsumen kendaraan niaga Mitsubishi khususnya yang bergerak pada bidang konstruksi dan infrastruktur. Varian baru ini ditawarkan berkisar Rp 746,5 juta (harga unit *chassis*, *off the road*-Jabodetabek).

#### **NEW FUSOFJ2523 (6XS) SUPER LONG**

New FUSO FJ2523 (6x2) merupakan varian di kelas *medium duty truck* yang memiliki spesifikasi dan perubahan yang cukup signifikan jika dibandingkan dengan varian sebelumnya, baik pada desain maupun pada teknologi yang diterapkan. Desain kabin dibuat modern dan berkelas, serta kenyamanan ekstra untuk pengemudi.

Varian ini memiliki kekuatan mesin yang besar, kapasitas angkut lebih besar, torsi terbesar di kelasnya, biaya perawatan efisien, nyaman dikendarai untuk berbagai medan dan jarak jauh. Varian baru ini siap menjadi idola baru pilihan investasi yang jitu dan menguntungkan dengan harga yang ditawarkan berkisar Rp 584 juta (*off the road*-Jabodetabek).

New Fuso FJ2523 bisa dimodifikasi dalam tiga bentuk karoseri yang berbeda, yaitu *wing box*, yang merupakan karoseri dengan kargo super-panjang yang dapat dibuka dari berbagai sisi sehingga memudahkan proses *loading* barang ke dalam truk. Kemudian karoseri *hi-blow rear body* berupa *water tank/oil tank* yang diperuntukkan bagi kendaraan pengangkut material cair. Yang terakhir, New Fuso FJ2523 dengan *original chassis* sehingga pengunjung dapat melihat serta mengobservasi ketangguhan *chassis* serta mesin dari varian terbaru ini.



### New FUSO FJ2528 (6x4) Super Mixer

#### PEFORMA MESIN

Dilengkapi dengan mesin diesel injeksi 280 PS, memberikan tenaga dan torsi besar yang membuat pergantian ke tiap 9 perseneling menjadi halus.

Memiliki mesin diesel 6S20, 6 silinder, 6.373 cc. Tenaga maksimal 280 PS/2.200 rpm didapat pada putaran mesin yang rendah sehingga daya tahan mesin lebih baik. Torsi besar 112 kg.m pada putaran mesin 1.200-1.600 rpm, yang merupakan torsi terbesar di kelasnya.

Sistem injeksi bahan bakar dengan *turbo intercooler* membuat pembakaran bahan bakar menjadi optimal untuk efisiensi bahan bakar dan emisi yang lebih baik.

Pompa bahan bakar menggunakan teknologi *unitized injection pump* yang terpasang di tiap silinder sehingga mampu bekerja secara individual dengan proses injeksi yang diatur secara elektronik.

Sistem transmisi 9 kecepatan yang mampu menyalurkan tenaga secara optimal yang diperlukan kendaraan.

Diameter kopling lebih besar hingga 395 mm dengan tebal kanvas 3.5 mm.

#### EFISIEN

Dilengkapi dengan *Engine PTO (Power-take-off)* yang sangat cocok untuk bidang usaha konstruksi dan mixer.

Terdapat panel pintar yang dilengkapi dengan LED yang memudahkan pengemudi melihat segala informasi penting ketika berkendara seperti jarak tempuh, kecepatan rata-rata, dan konsumsi bahan bakar melalui *multi information display*. Terdapat juga *variable green band indicator* bagi pengemudi membuat penggunaan bahan bakar menjadi lebih ekonomis.



### New FUSO FJ2523 (6x2) Super Long

#### PEFORMA KENDARAAN

Dilengkapi mesin diesel injeksi yang kompak 6S20, 6 silinder dengan kapasitas 6.373cc, 230 PS memberikan tenaga yang dapat diandalkan. Sistem injeksi bahan bakar menggunakan *unitized injection pump* berkapasitas tinggi dengan turbo intercooler membuat pembakaran bahan bakar menjadi optimal untuk efisiensi bahan bakar dan emisi yang lebih baik.

Menggunakan *unitized injection pump* yang terpasang di tiap silinder mesin mampu bekerja secara individual dengan proses injeksi yang diatur secara elektronik. Teknologi ini mewujudkan efisiensi bahan bakar dan perawatan yang sangat mudah. Waktu dan tekanan bahan bakar selalu berada pada keadaan yang tepat dan uniknya mesin tetap dapat beroperasi walaupun salah satu pompa injeksi tidak berfungsi.

Tenaga puntir/torsi yang maksimal didapat pada putaran mesin yang rendah merata ke putaran tinggi 83 kg.m/1.200-1.600 rpm. Torsi maksimal yang besar didapat mulai putaran mesin yang rendah dengan interval yang panjang (*flat torque curve*) sehingga daya tahan mesin dan traksi kendaraan lebih besar yang merupakan torsi terbesar di kelasnya.

Kopling dengan diameter lebih besar 395 mm dan adanya 15 L Auxiliary tangki udara memberikan pengoperasian kopling yang lebih aman dan awet.

#### DAYA ANGKUT

Panjang *cab to end* 9,407 m, dengan total panjang keseluruhan 11,967 m, terpanjang di kelasnya. Mampu menampung kapasitas besar hingga 56,4 m<sup>3</sup>.

*Shot blasted chassis technology* dengan ukuran yang lebih tebal membuat daya tahan chassis lebih kokoh.

Terdapat indikator kanvas kopling sebagai petunjuk untuk mempermudah perawatan.

Waktu dan tekanan bahan bakar selalu berada pada keadaan yang tepat dan mesin tetap dapat beroperasi walaupun salah satu pompa tidak berfungsi.

Teknologi *constant throttle valve* mengurangi konsumsi bahan bakar pada saat exhaust brake diaktifkan.

Interval penggantian oli yang lama sehingga membuat biaya perawatan makin murah.

## KEAMANAN

Gardan dengan rasio yang besar dan dilengkapi interwheel & interaxle diff lock memberikan kerja maksimal pada jalan licin dan berlumpur.

Peningkatan suspensi fungsional. Adanya suspensi depan parabolik, dengan stabilizer mampu meningkatkan kenyamanan berkendara. Sedangkan suspensi belakang yang berlapis dan tebal memberikan daya tahan yang tinggi pada kendaraan ketika mengangkut muatan berat.

*Full air brake system*, pengereman menggunakan angin yang aman dan dapat diandalkan serta mudah dalam perawatan.

## KENYAMANAN

Sudut bukaan kabin jungkit 67 derajat memberikan ruang yang lebih luas ketika melakukan perawatan serta adanya front panel yang mudah dibuka sehingga perawatan harian dapat dilakukan.

Roda kemudi dengan material *polyurethane* dilengkapi dengan fitur *tilt & telescopic steering* menambah kenyamanan berkendara sehingga pengemudi tidak cepat lelah.

Jok dapat diatur tinggi, jarak dan kemiringan sudutnya serta kemudi yang juga dapat diatur tinggi dan jaraknya.

## PERAWATAN

Adanya indikator keausan kanvas kopling memberikan kemudahan dan keefektifan kondisi keausan kanvas kopling saat melakukan perawatan berkala & penggantian suku cadang.

Interval penggantian oli yang lebih lama sehingga membuat biaya perawatan makin murah.

Dilengkapi dengan panel *LED multi information display* yang memudahkan pengendara mendapatkan berbagai informasi penting ketika berkendara seperti jarak tempuh, kecepatan rata-rata, dan konsumsi bahan bakar dengan *variable green band indicator* membantu pengemudi berkendara pada pengoperasian yang efisien dengan pemakaian bahan bakar menjadi lebih ekonomis.

## KEMAMAN

*Engine brake* dengan *constant throttle valve & exhaust brake* meningkatkan efisiensi pengereman sehingga keamanan terjamin.

*Wheel track* depan yang lebar dan ditopang suspensi parabolik dengan *stabilizer* mampu meningkatkan kenyamanan berkendara. Sedangkan suspensi belakang yang berlapis dan tebal memberikan daya tahan yang tinggi pada kendaraan ketika mengangkut muatan berat.

Ukuran diameter dan lebar rem yang besar serta adanya *differential lock* meningkatkan keamanan berkendara.

*Interwheel differential lock*, teknologi yang mampu mengatasi selip pada roda sehingga membuat kendaraan lebih mudah dioperasikan ketika berada di lintasan berlumpur dan licin.

*Full air brake system* yang merupakan sistem pengereman menggunakan angin yang aman dan dapat diandalkan, serta mudah perawatan.

## KENYAMANAN

Sudut bukaan kabin jungkit 67 derajat memberikan ruang yang lebih luas ketika melakukan perawatan berkala serta adanya front panel yang mudah dibuka sehingga perawatan harian dapat mudah dilakukan.

