

TRUCKMAGZ

★ **WANTED** ★

AGT
2015

SPECIALIZED TRUCK



IDR 50.000



Edisi 14/II/2015

Biaya Kirim Tinggi
Maritim Dipertanyakan



MENYOAL *DWELLING TIME*

HUBUNGAN VELG DAN BAN

MAINTENANCE MANAGEMENT, SEPERTI APA?

Mesin yang selalu bekerja menandakan bisnis saya selalu berjalan. Jika ada kendala pada mesin kendaraan saya, akan berpengaruh terhadap bisnis dan nama baik saya. Itulah alasan saya mengandalkan Mobil Delvac™, oli mesin diesel untuk tugas berat. Tak hanya melindungi mesin kendaraan saya, tapi juga diformulasikan agar mesin tetap awet. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi www.mobildelvac.com

Mobil Delvac™
Untuk Usia Mesin Lebih Panjang



Mesin yang terus berfungsi dengan tangguh membuat saya bekerja sepenuh hati.



Untuk informasi lebih lanjut atau untuk menghubungi distributor kami:

• **JAKARTA, BOGOR, BEKASI** : PT. IndoOne Citra Abadi +62 (21) 294 96340 rudy_bd@indoone.co.id • **JAKARTA, JAWA BARAT** : PT. Mitra Asmoco Utama +62 (21) 658 33483 info@ptmau.com • **BANTEN** : PT. Sari Sarana Kimiatama +62 (21) 540 2211 alex@sstama.com • **BALI, NUSA TENGGARA** : PT. TAT Petroleum Indonesia +62 (361) 471 5232 novia@tatco.id • **JAWA TIMUR** : PT. Artha Permai Kencana +62 (31) 371 8489 sales@apk.co.id • **BATAM, SUMATERA** : PT. Prima Karya Nusa +62 (778) 450 745 tvera@ptpkn.com • **KALIMANTAN** : PT. Artha Pusaka Mitra Sakti +62 (542) 770 788 bryan.wijaya@ptapms.com • **SULAWESI SELATAN, BARAT, TENGAH, TENGGARA** : PT. Catur Putra Harmonis +62 (411) 512 278 rocky.rustan@catur-putraharmonis.com • **SULAWESI UTARA, TENGAH, GORONTALO** : PT. Jaya Trade +62 (431) 813162 morris@jayatrade.com

Untuk informasi lebih lengkap kunjungi www.mobildelvac.com

02 TRUCKMAGZ • 14 / II / AGUSTUS 2015



HINO500 Series

Drive Your Business Easier



NEW GENERATION RANGER

FL 235 JW | Truk 6x2
GVW 26 Ton

Mesin



J08E

Performa mesin tangguh. Menjaga tenaga tetap optimal & hemat bahan bakar disegala kondisi operasional.

Suspensi Kabin semi-float (rubber type)



Upper arm

Mounting bush

Rear arch

Mounting bush

Memberikan kenyamanan saat mengemudi dan mengurangi suara bising di dalam kabin.

Full Air-Brake System



Sistem Full Air Brake dapat meningkatkan performa dan lebih responsif. Perawatan lebih mudah dan hemat biaya.

HINO CEMACO

Authorized Dealer - PT. CEMACO MAKMUR CORPORATAMA

Pudak Payung (024) 7466333, Cilacap (0282) 546333, Kaligawe (024) 6581893,

Kudus (0291) 4257333, Pekalongan (0285) 7861188, Tegal (0283) 6115757.

www.hinocemaco.co.id | info@hinocemaco.co.id | www.hino.co.id



Hino Customer Care Center:

0 800 100 4466

hino.hotline@hino.co.id

www.hino.co.id



Meraih Pasar Baru

Tantangan menghadapi pasar bebas di kawasan ASEAN bagi Indonesia adalah sebuah keniscayaan. Tetapi, hal yang patut disyukuri adalah di balik tantangan selalu ada peluang. Begitu pula bagi pengusaha di sektor transportasi dan logistik. Terbentuknya Masyarakat Ekonomi ASEAN diharapkan dapat mendorong para pelaku bisnis untuk meraih pasar yang belum dimanfaatkan melalui integrasi pasar logistik di wilayah tersebut.

Diyakini bahwa kebutuhan domestik di wilayah ini akan meningkat dan dengan sendirinya, pertumbuhan kebutuhan domestik akan meningkatkan peluang bisnis di bidang transportasi dan logistik. Indonesia akan menjadi pasar yang menggiurkan bagi para pelaku di kawasan ini dan dengan demikian, meningkatkan persaingan bisnis yang mengarah pada efisiensi biaya.

Meski begitu, bukan berarti bisnis transportasi atau logistik akan mati kutu dengan persaingan tarif. Peluang akan hadir dalam bentuk yang berbeda, misalnya memberikan layanan premium dengan transportasi khusus seperti

yang sudah berkembang, layanan PharmaSafe, layanan pengiriman barang-barang yang sensitif terhadap suhu.

Di sisi lain, kita juga harus mulai mengevaluasi sisi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Indonesia yang ditargetkan jadi poros maritim misalnya, masih memiliki kendala yang harus diselesaikan. Biaya pengiriman antar-pulau yang tinggi membuat Indonesia kalah bersaing. Hal itu diyakini karena buruknya kualitas infrastruktur logistik secara keseluruhan. Sementara itu, merealisasikan program tol laut menjadi pilihan untuk mengurangi biaya logistik nasional. Kenyataannya, masih perlu perjuangan untuk mendorong pengusaha transportasi bersinergi dengan kapal laut. Ketika kapal laut tersedia, pengusaha truk masih minim minat. Sebaliknya ketika pengusaha truk berminat, rute kapal yang diharapkan tak tersedia. Jika kendala ini berhasil diatasi, kiranya pengusaha dalam negeri bisa saling membuka pasar baru di daerah lain dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi dalam negeri dengan biaya yang lebih efisien dan pergerakan yang lebih cepat.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Reporter
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Citra D. Vresti Trisna

Fotografer
Giovanni Versandi
Bayu Yoga Dinata

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Administrasi
Moulida Ashari

Sirkulasi
Muhammad Abdurrohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners



Cover

WANTED SPECIALIZED TRUCK / 14

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #14

Laporan Utama

- 06 TREN TRANSPORTASI & LOGISTIK DI ASEAN
- 10 BIAYA KIRIM TINGGI MARITIM DIPERTANYAKAN
- 16 MENYOAL DWELLING TIME
- 22 PANGKAS DWELLING TIME JADI 2,8 HARI
- 28 TOL LAUT BARU SEBATAS KAPAL RORO
- 34 KAPAL LAUT: ANTARA DIMINATI DAN TAK DIMINATI

Logistik & Rantai Pasok

- 38 STRATEGI TRANSPORTASI

Fleet Management

- 42 MAINTENANCE MANAGEMENT

Logistic Strategy Management

- 46 MEMBUMIKAN PUSAT DISTRIBUSI REGIONAL

Dunia Ban

- 52 HUBUNGAN VELG DAN BAN

Event

- 56 GIIAS 2015

Leader Interview

- 60 PT TATA MOTORS DISTRIBUSI INDONESIA

Solusi Pengusaha

- 68 MANAJEMEN ARMADA

Info Produk

- 72 FEMCO

Mata Lensa

- 76 DEMI PEKERJAAN ABAIKAN KESEHATAN

Tips & Trik

- 82 MENGENAL BRAKE SYSTEM

Truk Spesial

- 84 CURTAINSIDE TRAILER

Variasi

- 88 MERENCANAKAN BISNIS

Komunitas

- 92 ABUPI

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Graha Gramaron Jln. Bunguran 23-25A Surabaya
Tlp. 031 - 3556677 Email. redaksi@arveo.co.id

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO



TREN TRANSPORTASI DAN LOGISTIK DI ASEAN

Layanan Sensitif Suhu dan Halal pun Berkembang

Teks: Ratna Hidayati Foto: Bayu Yoga Dinata

Kehadiran ASEAN sebagai salah satu *emerging market* terkuat menawarkan peluang besar untuk *logistic service provider* di wilayah ini yang didorong oleh berbagai perjanjian perdagangan bebas dalam negara-negara ASEAN.

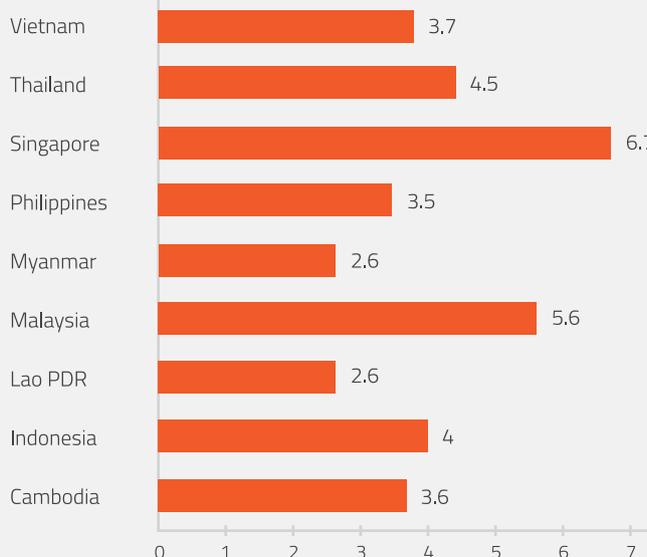
Saat ini, produk domestik bruto di kawasan ASEAN mencapai dua triliun dolar AS dengan populasi sebesar 621 miliar jiwa. Produk domestik bruto negara-negara di kawasan ASEAN mencapai 3,2 persen dari total PDB dunia dengan 6,71 persen dari total perdagangan dunia. Investasi di ASEAN mencai 700 miliar dolar AS dan PDB per kapita mencapai 12 ribu dolar AS. Pada tahun 2019, diprediksi produk domestik bruto di kawasan

ASEAN mendekati empat triliun dolar AS dengan populasi 653 miliar jiwa. Produk domestik bruto diperkirakan mencapai 3,6 persen dari total PDB dunia dengan 7,14 persen dari total perdagangan dunia. Investasi di ASEAN pada tahun 2019 diperkirakan lebih dari satu triliun dolar AS dan PDB per kapita mencapai 15.165 dolar AS.