Roda kemudi dengan material *polyurethane* yang dilengkapi dengan fitur *tilt & telescopic steering* menambah kenyamanan berkendara sehingga pengemudi tidak cepat lelah.

Jok dapat diatur tinggi, jarak dan kemiringan sudutnya serta kemudi yang juga dapat diatur tinggi dan jaraknya, dilengkapi juga dengan kabin tidur dan jendela belakang yang dapat dibuka-tutup.



# OLI SINTETIS *versus* OLI NON-SINTETIS

Teks: Sigit Andriyono

Foto: Anang Fauzi



**Lukito S.**

*Chief Engineer*  
PT Pelangi Nusantara Power

Fungsi utama dari oli mesin adalah untuk meminimalkan gesekan antar-logam, mengurangi keausan. Akibat gesekan akan muncul panas, panas ini akan mendistorsi bagian-bagian mesin yang bergerak. Minyak dalam mesin akan melapisi tipis semua bagian logam yang memungkinkan gerakan akan lebih aman satu sama lain.

---

Menurut penuturan Lukito S., *Chief Engineer* PT Pelangi Nusantara Power, ada perbedaan mendasar antara oli sintesis dan oli nonsintesis. Oli sintetis adalah pelumas yang terdiri dari senyawa kimia yang dapat diproduksi dengan menggunakan komponen minyak bumi yang dimodifikasi dari bahan mentah. Oli sintetis digunakan sebagai pengganti pelumas dan dapat beroperasi di temperatur yang ekstrim, karena pada umumnya, memberikan sifat mekanik dan kimia yang unggul. Sedangkan oli mineral (nonsintetis) adalah pelumas yang berasal dari bahan alam, yang didapat dari proses penyulingan.

Menurut teknisi mesin diesel yang telah bekerja lebih dari empat tahun di dunia transportasi ini, ada beberapa fungsi oli pada mesin:

**Melumasi dan mengurangi gesekan.**

Oli mengurangi keausan pada bagian mesin yang bergerak.

**Melindungi dari karat dan korosi.**

Asam yang dibentuk oleh oksidasi dari oli merupakan potensi karat dan pembentukan korosif. Endapan yang ada merupakan bagian dari paket aditif yang membantu melindungi logam.

**Membersihkan bagian-bagian mesin.**

Sebagian bahan bakar yang dibakar akan lari melewati ruang komponen dengan membawa paket aditif yang mengandung deterjen untuk membersihkan deposit pada mesin. Deterjen juga melarutkan materi halus dalam oli.

**Mendinginkan bagian mesin.**

Sistem pendingin mesin melakukan sekitar 60% dari proses pendinginan. Oli mendinginkan bagian atas dari mesin termasuk kepala silinder, dinding silinder, dan katup juga *crankshaft*, bantalan utama roda gigi, piston, dan komponen lainnya.

**Melindungi dari tekanan tinggi di ruang bakar.**

Permukaan cincin piston, alur cincin, dan dinding silinder tidak sepenuhnya mulus. Oli mengisi celah untuk meningkatkan lapisan proteksi. Oli mesin juga membantu melapisi, menjaga minyak merembes dari mesin.

| OLI SINTETIS                     | PARAMETER                 | OLI NON-SINTETIS   |
|----------------------------------|---------------------------|--------------------|
| Mahal (2-3 kali oli nonsintetis) | <b>HARGA</b>              | Murah              |
| Lebih konsisten                  | <b>MOLEKUL</b>            | Tidak konsisten    |
| Campuran bahan kimia             | <b>MATERIAL</b>           | Bahan alami        |
| Lebih Panjang (> 5000 Km)        | <b>MASA PAKAI</b>         | Pendek             |
| Aktif melindungi                 | <b>PERLINDUNGAN MESIN</b> | Merawat mesin baru |

Selain memperhatikan jenis oli, paham mengenai keunggulan agar lebih mudah memahami perbedaannya. Salah satu teknisi dari perusahaan transportasi PT Dua Perkasa, Mahmudi (35) menjelaskan oli jenis sintetis ada beberapa jenis lagi. Lebih khusus lagi jika menggunakan mesin berbahan bakar gas. Ia juga membeberkan keunggulan kedua jenis oli.

**+ OLI SINTETIS**

1. Disarankan untuk mesin modern seperti *common rail*.
2. Kandungan deterjen mampu membersihkan mesin.
3. Awet terhadap oksidasi .

**+ OLI NON-SINTETIS**

1. Disarankan untuk mesin baru karena komponen perlu pelumas murni.
2. Emisi bahan bakar lebih kecil.
3. Material alami yang cocok untuk semua jenis mesin diesel.



# Memaksimalkan Penggunaan As Roda

Teks: Abdul Wachid  
Foto: dok. PT Dwi Multi Makmur



Hendrik Sugianto,  
Komisararis PT Dwi Multi Makmur

Kendaraan jenis truk memang dikhususkan untuk mengangkut muatan barang yang berat, bahkan di Indonesia muatannya sering melebihi daya angkut. Kondisi tersebut ternyata berpengaruh terhadap daya tahan as roda yang tidak mampu menahan beban lebih dan akhirnya patah.

*Agar menghindari hal itu semua, bagaimana idealnya penggunaan dan perawatan as roda?*

As roda atau juga disebut *axle* pada truk digerakkan dan berfungsi menahan beban barang yang diangkut. Semua as roda mempunyai kekuatan yang berbeda tergantung muatan yang diangkut. Penggunaan as roda pada truk masih banyak yang kurang memperhatikan perawatan seperti tutup rodanya yang terkadang hilang, membawa beban melebihi dari kapasitas maksimal muatan. Kelalaian tersebut mengakibatkan as roda cepat rusak terutama di bagian *bearing* (bantalan roda).

Penyebab lain patahnya as roda karena cara pemasangan *axle* tidak sesuai dengan prosedur yang seharusnya tidak ada pengelasan pada bagian atas, bawah, dan sudut as roda. "Disarankan tidak mengelas di bagian atas dan bawah karena bila ada beban as roda tersebut tidak dapat menahan dengan maksimal sehingga dapat mengakibatkan umur *bearing* lebih rendah. Selain itu, juga bisa membuat *axle* tersebut bengkok atau patah," jelas Hendrik Sugianto, Komisararis PT Dwi Multi Makmur, distributor suku cadang truk.

## TIPS DAN TRIK MERAWAT AS RODA

- Melakukan pengecekan tiap 5.000 km penyetelan *bearing*, rem (*brake*) dan kamvas rem (*brake lining*).



BEARING



BRAKE



BRAKE LINING

- Untuk pelumasan *bearing* disarankan menggunakan *mobilgrease* tipe *xhp222* (*grade NLGI 2*).
- Tidak dibenarkan melakukan pembersihan *bearing* menggunakan bensin.
- Setiap 25.000 km lumasi penyetel kerenggangan (*slack adjuster*) dan poros (*camshaft*) menggunakan *mobilgrease* EP 2 secukupnya.



SLACK AJUSTER

- Putar dan periksa bantalan roda dengan pengungkit untuk memastikan ada tidaknya pergerakan bantalan yang berlebihan.
- Periksa dan lakukan penyetelan kembali apabila terdapat kelonggaran.
- Setiap 100.000 km, lepaskan, cuci dan kemudian periksa bantalan roda, kemudian lakukan penggantian jika perlu.
- Untuk *bearing* gunakan dial indikator (jarum penunjuk) dalam memeriksa *end play*. Khusus *end play* yang dianjurkan 0,08 sampai 0,2 mm.
- Periksa apakah ada keretakan pada *spindle axle* (ujung as roda) dengan menggunakan *magnaflux*.



SPINDLE AXLE

- Pada saat pasang kembali, pastikan *bearing* sudah dilumasi dengan baik dan dilakukan penyetelan sesuai ketentuan.





## BENARKAH ADA BAN YANG COCOK UNTUK OVERTONASE?

*Ada pendapat, ban sangatlah berpengaruh dalam overtonase karena ban yang terlalu kuat sangat mendukung overtonase. Selain itu, ada juga pendapat, ply rating bisa dipesan dari standar 16 ply menjadi 20 ply. Tapi pada dinding samping ban tetap tercetak 16 ply karena moulding tak bisa diubah angkanya. Bagaimana penjelasannya?*

Abidin, Makassar

Jawaban oleh:

**BAMBANG WIDJANARKO**  
Pirelli & Double Coin Tbr  
Tire Advisor

Pendapat ini perlu sedikit diluruskan agar memberikan pemahaman yang benar kepada pengguna ban karena pemahaman yang benar tentang teknik ban akan membuat fungsi ban menjadi maksimal.

Perlu dipahami bahwa *tidak ada ban yang terlalu kuat*. Peningkatan teknologi otomotif truk yang terus diupayakan oleh pabrik menghasilkan peningkatan yang signifikan pada kekuatan tenaga mesin truk, volume daya angkut, dan kecepatan laju kendaraan. Akibatnya, teknologi ban selalu ditantang untuk terus meningkatkan performanya. Hal inilah mengapa saya perlu menjelaskan bahwa tidak ada ban yang terlalu kuat.

Sebagai contoh sebuah ban:

- Ukuran 10.00 R 20
- Ply Rating 16
- Load Index 146
- Speed Symbol J
- Tekanan Angin 130 PSI (pada saat keadaan dingin)

Artinya adalah ban radial ukuran 10.00 R 20 tersebut, berkerangka satu lembar kawat baja yang kekuatannya setara dengan 16 lapis benang nylon khusus buat ban. Ban tersebut sangat ideal untuk menanggung beban seberat 3.000 kg (*Load Index 146*) pada kecepatan konstan 100 km/jam dipacu secara terus-menerus (*Speed Symbol J*), dengan tekanan angin 130 PSI berdasarkan pengecekan sebelum kendaraan beroperasi.

Jika ban tersebut diaplikasikan pada sebuah kendaraan tronton dengan 3 sumbu dengan 10 ban, maka akan menghasilkan perhitungan sebagai berikut.

Daya angkut 3000 kg/ban X 10 ban akan menghasilkan 30.000 kg. Apabila berat kosong kendaraan tronton tersebut adalah 10.000 kg, maka jumlah muatan yang boleh diangkut seberat 20.000 kg. Itu jika kendaraan akan dipacu secara konstan dengan kecepatan 100 km/jam, pada tekanan angin 130 PSI.

Jika kendaraan yang memakai ban seperti dalam contoh tersebut dalam keadaan statis (tidak bergerak) dan tekanan anginnya ditambah 40% (182 PSI), kemampuan daya angkut per ban-nya naik 150% (7.500 kg).

Jika pada kendaraan tronton tersebut ada salah satu ban yang meledak dan sopirnya segera menghentikan laju kendaraan tersebut, ban yang berada di sebelahnya tidak akan ikut meledak.

Jika kendaraan tronton tersebut akan dipacu pada kecepatan konstan 50 km/jam, dengan tekanan angin 140,4 PSI (penambahan 8% dari tekanan angin awal, 130 PSI), maka kemampuan daya angkut ban-nya naik 12% (3.360 kg).

Jika kendaraan tronton tersebut akan dipacu pada kecepatan konstan 25 km/ jam, dengan tekanan angin 152,1 PSI (penambahan 17% dari tekanan angin awal, 130 PSI), maka kemampuan daya angkut ban-nya naik 35% (4.050 kg).

Kesimpulannya adalah kita bisa saja memberlakukan ban seperti apa yang kita inginkan asalkan masih sesuai dengan *tabel load, speed & pressure correlation index*.

Lalu, mengenai pendapat *ply rating* bisa dipesan dari standar 16 *ply* menjadi 20 *ply*. Tapi pada dinding samping ban tetap tercetak 16 *ply* karena *moulding* tak bisa diubah angkanya, pendapat ini juga harus diluruskan, karena pendapat ini bisa mengandung multipersepsi. Berikut penjelasannya. Ban radial terdiri dari rangkaian kawat baja yang dibalut oleh karet *compound*. Dahulu, kerangka ban memang benar-benar terdiri dari 16 lapis benang nylon (16 *ply*). Namun dengan perkembangan teknologi, dan ditemukan ban radial, pabrikan tidak memakai benang nylon sebagai kerangka utama lagi tetapi digantikan dengan 1 lembar kawat baja, yang kekuatannya setara dengan 16 lapis

| SPEED / LOAD / PRESSURE COMBINATIONS |                             |              |              |               |               |               |                         |     |
|--------------------------------------|-----------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|-------------------------|-----|
| SPEED (KM/HR)                        | LOAD CAPACITY VARIATION (%) |              |              |               |               |               | PRESSURE ADJUSTMENT (%) |     |
| Speed in km/hr                       | Speed Symbol                | F (80 km/hr) | G (90 km/hr) | J (100 km/hr) | K (110 km/hr) | L (120 km/hr) | M (130 km/hr)           |     |
| 0                                    |                             | +150         | +150         | +150          | +150          | +150          | +150                    | +40 |
| 5                                    |                             | +110         | +110         | +110          | +110          | +110          | +110                    | +40 |
| 10                                   |                             | +80          | +80          | +80           | +80           | +80           | +80                     | +30 |
| 15                                   |                             | +65          | +65          | +65           | +65           | +65           | +65                     | +25 |
| 20                                   |                             | +50          | +50          | +50           | +50           | +50           | +50                     | +21 |
| 25                                   |                             | +35          | +35          | +35           | +35           | +35           | +35                     | +17 |
| 30                                   |                             | +25          | +25          | +25           | +25           | +25           | +25                     | +13 |
| 35                                   |                             | +19          | +19          | +19           | +19           | +19           | +19                     | +11 |
| 40                                   |                             | +15          | +15          | +15           | +15           | +15           | +15                     | +10 |
| 45                                   |                             | +13          | +13          | +13           | +13           | +13           | +13                     | +9  |
| 50                                   |                             | +12          | +12          | +12           | +12           | +12           | +12                     | +8  |
| 55                                   |                             | +11          | +11          | +11           | +11           | +11           | +11                     | +7  |
| 60                                   |                             | +10          | +10          | +10           | +10           | +10           | +10                     | +6  |
| 65                                   |                             | +7.5         | +8.5         | +8.5          | +8.5          | +8.5          | +8.5                    | +4  |
| 70                                   |                             | +5.0         | +7.0         | +7.0          | +7.0          | +7.0          | +7.0                    | +2  |
| 75                                   |                             | +2.5         | +5.5         | +5.5          | +5.5          | +5.5          | +5.5                    | +1  |
| 80                                   |                             | [0]          | +4.0         | +4.0          | +4.0          | +4.0          | +4.0                    | 0   |
| 85                                   |                             |              | +2.0         | +3.0          | +3.0          | +3.0          | +3.0                    | 0   |
| 90                                   |                             |              | [0]          | +2.0          | +2.0          | +2.0          | +2.0                    | 0   |
| 95                                   |                             |              |              | +1.0          | +1.0          | +1.0          | +1.0                    | 0   |
| 100                                  |                             |              |              | [0]           | 0             | 0             | 0                       | 0   |
| 110                                  |                             |              |              |               | [0]           | 0             | 0                       | 0   |
| 120                                  |                             |              |              |               |               | [0]           | 0                       | 0   |
| 130                                  |                             |              |              |               |               |               | [0]                     | [0] |

benang nylon. Maka disebutlah 16 *ply rating* (*rating* = setara).

Pendapat bahwa bisa dilakukan pemesanan produk di bawah maupun di atas standar, memang benar adanya tetapi tidak di semua pabrik.

Di beberapa pabrik, yang sudah mengikuti standarisasi Badan Pengawas Ban Dunia seperti ETRTO (European Tire & Rim Technical Organization) dan TRA (Tire & Rim Association), tentu seluruh produknya akan melalui uji coba untuk menyesuaikan dengan spesifikasi yang tertera di dinding samping ban. Bahkan, untuk mencetak sebuah brosur pun pabrikan yang sudah terdaftar di Badan Pengawas Ban Dunia harus mengajukan *proof* terlebih dahulu untuk disetujui.

*Moulding* adalah alat cetak

sebuah ban, dan di dalam *mould* itulah ban diberi pola telapak, kemudian divulkanisasi dengan dipanaskan oleh *steam* pada temperatur 120 sampai dengan 180 derajat Celcius.

Selain diberi pola telapak, juga seluruh ornamen (semua tulisan) yang tertera pada dinding samping ban dicetak dalam *mould* ini.

Seluruh tulisan yang tertera di dinding samping ban mudah sekali diganti-ganti, hanya dengan mengubah plat cetakan saja.

Jadi, segala spesifikasi ban bisa dipesan seperti apa yang diinginkan oleh pemesan, tetapi yang tidak diperkenankan adalah melakukan penipuan kepada publik dengan cara menuliskan spesifikasi yang tidak sesuai.