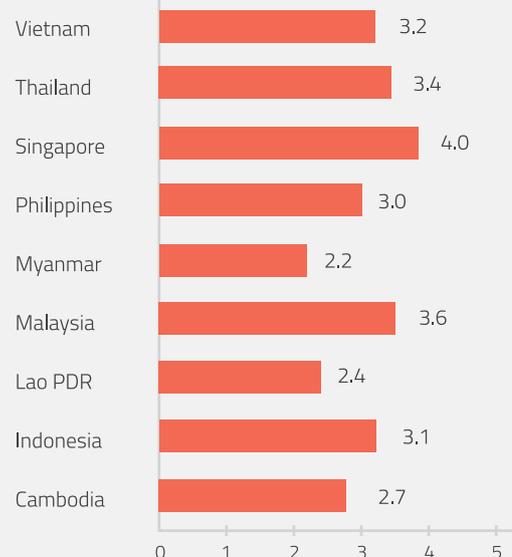
Menurut Samuel Sianturi, *Senior Consultant* Frost & Sullivan dan praktisi transportasi dan logistik di Asia Pasifik dalam acara *13th ASEAN Port & Shipping* di Jakarta, kinerja logistik di ASEAN sedang menuju pertumbuhan yang lebih tinggi. Singapura dan Malaysia adalah juara dalam kinerja logistik dan kualitas infrastruktur pelabuhan. Dalam skala 1-7, kualitas infrastruktur

pelabuhan tahun 2014, Singapura di peringkat pertama dengan skor 6,7 disusul Malaysia dengan skor 5,6 dan Thailand dengan nilai 4,5. Sementara itu, Indonesia berada di peringkat keempat dengan nilai 4. Dari sisi *Logistic Performance Index*, Singapura di peringkat pertama dengan skor 4, disusul Malaysia dengan nilai 3,6 dan Thailand dengan skor 3,4. Sementara Indonesia berada di peringkat kelima dengan skor 3,1, di bawah Vietnam yang memiliki skor LPI 3,2. "Diperlukan investasi besar-besaran dalam bidang logistik dan infrastruktur teknologi informasi serta reformasi struktural jika ingin melakukan revitalisasi," ujar Samuel.

QUALITY OF PORT INFRASTRUCTURE, 2014
(1 = Low, 7 = High)



LOGISTIC PERFORMANCE INDEX, 2014
(1 = Low, 5 = High)



Sumber: Industry publications, Frost & Sullivan Analysis

Menurut Samuel, implementasi Masyarakat Ekonomi ASEAN merupakan pijakan bagi pertumbuhan ekonomi yang stabil di kawasan ASEAN. Pelaksanaan Masyarakat Ekonomi ASEAN bertujuan untuk mencapai pertumbuhan dan peluang dengan meraih pasar yang belum dimanfaatkan melalui integrasi pasar logistik di wilayah tersebut.

Ada tiga aspek kunci untuk pertumbuhan transportasi dan logistik di ASEAN. Pertama, pertumbuhan ekonomi regional. Industri logistik ASEAN berkembang secara cepat seiring dengan pertumbuhan ekonomi di kawasan ini, sedikit berkurang dari 5,0 persen pada tahun 2013 menjadi 4,7 persen pada 2014. Kedua, jumlah penyedia jasa logistik. Samuel menilai, penyedia jasa logistik di ASEAN maupun global akan meningkat. Ketiga, kebutuhan domestik. Meningkatnya permintaan domestik di ASEAN akan mengubah sifat perdagangan di wilayah ini.

Menurut Samuel, ada empat tren dan perkembangan pasar transportasi dan logistik. *Pertama*, meningkatkan manajemen logistik. Perdagangan yang kuat, pertumbuhan ekonomi, dan kebijakan liberalisasi yang diikuti oleh negara-negara ASEAN mengakibatkan volume perdagangan meningkat. "Peningkatan permintaan dalam dunia transportasi, penanganan, dan kebutuhan pergudangan telah menyebabkan permintaan solusi logistik terpadu di wilayah tersebut. Kegiatan logistik telah dialihdayakan sebagai solusi hemat biaya," kata Samuel. Sebagai contoh, di Filipina, beberapa jalur bus digunakan untuk pengiriman barang/paket dalam provinsi sesuai rute yang tersedia. *Kedua*, solusi teknologi informasi yang mumpuni dan terintegrasi dalam operasional logistik. "Pelanggan ingin visibilitas lebih baik dalam rantai pasokan dari penyedia layanan logistik untuk mengoptimalkan persediaan, meningkatkan peramalan, meningkatkan komunikasi dan membangun rantai pasok yang lebih baik," ujar Samuel. Selain itu, mengintegrasikan layanan teknologi informasi di seluruh vendor, pemasok, pelanggan dengan penyedia layanan logistik menjadi titik kunci dalam mengumpulkan, memelihara, dan menyebarkan informasi. Samuel mencontohkan, di Singapura, salah satu perusahaan layanan ekspres terkemuka membuka pusat komando keamanan regional canggih untuk memantau operasi udara dan darat yang terintegrasi di wilayah APAC, dan menyediakan visibilitas penuh pada pelanggan atas barang-barang mereka selama 24 jam tiap hari. *Ketiga*, permintaan *value added service* yang meningkat. Pergeseran nilai tambah yang lebih tinggi dianggap sebagai kesempatan pertumbuhan yang menarik di kawasan ASEAN. Perpanjangan layanan nilai tambah tidak hanya dalam fungsi operasional (misalnya manajemen persediaan dan pemrosesan order) tetapi juga pada tingkat perencanaan melalui layanan (misalnya perencanaan pasokan dan merancang, serta restrukturisasi rantai pasokan). "Di Indonesia misalnya, berdasarkan penilaian terhadap pelanggan oleh Frost & Sullivan tahun 2014, pengemasan dan pelabelan, *kitting* dan konsolidasi (*continuously supply*) serta *fleet* dan *vendor management* adalah tiga layanan nilai tambah yang mungkin lebih banyak dialihdayakan pada masa depan. *Keempat*, fokus pada spesialisasi dan *customized logistics*. *On-demand transportation* adalah bidang yang berkembang dalam industri 3PL. *On-demand model* mencakup layanan seperti *full truck load*, *hotshot* (langsung, kurir eksklusif),

penerbangan berikutnya atau pengiriman penerbangan komersial dan internasional yang dipercepat. "Peningkatan permintaan dalam keterampilan penanganan untuk pengiriman khusus mengakibatkan pembentukan layanan logistik khusus seperti uji klinis logistik, rumah sakit logistik, dan logistik halal. Layanan ini menggunakan harga premium sehingga menguntungkan bagi penyedia 3PL," kata Samuel. Ia mencontohkan, salah satu perusahaan layanan ekspres terkemuka meluncurkan "PharmaSafe", layanan khusus dengan temperatur terkontrol untuk pengiriman barang farmasi yang sensitif terhadap suhu seperti vaksin dan insulin. Selain itu, pasar makanan halal global yang berkembang pesat menciptakan permintaan untuk layanan logistik berlabel halal. "Perusahaan logistik harus menawarkan layanan logistik halal untuk menangkap kebutuhan ini," katanya.



SAMUEL SIANTURI
Frost & Sullivan

Lalu, bagaimana prospek ekonomi di negara-negara ASEAN? "Prospek ekonomi tetap kuat didorong oleh pertumbuhan integrasi regional," kata Samuel. Pertumbuhan ekonomi rata-rata sekitar 5,4 persen dalam jangka menengah 2014-2018. Kunci pendorongnya adalah kebutuhan domestik, belanja infrastruktur yang tinggi, dan reformasi ekonomi.

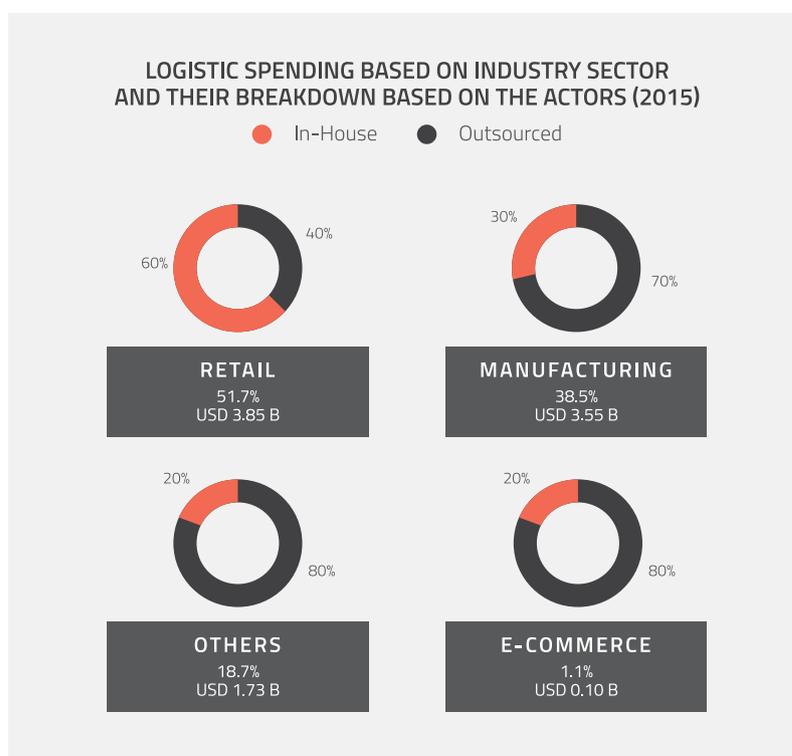
Menurut Samuel, pelaksanaan MEA kemungkinan mengubah struktur yang ada dalam industri logistik di ASEAN, berdampak pada petahana dan pendatang baru. Jumlah pemain di sektor logistik ASEAN akan meningkat. "Logistic service provider kecil akan memasuki pasar logistik ASEAN dan pendatang baru dari LSP menembus ke pasar logistik ASEAN. Hasilnya, integrasi pasar logistik akan mengarah pada skala ekonomi

yang menghasilkan efisiensi biaya dan daya saing. Karena itu, LSP kecil dan pendatang baru akan mendapatkan keuntungan dengan ekspansi secara mudah di kawasan ASEAN," papar Samuel. Ia menegaskan, pasar regional yang berkembang menarik LSP asing untuk memasuki pasar ASEAN. Pemain domestik menjadi lawan yang kuat untuk layanan logistik *end to end* berbiaya rendah di pasar global. Dengan demikian, integrasi pasar logistik dalam konteks MEA akan memperkuat pergerakan barang di negara-negara ASEAN.