## SPESIALIS ALAT BERAT

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi

*Truk sebagai alat angkut memiliki daya angkut maksimal yang diizinkan. Daya angkut tiap truk dipertimbangkan berdasarkan beberapa variabel antara lain kekuatan ban, jumlah ban, muatan sumbu, jumlah sumbu, dan daya dukung jalan. Jika daya dukung jalan sebuah truk memungkinkan, daya angkut maksimal truk makin bertambah sesuai dengan jumlah sumbu. Makin banyak jumlah sumbunya, makin besar pula daya angkutnya.*

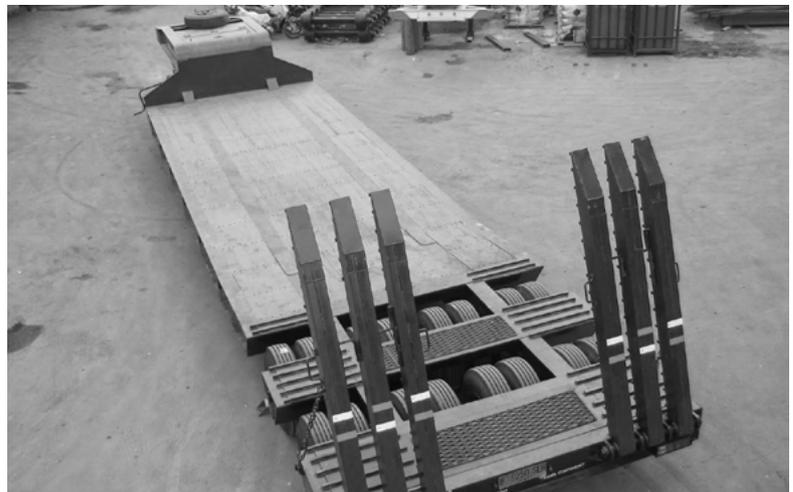
Truk berjenis *low bed trailer* termasuk semi-trailer yang menawarkan kemampuan untuk membawa beban 30 ton hingga 100 ton. *Low bed trailer* digunakan untuk mengangkut alat berat seperti bulldoser, peralatan industri, dan sejenisnya. Masing-masing jenis *low bed trailer* memiliki ukuran volume dan kapasitas muat berbeda-beda

yang disesuaikan dengan kebutuhan pengguna. "Permintaan *low bed trailer* cukup baik walaupun tidak sebanyak ekor trailer pada umumnya," tutur Ufuk Diantho Wibowo, Direktur Utama Nicovindo Mandiri.

Perusahaan yang juga memproduksi *low bed trailer* tersebut kebanyakan melayani permintaan produksi dari perusahaan kontraktor,

persewaan alat berat, komponen mesin yang berat. *Low bed trailer* digunakan untuk kebutuhan pengangkutan barang yang lebih fleksibel, dipergunakan untuk pengangkutan dalam kota atau pun antargudang di dalam lokasi usaha atau lokasi proyek.

Sebagai kendaraan berat, *low bed trailer* harus memenuhi persyaratan dalam rancang bangun sesuai dengan sertifikat rancang bangunnya. Dengan demikian, ketika menentukan karoseri untuk sebuah truk tidak bisa sembarangan. Hal ini diatur dengan mempertimbangkan masalah keselamatan baik pengemudi, barang yang dibawa maupun sesama pengemudi di jalan



raya. "Karena posisinya yang rendah *low bed trailer* dapat memuat barang yang berat dan tinggi lebih stabil," kata Ufuk.

Kebanyakan *low bed trailer* menggunakan ban yang sama dengan yang dipakai ekor trailer lainnya. Selama memungkinkan dilalui *low bed trailer* dapat digunakan. *Low bed trailer* ditarik menggunakan *head tractor* atau *head trailer* dengan tenaga yang cukup kuat mengingat berat muatan yang diangkutnya. Dari segi keamanan sangat ditentukan oleh material dan cara pembuatan yang sesuai standar. Dengan material dan pembuatan yang benar, *low bed trailer* cukup aman," tutupnya.

## SPESIFIKASI

Kapasitas : 30 - 100 ton

Mainframe : WF 500- WF 600

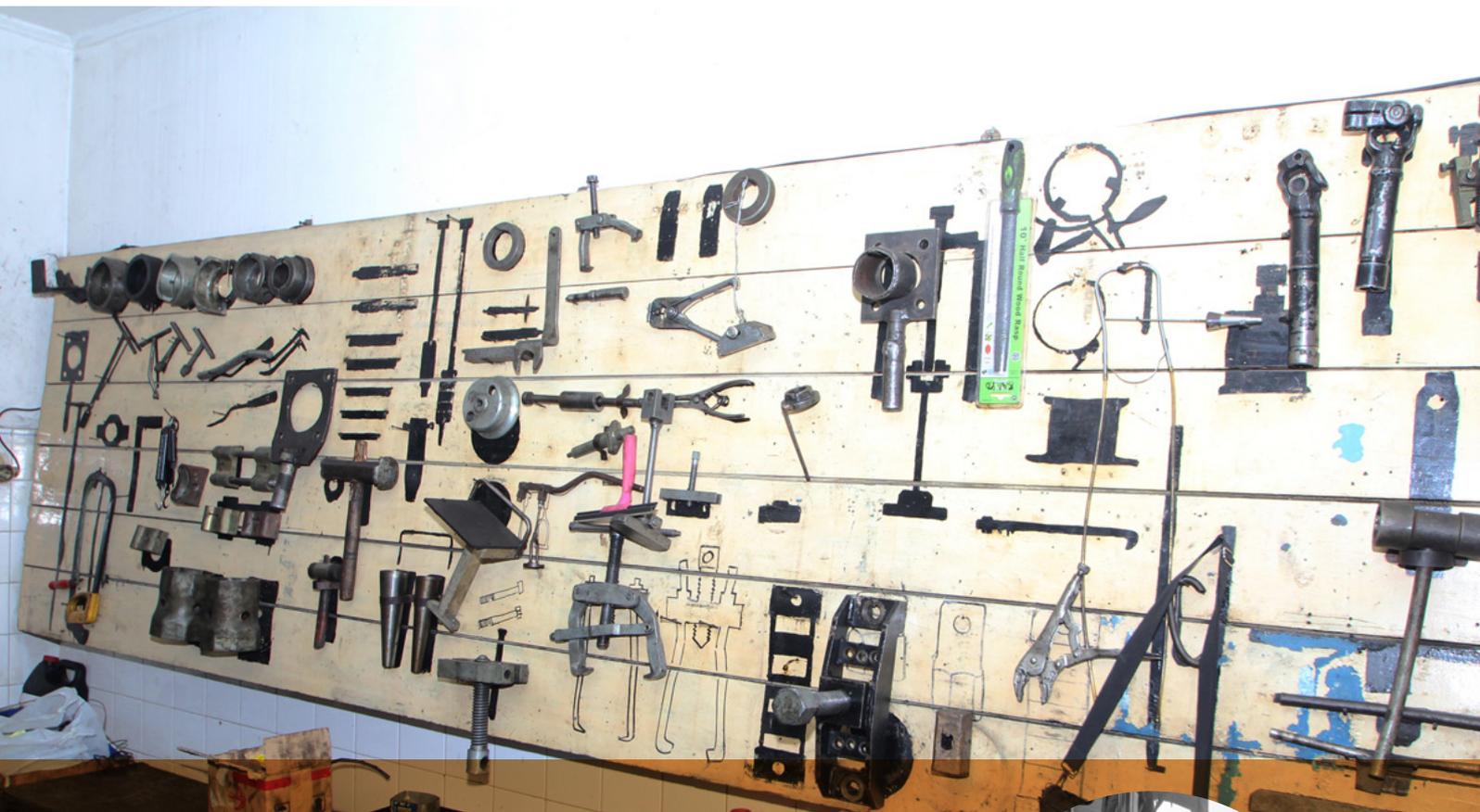
Side Frame : WF300

Length: : 6-18 m

Width : 3.00 mm- 3.200 mm

Axle : Double Axle (8 Tires), Triple Axle (12 Tires), or Argonaut Boogie (16 Tires)

Suspension : Mechanical- leaf spring; or Air Suspension



KESEHATAN KESELAMATAN KERJA

# LANGKAH AWAL KERJA CERDAS



Teks: Sigit Andriyono  
Foto: Giovanni Versandi

Kondisi kerja yang aman dan sehat sangat diperlukan oleh perusahaan di mana pun. Banyak alasan bagus mengapa perusahaan yang sedang berkembang sekali pun ingin mempertahankan tempat kerja yang aman. Selain keinginan dasar manusia untuk menghindari sakit dan cedera, kecelakaan kerja

dapat menghancurkan bisnis siapa pun. Ketentuan ini juga diatur dalam UU No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan.

Keselamatan di tempat kerja tunduk pada sejumlah peraturan manajemen risiko dan kode aman yang dibakukan pemerintah. Semua itu harus diamati dan ditaati semua

pegawai bengkel termasuk orang yang bertanggung jawab di luar bengkel. Karena kegiatan berisiko tinggi bisa saja terjadi di luar area bengkel yang tidak dibatasi untuk personel yang berwenang saja. Jadi orang lain yang masuk wilayah bengkel harus mendapat izin dari pihak berwenang.