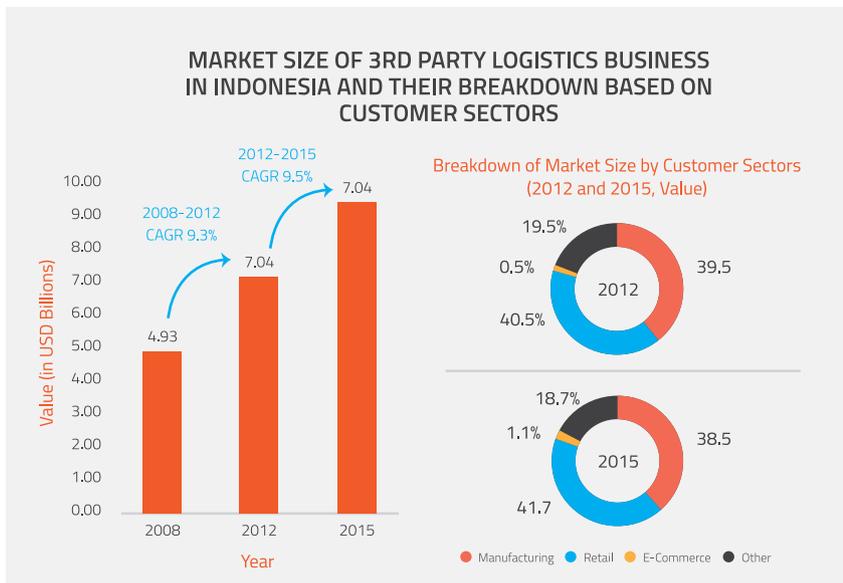
Samuel mengatakan, ada tiga kunci dalam integrasi. Pertama, peningkatan kapasitas infrastruktur transportasi, penanganan, penyimpanan dan distribusi. Kedua, peningkatan kemampuan dalam transportation hub & node, infrastruktur transportasi, dan penyedia layanan. Ketiga, kolaborasi dalam fasilitasi perdagangan, integrasi fasilitas di perbatasan, dan integrasi regional.

PASAR LOGISTIK INDONESIA

Sementara itu, Jeffrey Bahar Deputy Chief Executive Officer Spire Research and Consulting memaparkan, *market size* dari 3PL di Indonesia terjadi peningkatan dari tahun ke tahun. Tahun 2008, nilai dari bisnis ini mencapai 4,93 miliar dolar AS, dengan laju pertumbuhan majemuk tahunan pada tahun 2012 sebesar 9,3 persen menjadi 7,04 miliar dolar AS. Tahun 2015, laju pertumbuhan majemuk tahunan sebesar 9,5 persen dari tahun 2012 dengan nilai 9,24 miliar dolar AS. Rincian ukuran pasar menurut sektor pelanggan tahun 2012, yaitu *manufacturing* 39,5 persen; *retail* 40,5 persen; *e-commerce* 19,5 persen, dan lainnya 0,5 persen. Pada tahun 2015, *manufacturing* 38,5 persen; *retail* 41,7 persen; *e-commerce* 18,7 persen, dan lainnya 1,1 persen.



Sumber: Spire Research and Consulting



Sumber: Spire Research and Consulting

Tahun 2015, sektor retail mengeluarkan biaya logistik sebesar 3,85 miliar dolar AS. Sebesar 60 persen dikerjakan oleh pihak *outsourced* dan 40 persen *in-house*. Sementara itu, sektor *manufacturing* mengeluarkan biaya logistik sebesar 3,55 miliar dolar AS dengan komposisi 30 persen *outsourced* dan 70 persen *in-house*. Sektor *e-commerce* mengeluarkan biaya logistik sebesar 0,1 miliar dolar AS dengan komposisi 20 persen *outsourced* dan 80 persen *in-house*. Terakhir, sektor lainnya mengeluarkan biaya logistik sebesar 1,73 miliar dolar AS dengan komposisi 20 persen *outsourced* dan 80 persen *in-house*.

Menurut Jeffrey, saat ini ada kebutuhan yang terpenuhi dan tidak terpenuhi dari penyedia jasa layanan logistik yang dirasakan klien. Dari sektor usaha secara umum, kebutuhan terhadap hubungan kerja yang baik dengan 3PL *provider* sudah terpenuhi. Di sisi lain, konsumen merasakan biaya pengiriman antar-pulau masih terlalu mahal. Jeffrey menawarkan solusi diskon bagi pengiriman dalam jumlah besar. Dari sektor usaha *manufacturing*, konsumen menilai 3PL *provider* dapat menangani permintaan dokumen untuk *custom clearance* dan impor-ekspor dengan baik. Tetapi, pelanggan menilai, tarif yang tidak jelas dan bervariasi yang dikenakan oleh 3PL *provider* yang berbeda menjadi sebuah masalah. Selain itu, kualitas layanan yang buruk dalam hal penundaan jadwal dan kurangnya komunikasi. Jeffrey merekomendasikan, agar penyedia jasa layanan logistik menyediakan manual sederhana/jadwal untuk menentukan harga dan tarif rata-rata dalam industri sebagai patokan perbandingan serta layanan pelacakan pengiriman *real-time* yang memberitahukan melalui *email/telepon* saat ada penundaan. Dari sektor retail, konsumen menilai 3PL *provider* mau mengganti atas kerusakan barang dan memiliki kemampuan yang memadai untuk menangani dokumen ekspor-impor. Penundaan jadwal pengiriman ke toko-toko ritel karena *custom clearance* yang lambat menjadi salah satu masalah. Selain itu, biaya yang mahal untuk mengalihdayakan manajemen persediaan, kurangnya ketepatan dalam *cold chain*

logistic guna menjaga sayuran tetap segar serta fasilitas pergudangan yang tidak dilengkapi dengan sistem manajemen persediaan dengan teknologi terbaru. Sarannya, pilih mitra lokal yang memiliki hubungan baik dengan *custom*, mengadopsi model AS untuk mengenakan biaya manajemen persediaan berdasarkan total volume barang yang dikirim, memastikan bahwa truk yang penuh dilengkapi dengan *freezer* dan fasilitas *cold chain logistic* lainnya, serta memastikan bahwa fasilitas pergudangan dilengkapi dengan teknologi informasi terbaru. Dari sektor *e-commerce*, kebutuhan klien yang terpenuhi adalah cakupan geografis penyedia layanan 3PL. Sementara yang tidak terpenuhi adalah pengiriman tertunda karena subkontrak yang dilakukan penyedia 3PL serta kerusakan barang berharga dan rapuh saat proses pengiriman. Jeffrey merekomendasikan agar 3PL meminimalkan keterlambatan jadwal pengiriman dengan mempertahankan armada sendiri daripada subkontrak, menawarkan layanan kemasan khusus untuk meminimalkan kerusakan barang rapuh dan berharga, serta memastikan cakupan geografis ke seluruh Indonesia.

Menurut Jeffrey, kompetensi logistik menjadi masalah di Indonesia, seperti yang saat ini dilihat dari jumlah aktivitas logistik yang dilakukan sendiri dibandingkan dengan *outsourcing* (70:30). *Tracking and tracing system* yang diterapkan pada industri logistik juga memerlukan perbaikan dengan menggunakan teknologi agar lebih efisien.



BIAYA KIRIM TINGGI MARITIM DIPERTANYAKAN

Teks: Abdul W., Ratna H.
Foto: Bayu Yoga Dinata

Di Indonesia, biaya pengiriman domestik sangat tinggi, terutama di Indonesia bagian timur. Biaya pengiriman kontainer dari Shanghai lebih murah daripada pengiriman kontainer dari Jakarta ke Banjarmasin. Biaya pengiriman kontainer dari Jakarta ke Singapura sebesar 185 dolar AS. Sementara biaya pengiriman kontainer dari Jakarta ke Padang sebesar 600 dolar AS, Jakarta ke Banjarmasin 650 dolar AS, dan Jakarta ke Jayapura 1.000 dolar AS. Menurut Anthonie Versluis dari Roland Berger Strategy Consultants dalam 13th

ASEAN Port & Shipping, akar permasalahan dari hal tersebut adalah karena volume yang sedikit, terlalu sedikit atau bahkan tidak ada kargo kembali, *shipping network ecosystem*, biaya pelabuhan tinggi, birokrasi, keterbatasan *port-infra*, koneksi jalan, dan desain jalan.