## ATURAN K-3 YANG UMUM DI BENGKEL

---

- Mesin, peralatan, dan perlengkapan harus digunakan dengan cara yang benar dan tidak pernah disalahgunakan.
- Memakai sepatu *safety* dalam lingkungan bengkel tiap saat.
- Ketika mengoperasikan mesin, segala bentuk perhiasan pendukung harus dilepas.
- Pegawai yang berambut panjang harus mengikat rambutnya dengan rapi.
- Mesin tidak boleh dibiarkan tanpa pengawasan tiap saat selama jam operasional.
- Mesin dioperasikan oleh satu orang pada satu waktu.
- Perhatian operator tidak boleh terganggu sementara mesin beroperasi.
- Jangan bersandar pada mesin, baik itu sedang digunakan atau tidak.
- Semua proses yang menggunakan gas harus dimatikan dengan benar setelah digunakan.
- Kacamata las harus dipakai selama proses pengelasan.
- Mesin, peralatan, dan daerah yang terkait dengan aktivitas harus dibersihkan dengan benar setelah digunakan.
- Ketika mesin atau peralatan beroperasi, tidak boleh mencoba untuk menyentuh salah satu bagian yang bergerak. Dalam keadaan darurat, listrik harus dimatikan terlebih dahulu.
- Semua tumpahan oli atau cairan yang lain harus diperhatikan dan dibersihkan segera.
- Semua kerusakan peralatan harus segera dilaporkan.
- *Extractors* knalpot/asap harus digunakan tiap saat jika diperlukan.
- Semua mesin harus diisolasi dan dikunci setelah digunakan.



KONTROL TAMBAHAN YANG DIPERLUKAN DI BENGKEL PERBAIKAN BERDASAR RISIKO YANG MUNGKIN TERJADI DALAM AREA KERJA:

| AKTIVITAS                                  | KATEGORI BERBAHAYA   | KATEGORI SEDANG   | KATEGORI RINGAN  |
|--|--|---|--|
| Mengelola lalu lintas di tempat kerja      | Tidak ada manajemen lalu lintas di bengkel seperti: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tidak ada zona eksklusif diberi rambu khusus</li> <li>• Pelanggan memarkir kendaraan sendiri dalam bengkel</li> </ul>   | Lalu lintas dalam bengkel didokumentasikan dalam bentuk bagan dan rambu yang mengatur sopir untuk memarkir kendaraan langsung di bawah pengawasan, misalnya: <ul style="list-style-type: none"> <li>• area yang diindikasikan dengan garis</li> <li>• sopir diawasi ketika mereka memarkir kendaraan dalam bengkel</li> </ul> | Lalu lintas dalam bengkel didokumentasikan dalam bentuk bagan dan rambu yang mengizinkan pelanggan untuk memarkir kendaraan dalam bengkel, misalnya: <ul style="list-style-type: none"> <li>• area layanan pelanggan untuk kendaraan <i>drop-off</i></li> <li>• area parkir atau pengambilan kendaraan</li> </ul>  |
| Area kerja                                 | Tidak ada area kerja yang jelas dalam bengkel misalnya jalan setapak atau jalan kendaraan  | Pekerjaan dilakukan di area yang ditunjuk   | Lalu lintas kendaraan secara fisik terpisah dari layanan personel dan pejalan kaki   |
| Perencanaan untuk lalu lintas pejalan kaki | Tidak ada manajemen pejalan kaki di bengkel  | Pelanggan bisa menunggu di area yang ditunjuk seperti ruang atau area parkir  | Ada tanda larangan melintas selain karyawan di dalam bengkel.  |
| Mengemudikan kendaraan                     | Karyawan dan sopir mengemudikan kendaraan tanpa lisensi resmi  | Sopir diawasi ketika mengemudikan truk, trailer, atau alat berat lainnya  | Karyawan atau sopir memiliki lisensi mengemudikan kendaraan. Misalnya kendaraan parkir dan berhenti diawasi oleh operator yang berpengalaman.  |
| <i>Forklift</i> dan kendaraan kerek        | Tidak ada manajemen lalu lintas di area bengkel seperti jalan khusus untuk <i>forklift</i> .<br>Bagaimana ban/peralatan berat dimuat dan diturunkan.<br>Tidak ada kendaraan kerek untuk mengangkat ban/bagian mesin dari area gudang dan racking kabinet.<br>Ban/bagian peralatan diletakkan sembarangan di area gudang. | Adanya mekanik pembantu atau operator untuk mengangkat ban dari gudang.   | <i>Forklift</i> dioperasikan di tempatnya sesuai manajemen lalu lintas seperti dalam pedoman kerja .<br>Ban/bagian peralatan disimpan dalam <i>racking</i> kabinet dapat ditumpuk dengan <i>forklift</i> .<br>Adanya mekanik pembantu yang khusus bekerja di area gudang untuk mengawasi arus barang keluar masuk. |

|   |  |  |   |
|---|--|--|---|
| Sistem penyimpanan                              | Ban yang lebih besar/bagian yang sering dipasang dan disimpan di rak paling atas.          | <i>Multilevel racking</i> kabinet dengan ban ringan/bagian yang jarang digunakan disimpan di rak paling atas.                            | Tidak ada ban/suku cadang yang disimpan pada rak paling atas.   |
|   | Kurangnya stok kontrol untuk ban/bagian lain dalam gudang.                                 | Ban yang sering dipasang/ bagian yang sering digunakan disimpan pada rak paling bawah.   | Stok minimum berdasarkan tingkat penggunaan.  |
|   | Susunan barang di mana tumpukan tidak stabil, tidak seimbang atau ditumpuk terlalu tinggi. | Pertimbangan risiko, yaitu susunan pada rak dibagi berdasar kekerasan ban.   |   |
| Mengangkat dan memindahkan ban/bagian peralatan | Satu orang mengganti ban, padahal berdasar penilaian risiko perlu dua orang atau lebih.    | Ukuran dan jenis ban menentukan manajemen lalu lintas barang yang tepat, termasuk jumlah orang yang dibutuhkan dan peralatan yang tepat. | Ukuran dan jenis ban menentukan alokasi peralatan, termasuk jumlah orang dan mekanik pembantu yang ditugaskan untuk satu pekerjaan. |
|   | Ban truk atau pelek diangkat dengan tangan.  | Ban truk dan pelek digelindingkan.   |   |

Prinsip kesehatan keselamatan kerja sudah diberlakukan lama sejak PT Catur Kokoh Mobil Nasional Authorized Dealer Hino berdiri di Kalimas Baru Surabaya. Menurut Fihring, Kepala Mekanik PT CKMN, semua prosedur dari sejak kendaraan masuk bengkel hingga keluar dan diserahkan ke tangan sopir harus mengikuti aturan keselamatan yang baku dari kantor pusat.

**“Kami tidak pernah melanggar tiap kebijakan mengenai keselamatan di tempat kerja karena akan berpengaruh pada kinerja mekanik,”** ujarnya.

Menurutnya, dalam hal kemampuan dan prosedur kerja mekanik, semua didapat dari Hino Training Center. Tiap penanganan

kendaraan di bengkel mengacu pada aturan yang sudah ditetapkan, termasuk safety tools. Perangkat keamanan yang dipakai mekanik juga harus memiliki standar keamanan. “Selalu gunakan peralatan keselamatan saat bekerja di bengkel. Sarung tangan, safety shoe, helm, dan kacamata pelindung,” ujarnya.

Fihring menambahkan, dalam berurusan dengan kendaraan terutama truk, mereka selalu memastikan pedoman keselamatan umum diamati. Tarik rem tangan, ganjal roda belakang, dan selalu pasang dongkrak pada permukaan yang keras dan rata. Jika semua menjunjung tinggi keselamatan kerja tentu risiko yang terjadi bisa dihindari. “Terakhir mengenai keselamatan kerja adalah semua alat dan aksesoris harus disimpan kembali di tempat yang semula. Karena jika peralatan tadi berserakan, kerja tidak akan efisien,” katanya.



## TRUCK MANIA COMMUNITY

### Wadah Pemersatu Pecinta Truk

Teks: Sigit Andriyono  
Foto: Dokumentasi Truck Mania Community

Sebuah komunitas bisa dibangun dari berbagai macam hal, tak terkecuali kegemaran terhadap kendaraan, Truck Mania Community salah satunya. Truck Mania Community adalah sebuah komunitas yang menjadi tempat berbagi informasi seputar dunia truk. Anggota Truck Mania Community terdiri dari berbagai kalangan, mulai dari penggemar truk, pengemudi truk, hingga orang-orang yang bekerja di dunia truk yang tersebar di seluruh Indonesia.



Berawal dari saling tag dan mengomentari foto truk melalui jejaring sosial Facebook, akhirnya pada 9 Juni 2011 dibuatlah sebuah grup Truck Mania Community sebagai bentuk apresiasi kecintaan terhadap truk. Karena makin banyaknya anggota grup Truck Mania Community di Facebook, pada 18 November 2012 pengurus memutuskan untuk membuat situsweb yang beralamat di [www.truck-indonesia.com](http://www.truck-indonesia.com). Hal ini dilakukan agar informasi yang ada lebih tertata dan lebih mudah dicari.