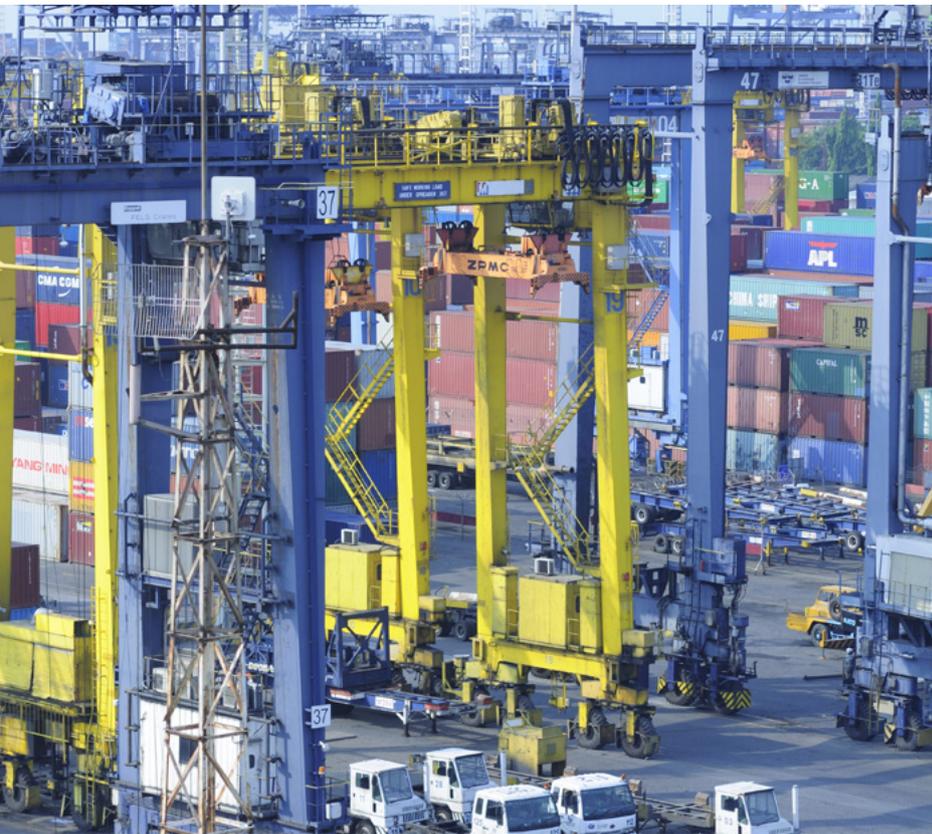
"Kinerja logistik berkorelasi dengan buruknya kualitas infrastruktur secara keseluruhan," kata Anthonie. Di Asia Tenggara, infrastruktur tetap menjadi rintangan utama meskipun sudah ada upaya untuk meningkatkan kualitas dan konektivitas di tingkat nasional dan daerah. "Indonesia masih harus melalui jalan panjang untuk mengejar ketertinggalannya," ujar Anthonie.



Lamanya kapal sandar di pelabuhan saat ini rata-rata maksimum lima hari yang disebabkan kinerja operasional BUP



PBM yang bermitra dengan BUP sebagai Operator Pelabuhan juga tidak pernah diverifikasi keberadaannya itu memang memiliki alat atau hanya sebagai brokerage company



Latar belakang ASEAN yang difokuskan sebagai kawasan perdagangan tercermin dalam pertumbuhan *port throughput* meskipun kualitas *port-infra* masih menjadi perhatian. Laju pertumbuhan majemuk tahunan *port throughput* Indonesia tahun 2004-2012 mencapai lima persen meskipun kualitas pelabuhan berada di skor empat dari skala tujuh.

Mayoritas kota dengan pertumbuhan tercepat di Indonesia terletak di luar Jawa karena itu meningkatkan distribusi dan pengiriman adalah hal yang sangat penting. Di sisi lain, meskipun tingkat pertumbuhan di luar Jawa sekarang umumnya lebih tinggi tetapi pasar di luar Jawa relatif kecil dibandingkan dengan Jawa dengan tingkat kepadatan penduduk yang sebagian besar rendah dan jarak pengiriman yang sebagian besar panjang. Anthonie merujuk data BPS, populasi di Jawa mencapai 57 persen dari total penduduk Indonesia atau sebesar 136,6 juta jiwa. Sementara itu, populasi di Sumatera sebesar 50,6 juta jiwa, di Kalimantan sebesar 13,8 juta jiwa, di Sulawesi sebesar 17,4 juta jiwa, Bali dan Nusa Tenggara 13 juta jiwa, serta Papua 6,2 juta jiwa. Secara geografis, jarak antar-kota di Indonesia cukup jauh. Jarak Jakarta ke Medan mencapai 1.412 km, Jakarta ke Balikpapan 1.235

km, Surabaya ke 775 km, dan Surabaya ke Jayapura 3.143 km. "Inefisiensi di industri maritim Indonesia juga berkontribusi terhadap biaya logistik antar-pulau yang tinggi," kata Anthonie.

Beberapa sumber penyebab dari inefisiensi itu misalnya kurang memadainya infrastruktur pelabuhan, tarif pelabuhan, *stevedoring*, dan biaya illegal yang tinggi, banyak kapal yang berukuran kecil, sebagian besar dari armada domestik masih ketinggalan zaman, perusahaan galangan kapal domestik sering kekurangan kemampuan untuk mengembangkan kapal yang modern, serta perusahaan pelayaran domestik menghadapi kekurangan pelaut berkualitas. Salah satu saran yang diberikan untuk mengurangi biaya pengiriman adalah memilih lokasi *hub* harus dilakukan dengan hasil pengamatan pada potensi pengembangan pelayaran internasional di Indonesia dalam jangka panjang. "Target bisa dicapai lebih cepat jika mengadopsi strategi *port-shipping* yang terintegrasi dan komprehensif," kata Anthonie.

BONGKAR MUAT LAMA

Secara geografis Indonesia yang merupakan negara kepulauan, tak mengherankan jika Indonesia memiliki banyak pelabuhan. Dengan lebih dari 10 ribu pulau tersebar dalam wilayah seluas wilayah transportasi laut sangat penting bagi Indonesia dalam kegiatan logistik. Total di seluruh Indonesia terdapat 2.400 pelabuhan dengan 25 pelabuhan strategis yang terbagi dalam pelabuhan internasional dan domestik. Lebih dari 60% arus barang ekspor dan impor melalui pelabuhan Tanjung Priok di Jakarta.

Bank Dunia pada 2014 mencatat peringkat Indonesia di subsektor kepelabuhanan ada di urutan ke-74 dari 160 negara. Sementara laporan World Economic Forum 2014, pelabuhan di Indonesia menempati urutan ke-6 dari sembilan negara ASEAN. Peringkat yang tergolong rendah tersebut tak lain karena faktor waktu bongkar muat pelabuhan di Indonesia rata-rata membutuhkan waktu selama tujuh hari. Hal ini lebih lama dibanding pelabuhan di Thailand yakni lima hari dan di Singapura satu sampai dua hari. Menurut Rudy Sangian, praktisi kepelabuhanan, lambannya kinerja pelabuhan akibat secara manajemen pelabuhan layanan badan usaha pelabuhan di Indonesia rata-rata tidak memenuhi syarat.

Sebagai contoh, lamanya kapal sandar di pelabuhan saat ini rata-rata maksimum lima hari yang disebabkan kinerja operasional badan usaha pelabuhan. Mereka dalam menangani kegiatan bongkar muat BSH (*Box Shifted per Hour*) kurang dari 30 TEUs dikarenakan badan usaha pelabuhan tidak profesional dalam manajemen



Infrastruktur pelabuhan Indonesia hanya berada pada peringkat ke-89 dari 148 negara.

pengalokasian alat bongkar muat. Saat ini beberapa pelabuhan bermitra dengan perusahaan bongkar muat dikarenakan kekurangan alat. Namun sayangnya, kinerja operasional perusahaan bongkar muat yang bersangkutan tidak pernah diawasi berdasarkan standar BSH yang sudah ditentukan.

Perusahaan bongkar muat yang bermitra dengan badan usaha pelabuhan sebagai operator pelabuhan juga tidak pernah diverifikasi keberadaannya itu memang memiliki alat atau hanya sebagai *brokerage company*. Akhirnya, mekanismenya sekadar mengalihdayakan sesuatu yang sudah bermodel *outsourcing* sebelumnya. "Secara umum, kinerja operasional sebuah pelabuhan diukur berdasarkan BSH (*Box Shifted per Hour*), TGH (*Ton Gang per Hour*), BOR (*Berthing Occupancy Ratio*), YOR (*Yard Occupancy Ratio*), dan *Dwelling Time*," papar Rudy.

Selama ini terjadi kesalahan pengukuran kinerja operasional pelabuhan. Kenaikan *throughput*

produksi bongkar muat pelabuhan idealnya ditentukan oleh adanya laju pertumbuhan perdagangan antara *shipper* dengan *consignee* antarnegara (internasional) atau antarpulau (domestik). Contoh, *throughput* produksi bongkar muat sebuah pelabuhan tahun 2012 senilai 4 juta TEUs lalu bertumbuh di tahun 2013 menjadi 6 juta TEUs maka hal itu merupakan indikator adanya laju pertumbuhan perdagangan antara *shipper* dan *consignee*.

Dengan begitu, jika ternyata BSH, TGH, BOR, YOR dan *Dwelling Time* untuk menangani kegiatan bongkar muat sebanyak 7 TEUs tersebut tidak sesuai atau masih di bawah angka rasio tahun sebelumnya, dapat dikatakan kinerja operasional pelabuhan tidak tumbuh sekali pun *throughput* bongkar muatnya naik. Hal ini, kata Rudy, yang perlu diwaspadai jika banyak pimpinan dari badan usaha pelabuhan terlalu berlebihan mengatasnamakan *throughput* menjadi ukuran adanya peningkatan kinerja operasional pelabuhan.

KRISIS MANAJEMEN

Masih tingginya ongkos logistik nasional dinilai salah satunya akibat lemahnya fungsi dan kewenangan otoritas pelabuhan. Minimnya kewenangan otoritas pelabuhan membuat operator pelabuhan cenderung kurang transparan dalam tiap unit pelayanan yang dibebankan pengguna jasa pelabuhan. Kondisi tersebut diperparah dengan tidak adanya perbaikan kualitas layanan operator pelabuhan sehingga berdampak pada efisiensi bongkar muat hingga arus pengiriman barang.

"Penguatan pengawasan otoritas pelabuhan terhadap operator jasa kepelabuhanan dibutuhkan agar mampu mengontrol tarif jasa yang dibebankan kepada pelaku usaha. Kewenangannya harus diperkuat agar bisa mengawasi operator yang seenaknya menaikkan jasa kepelabuhanan," Akbar Johan, Ketua Komite Tetap Bidang Logistik Kadin.

Pendapat yang sama pun disampaikan Zaldy Masita, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia (ALI). Menurutnya, Otoritas Pelabuhan seharusnya menjadi pihak otoritas tunggal di pelabuhan harus dibentuk dan memiliki kemampuan untuk menilai regulasi yang telah ada atau yang akan diterbitkan oleh instansi terkait. Selain itu, instansi itu berwenang untuk menolak regulasi baru yang akan menghambat proses bisnis di pelabuhan.