Menjunjung tinggi nilai solidaritas antarrekan, mereka juga mengedepankan kebersamaan untuk mewujudkan visi mengedukasi masyarakat mengenai dunia *trucking*, membuat yang awam menjadi tahu, yang tahu menjadi mengerti, yang mengerti



Kunjungan ke Tanjung Mas untuk menyaksikan dan mendengarkan penjelasan mengenai tata cara pengangkutan muatan berat menggunakan GOLDHOFER. pada tanggal 19 April 2014

menjadi paham, dan yang paham dapat berbagi pengetahuan tentang truk.

Misi mereka lewat komunitas ini adalah menghimpun dan menyatukan para pecinta truk di seluruh Indonesia dalam satu lingkup komunitas melalui berbagai macam kegiatan yang berkaitan dengan dunia truk. Forum informasi dan diskusi serta saling berbagi ilmu seputar dunia truk. TMC menjadi wadah pemersatu antarpecinta truk yang ingin menyalurkan hobi serta berbagi pengalaman. Selain itu, menjalin kerja sama yang baik dengan komunitas lain di luar Truck Mania Community.

Kerja sama dengan instansi terkait, termasuk pemerintah dalam tiap acara terus dilakukan. Ini demi memperkenalkan diri dan selalu mendapatkan kesempatan untuk meliput kegiatan terkait dunia *trucking*. Untuk ATPM, saat ini komunitas masih sedikit berinteraksi aktif dikarenakan keterbatasan di dalam menjalin kontak tersebut. TMC berharap bisa senantiasa memperbarui informasi dari ATPM, baik berupa informasi produk baru/undangan untuk menyaksikan *launching* produk baru.

TMC cukup banyak punya kenalan pengusaha angkutan barang, baik melalui kunjungan maupun informasi yang masuk kepada manajemen pengusaha angkutan

barang melalui pengemudi yang sedang narik di jalan. Ditambah lagi dengan maraknya sosial media yang memudahkan mereka berinteraksi dengan pengusaha angkutan barang. Memang tidak semua pengusaha angkutan mengenal secara dekat TMC. Ada kalanya mereka keberatan dengan keinginan komunitas untuk melihat langsung aktivitas usaha transportasi namun hal ini tidak menjadikan TMC putus asa dan terus memutar otak agar bisa melakukan sosialisasi yang lebih efektif demi terjalinnya hubungan baik antara komunitas dengan pengusaha angkutan barang.

## DUKUNGAN TERBESAR



Kunjungan TMC Jatim di pabrik Semen Tuban pada tanggal 29 April 2012

Dukungan terbesar saat ini adalah dari pengusaha angkutan barang. Secara tidak langsung TMC turut membantu *word of mouth* mengenai aktivitas positif mereka. Media yang komunitas pergunakan dalam berbagi aktivitas dan foto armada transportasi, yaitu Facebook, Twitter, Blackberry Messenger maupun Whatsapp. Komunitas juga tak lupa melakukan liputan/*posting* di media sosial dengan tidak membandingkan ATPM satu dengan ATPM lainnya serta tidak melakukan *posting* foto-foto kecelakaan yang menurut mereka bukan suatu hal yang pantas untuk dipertontonkan.

Mengenai keanggotaan TMC Jatim, ada koordinator regional yang dibantu oleh sekretaris dan bendahara. Siapa saja yang ingin bergabung menjadi anggota TMC diwajibkan untuk memberikan informasi biodata lengkap melalui Facebook yang disediakan serta diwajibkan pula mengisi formulir keanggotaan. Berhubung jumlah anggota yang tersebar dan selama ini hanya berjumpa di dunia maya, biasanya formulir pendaftaran diisi ketika diadakan kopi darat/*gathering*. Jumlah resmi anggota TMC Jatim saat ini sebanyak 90 orang.

Pada awalnya anggota TMC Jatim

tidak saling mengenal dikarenakan sama-sama bergabung dalam grup TMC Indonesia. Pada perjalanannya mereka kesulitan ketika ingin melakukan pertemuan dengan sesama anggota TMC Jatim. Akhirnya pada satu waktu TMC Jatim melakukan pendataan anggota yang berasal dari Jatim. Dari sekian banyak anggota TMC Indonesia akhirnya dapat disaring dan muncul nama-nama anggota yang berasal dari Jatim.

Berawal dengan anggota yang tidak sampai 10 orang, mereka terus melakukan kegiatan yang berkaitan dengan jasa transportasi. Baik secara internal grup dengan melakukan *sharing* dan *posting* maupun secara eksternal dengan cara penetrasi menambah jumlah rekanan pengusaha transportasi untuk mereka jadikan tempat kunjungan. Hal ini menarik perhatian calon anggota yang belum bergabung dan dengan kegiatan aktif tersebut berhasil meraih simpati banyak anggota.

Sebagai komunitas yang terjun langsung di bidang transportasi, TMC Jatim lebih menjadi pemerhati, kritikus, dan membantu informasi komoditi yang bisa dimuat di masing-masing regional. Mereka akan senantiasa mengamati segala perkembangan di dunia transportasi barang baik teknologi kendaraan, *warehouse*, maupun SDM yang digunakan. Sebagai kritikus, mereka senantiasa memberikan kritik kepada pelaku usaha apabila dirasa tidak sesuai dengan pandangan komunitas, tentunya semua akan disampaikan dengan arif dan bijaksana melalui pesan tertutup yang tidak dikonsumsi banyak orang.

Kegiatan rutin TMC Jatim adalah kopi darat/*gathering* yang diadakan setahun sekali, kegiatan tiap tiga bulan baik berupa lomba foto, lomba tulisan maupun lomba desain kaus/kemeja grup. Selain itu, enam bulan sekali komunitas mengadakan kunjungan ke perusahaan transportasi barang yang ada di Jawa Timur. Sedangkan kegiatan nonrutin adalah kunjungan ke perusahaan transportasi barang yang memiliki skala besar dan berada di luar Jatim, misalnya Siba Surya, dan mereka pernah satu kali melakukan kunjungan. Mereka mengungkapkan hal ini karena jarak dan biaya yang dikeluarkan relatif mahal.



Kunjungan TMC Jatim di Terminal Truk Widang - Tuban pada tanggal 2 September 2012

Sebagai komunitas yang intens di bisnis muatan, TMC Jatim memperhatikan 10 tahun terakhir industri angkutan mengalami perkembangan yang sangat pesat. Dimulai membaiknya ekonomi Indonesia yang ditunjukkan makin menggeliatnya dunia usaha di berbagai bidang. Tolok ukur perkembangan bisnis angkutan yang paling jelas terlihat adalah makin banyaknya pemain-pemain baru yang ikut serta terjun dalam bisnis jasa angkutan. Bagi masyarakat awam bisa melihat dan menilai fenomena ini dengan makin banyaknya truk armada logistik baik produksi dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Selain itu, bentuk ruang kargo yang beraneka ragam yang menunjukkan makin banyak pula jenis muatan yang bisa diangkut. Semua ini menunjukkan tingginya tingkat produktivitas perusahaan manufaktur dalam memenuhi kebutuhan konsumen, dan tentu saja membutuhkan faktor penunjang berupa transportir yang andal yang akan melancarkan proses produksi maupun distribusi mereka.

Peluang ini yang dibaca pengusaha transportasi baik yang sudah lama berkecimpung maupun pendatang baru, tidak sedikit pengusaha transportasi yang harus gulung tikar dikarenakan kalah dalam persaingan dengan pengusaha transportasi sejenis. Ini bagian dari proses banyaknya pengusaha transportasi yang menawarkan jasanya dengan berbagai fasilitas baik keamanan, ketepatan maupun kecepatan akan memberikan banyak pilihan bagi calon konsumen dan tentunya akan menciptakan harga yang kompetitif bahkan sering "saling menjatuhkan ongkos pengiriman" demi saling mendapatkan konsumen pengguna jasa transportasi. Dari kondisi persaingan yang tidak sehat menciptakan rendahnya ongkos pengiriman sehingga para

## INGIN MAKIN SOLID

pengusaha bisnis angkutan seringkali memperlakukan muatan overtonase demi memperoleh keuntungan yang "pantas". Makin banyak konsumen, makin banyak truk, makin kompetitif ongkos pengiriman, makin banyak truk overtonase. Itulah fenomena bisnis angkutan yang disayangkan oleh TMC Jatim saat ini.

Dengan segenap kompleksitas problema dunia *trucking*, TMC Jatim mencoba memberi saran pada pemerintah agar bisa menerapkan beberapa regulasi harga untuk tiap komoditas barang seperti menerapkan batas harga muatan tertinggi dan terendah agar meminimalisir persaingan harga yang tidak sehat antarpebisnis truk. Selain itu, meminimalisir *overload* untuk meraih banyak untung.

Karena itu, TMC Jatim menyarankan pemerintah menindak tegas para pelaku pelanggaran *overblast* dan *overload*, memperketat kendaraan yang layak untuk jalan, khususnya dimulai dari tempat uji kelayakan alias KIR serta menindak pungli dari para petugas yang selalu memeras sopir.

Sebagai komunitas yang ingin terus berkembang, harapan TMC ingin makin solid dan keterkaitan antara anggota dengan pekerja transportasi khususnya truk logistik makin kuat agar komunikasi semua pihak yang berkaitan dengan usaha jasa transportasi barang dapat terus terjalin dengan baik. Harapan lain, keberadaan mereka mampu memberikan manfaat kepada masyarakat luas.



## SOPIR MAKELAR MUATAN

*Teks: Sigit Andriyono*

Semua pekerjaan akan terasa mudah jika kita nyaman melakukannya. Tetapi kembali lagi bagaimana menilai kita sudah cukup nyaman? Seorang sopir membawa muatan klien dari satu kota menuju kota yang lain menggunakan truk perusahaan dan mendapat gaji rutin tiap bulan. Jika itu masih dirasa kurang, beberapa sopir nekat menjalankan praktik makelar muatan. Samidi (39), sopir sayuran dan buah dari Malang berani mengambil risiko untuk menutupi pengeluaran keluarga yang membengkak. "Daripada mencuri muatan, jualan muatan lebih tanpa risiko," katanya.

Praktik tersebut sudah ia lakukan hampir satu tahun. Untuk meminimalisir risiko ketahuan dari perusahaan tempat ia bekerja, Samidi harus bersusah-payah mencari truk yang bisa dipakai untuk jarak pendek. Pertama kali Samidi harus kontak pabrik atau produsen yang membutuhkan jasanya. Setelah harga cocok, ia bernegosiasi waktu pengambilan barang. "Bagian awal ini sangat penting, begitu urusan lancar, yang belakangan pasti tidak ada masalah," jelasnya mengenai proses dengan perusahaan penyewa jasanya.

Perusahaan penyewa tidak mengetahui status Samidi sebagai sopir dari perusahaan lain, mereka hanya tahu ia sopir

panggilan yang tidak bisa tiap waktu bekerja untuk perusahaan. Setelah waktu ditentukan, Samidi mencari sopir pengganti dan truk sewaan. Sopir pengganti akan membawa truk Samidi ke tempat tujuan konsumen, sedangkan truk sewaan dia gunakan untuk membawa muatan perusahaan lain. Saat mengambil muatan dari perusahaannya, Samidi datang menggunakan truknya, lalu dalam perjalanan ia bertukar posisi dengan sopir pengganti tadi.

Kedua muatan dilayani dengan truk dan sopir yang berbeda selama dalam perjalanan. Ketika kedua sopir ini memegang truk masing-masing, tanggung jawab terbesar tetap dipegang oleh Samidi. Keselamatan kedua muatan juga ia yang menjamin. Karena itu, ia harus aktif menghubungi sopir penggantinya selama perjalanan. Beruntung juga, di kabin truknya tidak ada kamera yang terhubung GPS. Samidi sudah memastikan hanya pemancar GPS saja yang terinstal di dalamnya.

Kecerdikan Samidi terletak pada efisiensi waktu yang ia gunakan untuk membawa truk muatan ke alamat konsumen lalu dengan segera menjumpai sopir pengganti yang mengemudikan truknya untuk bertukar posisi sebelum sampai pada tujuan. "Meski kami hanya sopir, tetapi kepercayaan dengan



rekan harus dibangun," katanya sambil tersenyum.

Secara rinci ia tidak mau menjelaskan hitungan ongkosan, Samidi hanya menyebutkan angka Rp 200 ribu-Rp 300 ribu tiap muatan. "Itu kalau muatannya bagus dan harga sesuai. Kalau terlalu murah saya *nggak* mau, tidak sesuai dengan tenaga dan ongkosan yang harus dibagi dengan sopir lain," papar Samidi.

Samidi menjabarkan, dalam satu bulan mungkin hanya satu sampai dua kali ada muatan yang bagus. "Muatan yang bagus adalah muatan yang hitungannya sesuai dan perusahaan tidak banyak menawar harga karena memang posisi mereka sedang terdesak," ungkap Samidi. Sopir pengganti pun juga mesti memilih karena hanya orang yang membutuhkan pekerjaan saja yang mau mengangkut.

Dengan daya tawarnya, Samidi bisa memasang harga dan mencari sopir yang mau jalan.

Tetapi akhir-akhir ini ia jarang mencari sopir untuk tiap muatan. "Saya punya beberapa sopir yang siap narik kapan saja, begitu saya telepon, dia akan langsung berangkat. Kalau dia tidak bisa, saya punya sopir cadangan," tambah Samidi.

Selama ini Samidi aman-aman saja melakukan praktiknya ini. Pengalaman hampir ketahuan perusahaan tempat ia bekerja juga sudah pernah terjadi. Saat itu ia berkelit terlambat mengambil barang muatan karena pecah ban di tengah jalan.

Padahal sebenarnya sopir pengganti yang ia punya datang terlambat ke tempat janji. Pesan Samidi adalah perhatikan GPS *tracker* di kendaraan. "Jangan sampai melenceng dari jalur yang sudah ditetapkan perusahaan, jadi tetap usahakan janji ketemuan di jalur yang aman," imbuhnya.

Praktik makelar muatan yang dijalankan sopir memang tidak selamanya mulus. Meskipun semua persiapan sudah dilakukan dengan matang tetapi nasib berkata lain. Rizal (35) sopir truk pengangkut bahan bola sepak dari Pandaan mengalaminya. "Mungkin bukan hari keberuntungan saya waktu itu, sopir

pengganti saya harus ganti ban di tol. Tak jauh dari situ ada tim supervisor dari kantor yang lewat kemudian mendekati truk. Mereka kaget karena saya tidak berada di situ dan menemukan orang lain yang mengemudikannya," cerita Rizal mengenai alasan di-PHK dari perusahaannya saat itu.

Praktik makelar muatan di kalangan sopir perlu koordinasi yang baik dengan rekan apalagi saat ini banyak sekali truk yang menggunakan GPS tanpa sepengetahuan sopir. Karena teknologi pemancar inilah sebenarnya truk Rizal saat itu bisa diketahui posisinya oleh pihak supervisor.

Di perusahaan barunya, Rizal masih belum banyak kenalan sopir, karena rata-rata sopir borongan sedangkan Rizal adalah sopir tetap. "Saya masih takut dengan pengalaman sebelumnya, jadi semisal membuka omongan ke arah itu belum berani. Takutnya ada yang lapor, saya jadi kehilangan pekerjaan lagi," kata Rizal. Yang kini ia kerjakan kalau sedang tidak narik adalah menjadi sopir pengganti. Kalau dulu ia mencari sopir pengganti, kini Rizal jadi sopir pengganti. Terpaksa, demi tambahan penghasilan. Ia mencari tambahan uang dengan menjalankan truk rekannya.

Rizal kadang seminggu sekali narik, itu juga jarak pendek. "Saya belum berani main jarak panjang karena risiko akan lebih besar," katanya. Satu hal yang lebih ditakutkan Rizal adalah pemancar GPS.

Dengan kemajuan teknologi terkini, GPS tidak hanya bisa menunjukkan posisi. Tetapi bisa menampilkan foto kabin ke operator dalam waktu tertentu. Rizal takut jika kendaraan yang ia pegang terdapat perangkat seperti itu. Karena itu, tiap ada tawaran dari rekannya ia tidak langsung menerima tetapi menanyakan lebih dahulu apakah ada GPS atau tidak. "Kalau teman saya tidak tahu, saya akan periksa sendiri kabin tersebut, karena posisi meletakkan GPS tidak banyak berbeda dari kabin-kabin truk lain. Kalau tidak di *dashboard* yang di sekitar tempat duduk sopir" ungkap Rizal menjelaskan pengalaman belajar singkat pada teman yang kerja di perusahaan GPS. Rizal sedikit paham

GPS sejak dikeluarkan dari perusahaan sebelumnya.

Hasil yang cukup lumayan sebagai tambahan, Rizal bisa mendapat Rp 200 ribu tiap kali narik truk rekannya. Kesulitan sebagai sopir pengganti, ia rasakan saat harus balik menggunakan kendaraan umum. "Waktu itu harus mengantar telur di daerah Malang, saya lupa nama tempatnya. Angkutan umum susah *banget*, padahal masih pukul 19.00, saya harus jalan kaki sampai hampir 1 km," kisahnya. Sebagai sopir pengganti, paling sedikit satu bulan jalan tiga kali. Untuk menambah pemasukan, Rizal kini sedang berusaha menambah kenalan sopir.