Secara payung hukum sebenarnya otoritas pelabuhan telah bertanggung jawab melakukan pengaturan, pengendalian dan pengawasan kegiatan kepelabuhanan yang diusahakan secara komersial. Hal itu tertera dalam UU 17 tahun 2008, bahkan secara teknis telah diatur dalam Peraturan Pemerintah No.61 tahun 2009 tentang Kepelabuhanan. Dengan tugas dan tanggung jawab tersebut sangat jelas bahwa semua hal terkait dengan kepelabuhanan di suatu wilayah kerja pelabuhan harus berkoordinasi dengan otoritas pelabuhan sebagai pihak yang memiliki tugas dan kewajiban melakukan pengaturan.



ZALDY MASITA
Ketua Asosiasi Logistik Indonesia (ALI)



AKBAR JOHAN
Ketua Komite Tetap Bidang Logistik Kadin



Lebih dari 60% arus barang ekspor dan impor melalui pelabuhan Tanjung Priok di Jakarta

Pasal 83

- (1) Untuk melaksanakan fungsi pengaturan dan pembinaan, pengendalian, dan pengawasan kegiatan kepelabuhanan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 80 ayat (1) huruf a Otoritas Pelabuhan mempunyai tugas dan tanggung jawab:
 - a. menyediakan lahan daratan dan perairan pelabuhan;
 - b. menyediakan dan memelihara penahan gelombang, kolam pelabuhan, alur-pelayaran, dan jaringan jalan;
 - c. menyediakan dan memelihara Sarana Bantu Navigasi-Pelayaran;
 - d. menjamin keamanan dan ketertiban di pelabuhan;
 - e. menjamin dan memelihara kelestarian lingkungan di pelabuhan;
 - f. menyusun Rencana Induk Pelabuhan, serta Daerah Lingkungan Kerja dan Daerah Lingkungan Kepentingan pelabuhan;
 - g. mengusulkan tarif untuk ditetapkan Menteri, atas penggunaan perairan dan/atau daratan, dan fasilitas pelabuhan yang disediakan oleh Pemerintah serta jasa kepelabuhanan yang diselenggarakan oleh Otoritas Pelabuhan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan; dan
 - h. menjamin kelancaran arus barang.
- (2) Selain tugas dan tanggung jawab sebagaimana dimaksud pada ayat (1) Otoritas Pelabuhan melaksanakan kegiatan penyediaan dan/atau pelayanan jasa kepelabuhanan yang diperlukan oleh pengguna jasa yang belum disediakan oleh Badan Usaha Pelabuhan.

Pasal 84

Untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawab sebagaimana dimaksud dalam Pasal 83 Otoritas Pelabuhan mempunyai wewenang:

- a. mengatur dan mengawasi penggunaan lahan daratan dan perairan pelabuhan;
- b. mengawasi penggunaan Daerah Lingkungan Kerja dan Daerah Lingkungan Kepentingan pelabuhan;
- c. mengatur lalu lintas kapal ke luar masuk pelabuhan melalui pemanduan kapal; dan
- d. menetapkan standar kinerja operasional pelayanan jasa kepelabuhanan.

Sumber: UU 17 tahun 2008

Paragraf 2 Otoritas Pelabuhan

Pasal 42

- (1) Otoritas Pelabuhan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 38 ayat (2) huruf a dibentuk pada pelabuhan yang diusahakan secara komersial.
- (2) Otoritas Pelabuhan mempunyai tugas dan tanggung jawab:
 - a. menyediakan lahan di daratan dan di perairan pelabuhan;
 - b. menyediakan dan memelihara penahan gelombang, kolam pelabuhan, alur-pelayaran, dan jaringan jalan;
 - c. menyediakan dan memelihara Sarana Bantu Navigasi-Pelayaran;
 - d. menjamin keamanan dan ketertiban di pelabuhan;
 - e. menjamin dan memelihara kelestarian lingkungan di pelabuhan;
 - f. menyusun Rencana Induk Pelabuhan serta Daerah Lingkungan Kerja dan Daerah Lingkungan Kepentingan pelabuhan;
 - g. mengusulkan tarif untuk ditetapkan Menteri, atas penggunaan perairan dan/atau daratan, dan fasilitas pelabuhan yang disediakan oleh Pemerintah serta jasa kepelabuhanan yang diselenggarakan oleh Otoritas Pelabuhan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan; dan
 - h. menjamin kelancaran arus barang.
- (3) Selain tugas dan tanggung jawab sebagaimana dimaksud pada ayat (2) Otoritas Pelabuhan melaksanakan kegiatan penyediaan dan/atau pelayanan jasa kepelabuhanan yang diperlukan oleh pengguna jasa yang belum disediakan oleh Badan Usaha Pelabuhan.
- (4) Dalam kondisi tertentu pemeliharaan penahan gelombang, kolam pelabuhan, alur-pelayaran, dan jaringan jalan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf b dapat dilaksanakan oleh Badan Usaha Pelabuhan atau pengelola terminal untuk kepentingan sendiri yang dituangkan dalam perjanjian konsesi.

Pasal 43

Otoritas Pelabuhan membiayai kegiatan operasional pelabuhan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Sumber: PP No.61 tahun 2009 tentang Kepelabuhanan

INFRASTRUKTUR YANG TERTINGGAL

Berdasarkan data *The Global Competitiveness Index 2013-2014* yang dikeluarkan oleh *World Economic Forum*, infrastruktur pelabuhan Indonesia hanya berada pada peringkat ke-89 dari 148 negara. Untuk negara kawasan Asia Tenggara peringkat Indonesia tergolong masih rendah ketimbang Malaysia peringkat ke-24 dan Thailand ke-56. Peringkat yang tidak sesuai dengan posisi Indonesia sebagai negara kepulauan. Hal tersebut akhirnya berpengaruh terhadap volume barang yang melalui

pelabuhan-pelabuhan di Indonesia yang terbilang rendah.

"Rendahnya pertumbuhan arus barang melalui pelabuhan-pelabuhan ini terutama disebabkan oleh kinerja pelabuhan yang terkendala oleh kondisi infrastruktur seperti kedalaman kolam pada beberapa pelabuhan di Indonesia yang hanya sekitar enam meter," jelas Setijadi, Ketua Supply Chain Indonesia. Menurutnya, kondisi ini membuat kapal berukuran besar yang bisa mengangkut barang secara

lebih efisien tidak bisa berlabuh di pelabuhan tersebut.

Sebagai perbandingan, pelabuhan-pelabuhan di Singapura dan Malaysia memiliki kedalaman kolam lebih dari 16 meter. Selain masalah kedalaman, ada beberapa kendala yang mengganggu kinerja pelabuhan-pelabuhan di Indonesia seperti dermaga pelabuhan relatif pendek, fasilitas kepelabuhanan, terutama jumlah dan kapasitas peralatan bongkar muat yang secara teknis tidak memadai.

LPI : INTERNATIONAL SHIPMENT

EXPORT TIME AND COST

| Country | Part of Airport Supply Chain | | | Land Supply Chain | | |
|-------------|------------------------------|------------------|--------------|-------------------|------------------|--------------|
| | Distance* (km) | Lead Time (days) | Cost** (USD) | Distance* (km) | Lead Time (days) | Cost** (USD) |
| Indonesia | 133 | 3 | 579 | 255 | 2 | 579 |
| Malaysia | 512 | 1 | 3000 | - | - | - |
| Thailand | 25 | 1 | 250 | - | 1 | 1000 |
| Philippines | - | 2 | 572 | - | 2 | 1000 |
| Vietnam | 36 | 1 | 237 | 43 | 1 | 274 |
| Singapore | 30 | 2 | 323 | - | 2 | 909 |

IMPORT TIME AND COST

| Country | Part of Airport Supply Chain | | | Land Supply Chain | | |
|-------------|------------------------------|------------------|--------------|-------------------|------------------|--------------|
| | Distance* (km) | Lead Time (days) | Cost** (USD) | Distance* (km) | Lead Time (days) | Cost** (USD) |
| Indonesia | 94 | 4 | 568 | 189 | 5 | 1233 |
| Malaysia | 512 | 1 | 3000 | - | - | - |
| Thailand | - | 1 | 500 | - | 1 | 2000 |
| Philippines | - | 2 | 630 | - | 2 | 1000 |
| Vietnam | - | 1 | 281 | - | 1 | 354 |
| Singapore | - | 2 | 266 | - | 2 | 783 |

| Sectors | Customs | Int. Shipments |
|---------|---------|----------------|
| Score | 2.87 | 2.87 |

* Refer to the distance for port and airport
 ** Typical charge for a 40-foot dry container or a semi trailer

Source: Logistic Performance Index 2014

1. PRE-CLEARANCE

Pre-clearance adalah kegiatan peti kemas diletakkan di tempat penimbunan sementara (TPS) dan penyiapan dokumen Pemberitahuan Impor Barang (PIB). Proses kegiatan *pre clearance ini* juga berkaitan dengan penyiapan dokumen pendukung yang akan melengkapi PIB, yaitu Surat Setoran Pabean Cukai dan Pajak (SSPCP), bukti setor atas pajak impor, perizinan dari instansi terkait atas barang yang terkena larangan terbatas impor, DO (*Delivery Order*) dan *Shipping manifest* (BC 1.1)

Dalam tahapan SSPCP dan bukti setor atas pajak impor, menurut Iskandar, idealnya pembayaran pajak-pajak impor dilakukan paling lambat sehari sebelum kapal tiba. Sedangkan dalam proses perizinan dari instansi terkait atas barang yang terkena larangan impor, masalah terjadi ketika banyak perizinan yang bisa diurus sebelum barang berangkat dari negara asal. Selain itu, banyak juga perizinan yang baru bisa diurus setelah barang berangkat dari negara asal dan ada juga perizinan yang baru bisa diurus setelah barang tiba di pelabuhan.

2. CUSTOMS CLEARANCE

Proses *customs clearance* menjadi proses yang bisa lama akibat ketidakpastian jangka waktu pengurusan *clearance* yang bisa disebabkan *dispute* antara pejabat Bea Cukai (PFPD) dengan importir dalam hal nilai pabean barang impor atau perbedaan dalam penetapan HS Code. Proses *customs clearance* di Direktorat Jenderal Bea Cukai dibagi dalam empat penjaluran, yakni jalur MITA (prioritas/non prioritas), jalur hijau, jalur kuning dan jalur merah.

Pada jalur kuning masalah yang sering terjadi adalah proses menunggu respons lanjutan setelah dokumen diserahkan yang menurut peraturan Direktorat Jenderal Bea Cukai adalah selama tiga hari setelah mendapat tanda terima dokumen. Namun, setelah menunggu tiga hari respons yang didapat tidak sesuai harapan karena penggunaan jasa harus mengulur waktu lagi. Hal dikarenakan adanya permintaan Deklarasi Nilai Pabean (DNP) atau pun perintah pengambilan *sample* barang untuk pemeriksaan laboratorium.

Terhadap kondisi tersebut Iskandar menyarankan, semestinya respons paling lama diberikan satu hari

setelah tanda terima dokumen. Sebab sejak awal DNP telah menjadi dokumen pendukung PIB sehingga tidak perlu ada lagi respons permintaan DNP. "Jika memungkinkan untuk pengambilan *sample* barang bisa dilakukan di gudang importir atau jika dilakukan di dalam kawasan pabean segera setelah pengambilan *sample* dilakukan respons SPPB bisa segera dikeluarkan. Kalaupun nantinya ada Notul (Nota Pembetulan) bisa dilakukan belakangan," tuturnya.

Hal lain yang perlu diubah adalah proses transfer PIB yang memerlukan Nomor BC 1.1. Perlu dipikirkan jalan keluar supaya no BC 1.1 tersebut bisa didapat satu atau dua hari sebelum kapal sandar. Praktik yang berlaku sekarang ini, nomor BC 1.1 itu baru didapat paling cepat pada saat kapal sandar atau satu atau dua hari setelah kapal sandar. "Jika permasalahan ini bisa dicarikan jalan keluarnya akan sangat berpengaruh terhadap percepatan proses *customs clearance* dan pengeluaran barang impor," katanya.

3. POST CLEARANCE

Kegiatan *post-clearance* adalah peti kemas diangkut keluar pelabuhan dan pembayaran ke operator pelabuhan. Dalam proses ini Iskandar mengimbau operator pelabuhan memberi kepastian mengenai durasi yang dibutuhkan pengangkut kontainer sejak masuk pintu sampai pintu keluar (*gate in-gate out*). Sebab akibat tidak adanya

kepastian beberapa pengguna jasa armadanya pernah mengendap selama 16 jam di dalam pelabuhan. "Operator pelabuhan harus menjelaskan dasar perhitungan *tariff storage* itu dari sejak kapal sandar atau sejak kontainer turun dari kapal," paparnya.

REFORMASI BIROKRASI

Sekretaris Jenderal Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia, Akbar Djohan mengatakan, Direktorat Jenderal Bea Cukai merupakan pihak yang harus bertanggung jawab atas masalah *dwelling time*. Ia kemudian mengusulkan agar Direktorat Jenderal Bea Cukai dipisahkan dari Kementerian Keuangan kemudian dijadikan badan otonom. Selanjutnya, kewenangan pungutan pajak dikembalikan ke Direktorat Jenderal Pajak.

"Bea Cukai cukup fokus memeriksa barang dan memberikan layanan maksimal kepada pemilik barang. Ini menjadi solusi agar pemerintah dapat menurunkan *dwelling time*. Tanpa memisahkan Direktorat Jenderal Bea Cukai dari Kementerian Keuangan mustahil terjadi," katanya. Ia menjelaskan, urusan pergerakan barang kuncinya adalah pada dokumen terbukti sekarang *pre-clearance* masih tinggi. Masalah kian bertambah ketika pihak Direktorat Jenderal Bea Cukai dalam proses *customs clearance* memberlakukan empat jalur yang pada proses jalur kuning sering terjadi pungutan liar.

Berbeda dengan pendapat Djohan, Senior Consultant Transportation & Logistics Indonesia, Frost & Sullivan Samuel Sianturi lebih menyarankan adanya pengawasan yang ketat. Menurutnya, masalah mendasar yang terjadi adalah *traffic*

condition atau kapasitas terlalu kecil sementara volume barang terlalu banyak. Ditambah pemerintah tidak memiliki itikad baik untuk memangkas birokrasi. Sekalipun sudah dipangkas ujungnya lemah dalam pengawasan, sehingga masalah timbul kembali.

"Harus ada pemegang otoritas untuk melakukan pengawasan penuh terhadap *dwelling time* dan teintergrasi antar-tiap instansi. Pemerintah juga bisa menggunakan layanan satu pintu guna mengurangi *traffic load* pelabuhan Tanjung Priok. Layanan satu pintu dapat memangkas birokrasi yang selama ini lamban," jelas Samuel. Ia menambahkan, tidak adanya garis koordinasi yang jelas antara pemerintah dengan operator pelabuhan yang seakan keduanya berjalan sendiri-sendiri. Semestinya mereka duduk bersama membentuk semacam dewan komite atau badan khusus yang berfungsi melakukan pengawasan.

Sementara itu, Ari Henryanto, Direktur Utama PT Pelabuhan Tanjung Priok berpendapat persoalan *dwelling time* tidak selamanya berkaitan dengan pelabuhan atau terminalnya. Tapi lebih menyangkut arus dokumen yang dibutuhkan oleh importir yang melibatkan banyak instansi pemerintahan. Kunci untuk menekan *dwelling time* ialah harus menggunakan *information communication technology*.



"Tidak harus importir datang satu per satu ke instansi pemerintah yang terkait, tetapi cukup secara *online*. Artinya, perlu perubahan budaya yang amat besar di semua instansi pemerintah, kemudian juga perlu kesadaran bagi pemilik barang agar segera mengambil barang miliknya setelah semua proses telah selesai," tutur Ari.

Menurut Ari, jalan keluar mempercepat bongkar hanya dengan mengubah sistem. Tidak bisa koordinasi dilakukan secara manual karena dalam prosesnya melibatkan sekitar 18 instansi saat proses pengeluaran barang. "Bisa dibayangkan kalau dilakukan secara manual dengan cara mendatangi satu per satu instansi tersebut tentu sangat buang-buang waktu. Solusinya gunakan saja sistem *online*," tutupnya.

BEA CUKAI KLAIM DWELLING TIME TURUN

Direktorat Jenderal Bea Cukai (DJBC) menyampaikan siaran pers yang berisikan peran Direktorat Jenderal Bea dan Cukai dalam menurunkan dwelling time di pelabuhan Tanjung Priok. Dalam siaran persnya yang ditandatangani Pelaksana Tugas Direktur Jenderal Ditjen Bea dan Cukai, Suprptoно disebutkan DJBC telah mengupayakan kemauan pemerintah dalam bentuk kebijakan salah satunya, Direktorat Jenderal Bea dan Cukai melakukan upaya yang bersifat operasional. Dalam proses *Pre Customs Clearance*, DJBC mendorong tingkat pemanfaatan fasilitas *pre-notification* untuk jalur prioritas, melakukan koordinasi dengan importir untuk percepatan penyampaian PIB. Dilanjutkan dengan koordinasi berkala dengan penerbit lartas (pembentukan Pusat Penanganan Perizinan Impor Ekspor Terpadu / P3IET) di Pelabuhan Tanjung Priok. Terakhir, melakukan pengusulan penyempurnaan sistem INSW antara lain berupa percepatan jaringan dan penambahan fitur.

Kemudian dalam proses *Customs Clearance*, Direktorat Jenderal Bea dan Cukai melakukan percepatan penyerahan *hardcopy* PIB dan membuat mandatori program penyerahan Dokumen Pelengkap Pabean (Dokap) Online. Melakukan percepatan pelaksanaan pemeriksaan fisik dan mendorong percepatan implementasi zonasi TPS. Melakukan monitoring penarikan kontainer untuk periksa fisik dari terminal bongkar ke tempat pemeriksaan fisik. Ditambah melakukan penertiban petugas lapangan Perusahaan Pengurusan Jasa Kepabeanan (PPJK) dan pengadaan 2 (dua) unit *hi-co scan* baru untuk Terminal JICT dan penambahan 2 (dua) unit *hi-co scan* untuk New Kalibaru Port.

Terakhir dalam proses *Post Customs Clearance*, Direktorat Jenderal Bea dan Cukai mendorong TPS, *shipping line*, *trucking*, dan depo kontainer pemanfaatan pelayanan 24 jam 7 hari dan mendorong implementasi DO Online pada *shipping line*.



AKBAR DJOHAN
Sekjen ALFI



SAMUEL SIANTURI
Frost & Sullivan



ARI HERYANTO
Direktur Utama
PT Pelabuhan Tanjung Priok

CAPAIAN YANG DILAKUKAN DJBC

Direktorat Jenderal Bea dan Cukai baik sebelumnya mengklaim secara mandiri maupun melalui kerja sama dengan entitas lain di pelabuhan telah melakukan berbagai macam upaya untuk mencapai target dwelling time yang ditetapkan sebesar 4,7 hari. Berikut capaian-capaian DJBC dalam perbaikan dwelling time

A. PRE CUSTOMS CLEARANCE

- 1) Dari 103 perusahaan jalur prioritas, saat ini 69 perusahaan telah memanfaatkan fasilitas *pre-notification*. Hal ini sebagai dampak dari pendampingan (asistensi) yang dilakukan oleh KPU BC Tanjung Priok.
- 2) Pendampingan terhadap 67 importir jalur hijau yang *pre-clearance* dan jumlah kontainernya tinggi dengan tujuan mempercepat proses penyerahan PIB.
- 3) KPU BC Tanjung Priok saat ini telah berhasil membuat aplikasi pendukung APA (Analyzing Point Application) pada Unit Analyzing Point untuk melakukan monitoring terhadap jumlah dokumen Analyzing Point yang masuk, direspon dan di-*reject* setiap hari.