Perilaku sopir seperti itu juga disadari pengusaha angkutan, Heru K. "Kami sadar akan kesempatan sopir bisa jadi makelar muatan, karena itu sudah ditentukan sejak awal masuk perusahaan, sopir harus sudah dipastikan loyalitasnya," jelasnya.

Menurut Heru akhir-akhir ini loyalitas sopir sudah luntur karena mereka lebih mengutamakan fasilitas serta upah borongan yang lebih menarik besarnya. Yang terjadi akhirnya kualitas sopir jadi teracuni oleh sopir lain sekaligus makelar muatan. Ia menambahkan pengalamannya, sebagai pengusaha angkutan harus dihadapkan pada kenyataan kalah bersaing untuk mendapatkan muatan karena armada dan ongkosan yang kurang menarik.

Pria paruh baya ini juga menyimpulkan, faktor ekonomi jadi ukuran sopir, bukan kerja sama yang saling menguntungkan bersama perusahaan yang sudah jelas menjadi mitranya. Sopir dan perusahaan harus terjalin hubungan yang saling menguntungkan. Ini harus menjadi landasan dari perputaran ekonomi perusahaan. Jika salah satu pihak tidak menjunjung tinggi asas kebersamaan, visi perusahaan tidak akan tercapai. "Jangan salah persepsi, pengusaha berpikir, muatannya sampai dengan utuh dan tanpa cacat. Kenyataan di lapangan sopir bisa memandang itu sebagai proyek jangka pendek dengan berbagai macam taktik dan negosiasi," katanya.

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
|   |   |   |    |
| <p>1. PT RAJAWALI INTI //<br/>Jln. Brantas Km 1 Probolinggo<br/>Tlp. (0335) 423259</p>   | <p>2. PT PURA TRANS //<br/>Desa Cangkir RT 04 RW IV<br/>Driyorejo Gresik</p>   | <p>3. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA //<br/>Jln. Letjen Sutuyo 110-112. Waru Sidoarjo<br/>Tlp. 031-8531668</p>   | <p>4. SEKOLAH TINGGI ILMU KOMUNIKASI //<br/>Jalan Nginden Intan Timur No.1 Surabaya<br/>Tlp. (031) 5922018</p>  |
|   |   |   |    |
| <p>5. PT INDO DHARMA TRANSPORT //<br/>Wisma Indomobil Tower II-7th Floor,<br/>Jln. Let. Jend Mt Haryono, Kav.8<br/>Jakarta, 13330, 13330<br/>Tlp. (021) 8564751</p>  | <p>6. PT KRAMA YUDHA TIGA BERLIAN<br/>MOTORS //<br/>Jln. Jend. A. Yani, Proyek Pulo Mas<br/>Jakarta Timur 13210<br/>P.O. BOX 1482 / JKT1<br/>Tlp. (021) 489-1608</p>                       | <p>7. PT. ISUZU ASTRA MOTOR<br/>INDONESIA //<br/>Jln. Danau Sunter Utara Blok O-3 Kav 30<br/>Sunter Jakarta 14330<br/>Tlp. (021) 6501000</p>  | <p>8. PT. INDOMOBIL PRIMA NIAGA (KLETEK)<br/>// Jln. Raya Kletek No. 9<br/>Taman – Sidoarjo 61257<br/>Tlp. (031) 787 8000 (Hunting)<br/>Faks. (031) 788 2163<br/>Hp 081 2356 0877</p>                             |
|   |   |   |    |
| <p>9. PT. INDOMOBIL PRIMA NIAGA<br/>(GUBENG) // Jln. Raya Gubeng No. 17,<br/>Surabaya 60281 Surabaya<br/>Tlp. (031) 5033151, 5033154<br/>Faks. (031) 5032848</p>   | <p>10. PT DWI MULTI MAKMUR //<br/>Jln. Kapuk Muara No. 7<br/>Komp. Duta Harapan Indah<br/>Blok. 00 No. 12 Jakarta Utara 14450<br/>Tlp. (021) 66694881</p>                                  | <p>11. PT MERCU GRAMARON //<br/>Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks<br/>Perumahan Wisma Mukti - Surabaya<br/>Tlp. (031) 5932600 - 2700<br/>Faks. (031) 5946370</p>  | <p>12. PT BUMI BENOWO SUKSES<br/>SEJAHTERA // Graha Gramaron<br/>Jln. Bunguran 23-25A Surabaya<br/>Tlp. (031) 355 6666</p>  |
|    |    |   |   |
| <p>13. PT RAJAWALI SHAKTI NUSANTARA //<br/>(Graha Rakhmat 1st Floor) Jln. Raya<br/>Prambanan No. 5 Surabaya 60131<br/>Tlp. (031) 31 5010076<br/>Faks. (031) 5010085</p>  | <p>14. PT HOLCIM INDONESIA TBK //<br/>Talavera Suite 15th Floor<br/>Talavera Office Park<br/>Jln. Letjen. Tb Simatupang No.22 - 26<br/>Jakarta 12430 Indonesia<br/>Tlp. (021) 29861000</p> | <p>15. PT TATA MOTORS INDONESIA //<br/>Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8<br/>Suite 801A-B<br/>Jln. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA<br/>Pondok Pinang Jakarta Selatan 12310<br/>Tlp. (021) 29328041</p> | <p>16. PT KYOKUTO INDOMOBIL<br/>DISTRIBUTOR INDONESIA //<br/>Jln. Letjen Mt Haryono Kav 8<br/>Wisma Indomobil Lt 4 Bidara Cina, Jatinegara<br/>Jakarta Timur 13330 DKI Jakarta<br/>Tlp. (021) 85918441</p>        |
|   |   |    |    |
| <p>17. PT TOTAL QUALITY INDONESIA<br/>THE BEST CORPORATE MOTIVATOR //<br/>Surabaya Office :<br/>Graha Total Quality<br/>Jln. Jemursari No. 58B, Surabaya<br/>Tlp. (031) 8484690 – 95<br/>Faks. (031) 8484696</p> | <p>18. PT ASTRA MULTI TRUCKS<br/>INDONESIA //<br/>Jln. Danau Sunter Selatan Blok O/5<br/>Sunter, Indonesia 14350<br/>Tlp. (021) 6507150</p>  | <p>19. PT. HINO MOTOR SALES INDONESIA //<br/>Wisma Indomobil II<br/>Jln. Letjen Mt. Haryono Kav. 9<br/>Jakarta 13330 DKI Jakarta<br/>– Indonesia.<br/>Tlp. (021) 856 4570, 856 4480</p>                 | <p>20. PT GLOBAL EKXPO MANAGEMENT<br/>(GEM INDONESIA) //<br/>Perkantoran Mutiara Taman Palem<br/>Block C5/28-29<br/>Jln. Kamal Raya Outer Ring Road<br/>11730 Jakarta Barat Indonesia<br/>Tlp. (021) 54358118</p> |
|   |   |    |    |
| <p>21. PT GAYA MAKMUR MOBIL //<br/>Jln. Lingkar Luar Barat No. 9 Rawa Buaya<br/>Cengkareng - Jakarta Barat<br/>Tlp. (021) 58300788</p>   | <p>22. PT TOYOTA-ASTRA INDONESIA //<br/>Kantor Pusat Jln. Yos Sudarso,<br/>Sunter II Jakarta 14330<br/>Tlp. (021) 6515551</p>  | <p>23. PT. PELANGI NUSANTARA POWER //<br/>Permata Pelangi A1-A2<br/>Jln. Dr. Ir. H. Soekarno Sukolilo<br/>Surabaya 60119<br/>Tlp. (031) 72160573</p>  | <p>20. PT PRIMA SENTOSA BAN //<br/>Jln. Kalianak 70-72 Asemrowo, Surabaya<br/>Tlp. (031) 7482100 / 7483100<br/>Fax. (031) 7495757</p>   |

# 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](mailto:info@arveo.co.id)

No. Rek : 141.00.2333.6688  
Mandiri Cabang Pasar Atom  
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         |

\* Ongkos kirim akan dikenakan bagi pelanggan di luar Surabaya.

**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

Jln. Bunguran No. 23-25A Surabaya 60161 | Tlp. 031-3556677  
[www.arveo.co.id](http://www.arveo.co.id)



# The 6<sup>th</sup> Indonesia International Bus, Truck & Component Exhibition 2015

[www.iibt-exhibition.net](http://www.iibt-exhibition.net)



Jakarta

## 18 - 21 MARCH 2015

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia



### Your **ULTIMATE** Opportunity

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

**SUPPORTED BY:**



Association of Indonesian  
Carrosserie Industries  
(ASKARINDO)

**Organized by:**



**GEM INDONESIA**  
PT. GLOBAL EXPO MANAGEMENT  
Subsidiary of GEMISEN GROUP



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



+62 21 54358119



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



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