Masalah mendasar yang terjadi adalah traffic condition atau kapasitas terlalu kecil sementara volume barang terlalu banyak

B. CUSTOMS CLEARANCE

- 1) Terjadi penurunan waktu penyerahan *hardcopy* dokumen PIB jalur merah dan jalur kuning sebagai dampak dari pendampingan (asistensi) yang dilakukan oleh KPU BC Tanjung Priok (dari 1,72 hari pada Bulan Januari menjadi 1,2 hari pada Bulan Juni);
- 2) Telah ditetapkan 653 perusahaan Jalur MKH (Merah-Kuning-Hijau) yang menggunakan program mandatori Dokumen Pelengkap Pabean Online (Dokap Online) dalam rangka percepatan penyampaian *hardcopy* dokumen PIB dengan ketentuan paling lambat 24 jam setelah mendapatkan nomor pendaftaran PIB;
- 3) Terjadi penurunan waktu pemberitahuan Jalur Merah s/d barang siap periksa fisik, termasuk waktu penarikan kontainer dari terminal bongkar ke tempat pemeriksaan fisik (Januari : 3.96 Hari, Februari : 3.9 Hari, Maret : 3.01 Hari, April : 2.67 Hari, Mei : 3.01 Hari, s.d. 15 juni : 2,71 Hari);
- 4) Sosialisasi kepada petugas lapangan PPJK khusus jalur merah dalam rangka mempercepat penyiapan barang untuk pemeriksaan fisik.

C. POST CUSTOMS CLEARANCE

Berupa koordinasi dengan Aptesindo dan pengusaha TPS dengan tujuan untuk mempercepat pengeluaran barang setelah mendapatkan izin dari Bea dan Cukai.

Perbandingan *Dwelling Time* sebesar 5,5 hari dengan 4,7 hari

Rincian *dwelling time* saat ini sebesar 5,5 hari terdiri dari :

- a. *Pre customs clearance* sebesar 3,6 hari (65%)
- b. *Customs clearance* sebesar 0,6 hari (11%); dan
- c. *Post customs clearance* sebesar 1,3 hari (24%)

Rincian target *dwelling time* yang ditetapkan pemerintah sebesar 4,7 hari terdiri dari :

- a. *Pre customs clearance* sebesar 2,7 hari (57%)
- b. *Customs clearance* sebesar 0,5 hari (11%)
- c. *Post customs clearance* sebesar 1,5 hari (32%).

Sumber: Siaran pers Direktorat Jenderal Bea dan Cukai 23 Juni 2015

Rincinan Besarnya Alokasi Waktu *Dwelling Time* 5,5 hari

a. *Pre customs clearance*

- Waktu untuk pemenuhan perizinan impor (Iartas) dimana saat ini mayoritas komoditi impor (51%) masih diwajibkan memenuhi perizinan impor (Iartas) dari instansi teknis terkait.
- Perilaku pengusaha yang menimbun barang sebelum pengajuan *customs clearance*. Data saat ini menunjukkan bahwa 43% importir baru menyampaikan Pemberitahuan Impor Barang (*customs clearance*) setelah 3 (tiga) hari sejak pembongkaran barang impor, baik yang membutuhkan izin maupun tidak.

b. *Customs clearance*

- 79% dari keseluruhan kontainer (911.892 dari 1.154.293 kontainer) merupakan jalur MITA dan jalur hijau, memerlukan waktu 10 menit.
- 15% dari keseluruhan kontainer (173.144 dari 1.154.293 kontainer) merupakan jalur kuning, memerlukan waktu 2,79 hari.
- 6% dari keseluruhan kontainer (69.257 dari 1.154.293 kontainer) merupakan jalur merah, memerlukan waktu 5,29 hari.
- Alokasi waktu butir b dan c dipengaruhi oleh beberapa faktor :
 - 1) Importir terkait dengan penyerahan dokumen (jalur merah dan jalur kuning) dan penyiapan barang untuk dilakukan pemeriksaan fisik (jalur merah);
 - 2) Operator Pelabuhan terkait dengan pemindahan barang untuk pemeriksaan fisik (jalur merah);
 - 3) Petugas Bea dan Cukai terkait dengan pemeriksaan fisik (jalur merah) dan penelitian dokumen (jalur merah dan jalur kuning).

c. *Post customs clearance*

- Waktu yang diperlukan untuk mengurus dokumen pengangkutan barang (DO) dari agen pelayaran dan ketersediaan *trucking*.
- Perilaku importir yang tidak segera mengeluarkan barang meskipun telah mendapatkan izin dari DJBC (SPPB).

Sumber: Siaran pers Direktorat Jenderal Bea dan Cukai 23 Juni 2015



CIKARANG DRY PORT

PANGKAS *DWELLING TIME* JADI 2,8 HARI

Teks: Abdul Wachid

Foto: Dok. Cikarang Dry Port, Bayu Yoga Dinata



Tingginya biaya logistik nasional diyakini karena pelabuhan-pelabuhan di Indonesia belum terintegrasi dengan kawasan industri sehingga membuat arus barang menjadi lamban. Dibutuhkan jalan keluar guna mengatasinya, salah satunya optimalisasi pelabuhan darat atau *dry port*. Pemanfaat *dry port* oleh pelaku logistik diyakini dapat menjadi andalan sistem distribusi logistik nasional dan mendorong laju perekonomian Indonesia. Terlebih jika lokasi *dry port* sangat dekat dengan kawasan industri.

Zaldy Masita, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia mengatakan, pemerintah harus lebih mengoptimalkan *dry port* untuk mengatasi kelambanan *dwelling time* di Pelabuhan Tanjung Priok. "Jika perlu pemerintah mewajibkan pemakai jasa pelabuhan yang lokasi industrinya berdekatan dengan *dry port* untuk melakukan ekspor dan impor melalui *dry port*," katanya.

Saat ini di Indonesia baru terdapat satu lokasi pelabuhan darat, yakni Cikarang Dry Port (CDP). CDP merupakan pelabuhan darat pertama di Indonesia yang memiliki kode pelabuhan internasional dan dipercaya sebagai Kawasan Pelayanan Pabean Terpadu (KPPT) pertama. Layanan Kepelabuhanan, Kepabeanan, Karantina, BPOM sudah disediakan oleh pemerintah dan *online* melalui *Indonesia National Single Window* (INSW).

Cikarang Dry Port dikelilingi 10 kawasan industri besar di Jawa Barat dengan lebih dari 3.000 perusahaan industri beroperasi di wilayah tersebut. Cikarang Dry Port memiliki lahan 200 hektare yang mudah diakses baik dengan jalan raya

maupun jalur kereta api, 70 hektare dialokasikan untuk pelabuhan (*port & terminal*) dan sisanya untuk *logistics park* (kawasan pergudangan modern).

Sampai saat ini Cikarang Dry Port telah membangun dan mengoperasikan fasilitas dengan kapasitas terpasang sekitar 600 ribu TEUs/tahun dan proses pengembangan terus berjalan seiring dengan pertambahan kebutuhan dari pengguna jasa. Selain untuk ekspor-impor, Cikarang Dry Port juga berfungsi sebagai terminal atau stasiun untuk jalur kereta barang domestik lintas Jawa yang menghubungkan Jabodetabek dengan Surabaya.

"Sejak mulai beroperasi Agustus 2010 volume kegiatan ekspor-impor di Cikarang Dry Port selalu bertumbuh tiap tahunnya. Dibandingkan tahun pertama volume di tahun 2014 meningkat hingga 10 kali lipat," jelas Benny Woenardi, *Managing Director* PT Cikarang Inland Port. *Masterplan* Cikarang Dry Port dirancang agar dapat menampung peti kemas hingga kapasitas 2,2 juta TEUs per tahun dengan utilisasi saat ini 40 persen dari kapasitas terpasang.

Ia menjelaskan, *captive market* Cikarang Dry Port adalah perusahaan ekspor-impor yang berlokasi di koridor timur Jakarta, membentang dari Bekasi hingga Cikampek. Di lokasi tersebut terdapat ribuan perusahaan yang merupakan zona industri terbesar di Indonesia bahkan Asia Tenggara. Cikarang Dry Port muncul sebagai alternatif karena faktor kedekatan lokasi, kepastian dari segi biaya dan waktu, kemudahan pelayanan. Pemanfaatan dan optimalisasi fasilitas Cikarang Dry Port dapat memperpendek masa inap



Zaldy Masita

Ketua

Asosiasi Logistik Indonesia

kontainer di terminal atau *dwelling time* menjadi 2,8 hari ketimbang Pelabuhan Tanjung Priok yang rata-rata masih 5-7 hari.

Pencapaian *dwelling time* hanya 2,8 hari bisa didapat karena Cikarang Dry Port menerapkan layanan secara terpadu selama 24 jam sehingga dapat meningkatkan efisiensi dari segi biaya dan waktu untuk pengurusan formalitas ekspor-impor. Dengan lokasi yang lebih dekat pada industri pengguna jasa, utilisasi *trucking* dan gudang dapat ditingkatkan secara lebih baik. Ditambah dengan konektivitas multimodal dan biaya penyimpanan yang terjangkau, dengan sendirinya menurunkan total *logistics cost* dari pengguna jasa.

"Cikarang Dry Port telah menjalin kerja sama dengan 22 perusahaan pelayaran internasional, lebih dari 40 *third party logistics provider* lokal dan internasional, serta lebih dari 300 importir dan eksportir telah memanfaatkan Cikarang Dry Port," tambah Benny.



Benny Woenardi
Managing Director
PT. Cikarang Inland Port

Terkendala Regulasi

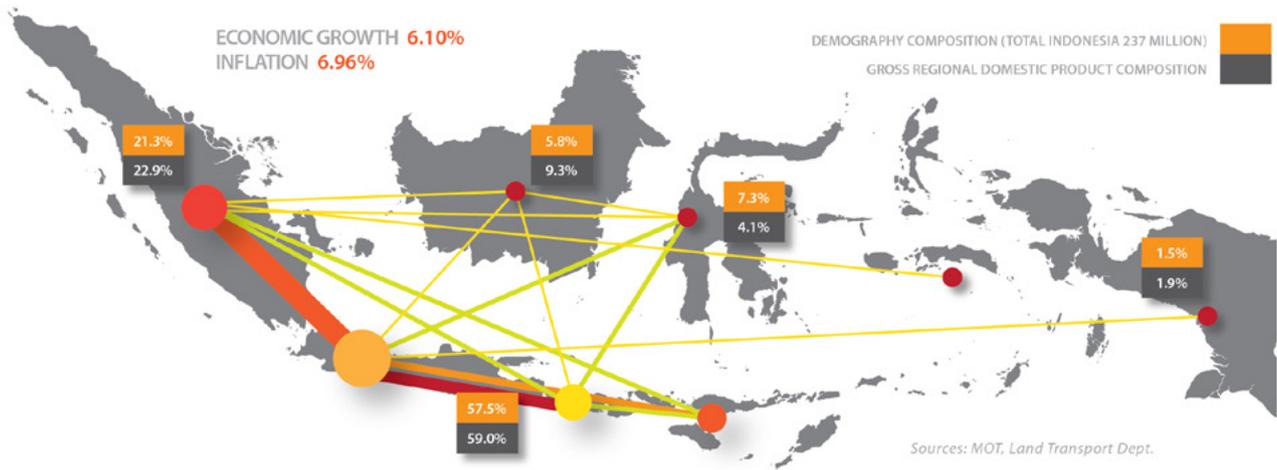
Cikarang Dry Port terus memperkenalkan diri pada perusahaan dan industri pengguna jasanya. Proses ini dilakukan secara B2B (*business to business*) dengan usaha promosi dan *direct selling* kepada calon pengguna potensial. Proses ini membutuhkan usaha dan waktu. Tak jarang proses ini perlu turut melibatkan pengambilan keputusan dari perusahaan multinasional yang masih harus dilakukan di luar negeri walau sudah beroperasi di Indonesia.

Di samping itu, masih terbatasnya jangkauan bisnis karena hanya pada B2B membuat kegiatan bongkar muat belum dapat dijalankan secara otomatis. Hal ini karena belum ada payung hukum bahwa Cikarang Dry Port menjadi penopang Pelabuhan Tanjung Priok. Aturan pemindahan dari Priok ke Dry Port baru ada satu, yaitu UU No. 17/2008 yang dikeluarkan pemerintah hanya sebatas untuk *business to business*.

Hal serupa pun dikatakan Ari Henryanto, Direktur Utama PT Pelabuhan Tanjung Priok, seharusnya Cikarang Dry Port semestinya bisa menjadi penopang pelabuhan saat Tanjung Priok mengalami *overload*. "Sangat ideal jika Dry Port Cikarang bisa menempatkan diri sebagai penopang, dengan demikian Tanjung Priok tidak perlu menambah kapasitas dermaga cukup barang dialihkan ke sana. Tidak optimalnya Cikarang Dry Port diakibatkan banyak faktor, mulai masalah bea cukai hingga proses pengamanan barang saat pengangkutan," jelasnya.

Meski begitu, Cikarang Dry Port tetap optimis dengan perkembangan *dry port* di dalam negeri. Menurut Benny, perkembangan CDP seperti sekarang juga tak lepas atas dukungan penuh pemerintah. "Sejak dari perencanaan sampai dengan sekarang pemerintah selalu mendukung Cikarang Dry Port dengan

WHY INDONESIA NEED DRY PORT?



- High density population in Java Island (57.5% equivalent with 136.2 Million)
- Highest goods population and traffic of goods in Java Island

Sumber: Cikarang Dry Port

DWELLING TIME COMPARISON



Sumber: Cikarang Dry Port



Captive market Cikarang Dry Port adalah perusahaan ekspor impor yang berlokasi di koridor timur Jakarta, membentang dari Bekasi hingga Cikampek

infrastruktur pendukung seperti jalan, akses tol, dan rel kereta api. Walaupun Cikarang Dry Port dimiliki dan dikelola oleh swasta, pemerintah melihat bahwa keberadaan Cikarang Dry Port dapat mendukung Pelabuhan Tanjung Priok dalam memperlancar logistik nasional dan Jabodetabek pada khususnya. Bahkan Cikarang Dry Port diikutsertakan dalam cetak biru Sistem Logistik Nasional, tambahannya.

Mulai 1 Juli 2015, KPP Bea Cukai Cikarang resmi beroperasi. Dengan hadirnya kantor Bea Cukai secara penuh, Cikarang Dry Port

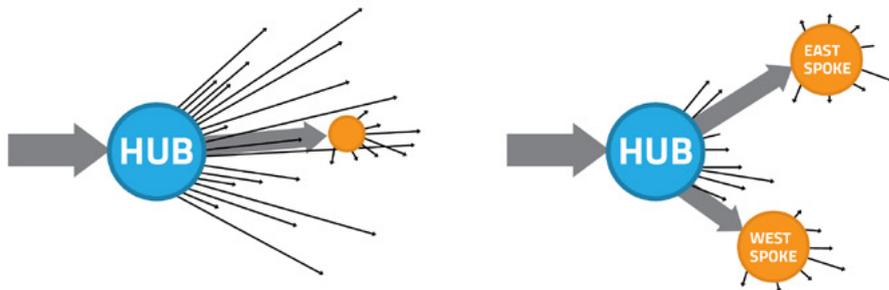
semakin dekat dengan visinya menjadi fasilitas terintegrasi tempat berkumpulnya para pelaku logistik untuk produktivitas dan koordinasi yang lebih baik. Agar keberadaan Cikarang Dry Port optimal, Benny menambahkan, optimalisasi terjadi bila ada sinergi yang baik antara *dry port* atau pelabuhan darat dengan pelabuhan laut sebagai *spoke and hub* sehingga jangkauan pelabuhan laut dapat diperluas hingga ke daerah daratan (*hinterland*).

Contohnya antara Cikarang Dry Port dengan Tanjung Priok, kawasan

industri dapat memanfaatkan Cikarang Dry Port untuk konektivitas dengan Tanjung Priok dan jalur perdagangan internasional. Dengan menggabungkan kapasitas total volume yang dapat dilayani Tanjung Priok akan meningkat tanpa perlu melakukan investasi perluasan atau pengembangan apa pun. Selain itu juga, mengurangi masalah di pelabuhan seperti kemacetan dan *dwelling time*, beban jalan, dan penggunaan bahan bakar pun dapat berkurang.



Fungsi pelabuhan sebagai tempat kegiatan bongkar muat dan tempat penimbunan sementara, bukan sebagai tempat penimbunan umum (warehousing)



Picture Source (Left):
Notteboom, Theo. (2009).
The role of dry ports in logistics:
towards a terminalization of
supply chains. Brugge: ITMMA -
University of Antwerp



TOL LAUT BARU SEBATAS KAPAL RORO

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Pemerintah melalui Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional (PPN)/Bappenas merinci secara detail pembangunan tol laut selama lima tahun ke depan dalam mendukung poros maritim dunia. Mengacu Pengembangan Tol Laut Rencana Jangka Panjang Menengah Nasional (RPJMN) tahun 2015-2019 dan Implementasi 2015 menyebutkan pemerintah sedang menyiapkan sejumlah proyek yang akan mewujudkan Indonesia sebagai poros maritim dunia.

Proyek-proyek tersebut, antara lain, *pertama*,

pembangunan dan pengembangan 24 pelabuhan strategis termasuk pengerukan, pengembangan terminal kontainer serta lahannya. *Proyek kedua*, *short sea shipping* seperti pengadaan kapal dan pelabuhan pendukung. *Ketiga*, proyek fasilitas kargo umum dan *bulk* sebagai rencana induk pelabuhan nasional. *Keempat*, proyek pengembangan pelabuhan non-komersial sebanyak 1.481 pelabuhan. *Kelima*, proyek pengembangan pelabuhan komersial lainnya sebanyak 83 pelabuhan. *Keenam*, proyek transportasi multimoda untuk mencapai pelabuhan

dengan membangun akses jalan, kereta pelabuhan. *Ketujuh*, proyek revitalisasi industri galangan kapal.

Sekitar sembilan bulan pemerintahan baru berjalan beberapa pihak menyatakan konsep tol laut sudah berjalan. Hal ini mungkin dilihat berdasarkan peningkatan pengiriman barang dengan menggunakan transportasi laut, termasuk melalui penerapan *short-sea-shipping* (SSS). Namun, Saut Gurning, Pakar Kemaritiman ITS Surabaya tidak sepakat hal itu, menurutnya soal tol laut pemerintah masih dalam tataran konsep. Ia menilai dari internal pemerintah sendiri khususnya kementerian terkait masih belum punya kesamaan visi tentang tol laut.

"Versi Kementerian Perhubungan dalam merealisasikan tol laut dimulai dari kapal perintis, sementara Kementerian Maritim menghendaki memprioritaskan pelabuhan. Sejauh ini masih banyak tarik-menarik kepentingan sehingga belum ditemukan konsep pasti tentang tol laut. Pemerintah sendiri tidak tegas dengan wacana yang sudah digemborkan hanya bicara sebatas konsep," jelasnya. Menurut Gurning, tol laut lebih erat kaitannya dengan *shipping* bukan pelabuhan. Probleminya terletak pada *shipping* atau pebisnis pelayaran yang belum bergerak sebab pemerintah belum memberi simulasi nyata tentang konsep tol laut yang ditawarkan.

Selain itu, hal mendasar yang harus dibenahi ialah kejelasan tentang jaringan pelayaran yang membentuk tol laut semestinya bersifat *hub & spoke*, setelah itu baru diatur pelabuhannya. Bukan hanya

membangun banyak pelabuhan ketika *traffic* pelayaran masih rendah. Pembangunan pelabuhan harus dibuat hierarki, sebab tidak semua tempat harus dibangun pelabuhan. Pemerintah harus memiliki skala prioritas daerah yang memang pelabuhannya perlu dikembangkan melihat potensi ekonomi di daerah tersebut. Contohnya, di Jawa Timur seperti di Banyuwangi atau yang selama ini terbatas infrastruktur seperti Kupang.

Dari pihak pemilik kapal melalui *Indonesian National Shipowners' Association* (INSA) mengaku telah berulang kali bertemu dengan Kementerian Perhubungan dan operator pelayaran guna membahas wacana tol laut. Hasil pertemuan tersebut menghasilkan beberapa kesepakatan, *pertama*, soal kapal disepakati akan memaksimalkan kapal yang tersedia saat ini seperti kapal-kapal kontainer dengan kapasitas 1.000-1.500 TEUs. "Untuk sementara keperluan domestik belum membutuhkan kapal kontainer berkapasitas 3.000 TEUs karena muatan masih minim. Dengan kapal yang tersedia saja, kapasitas tidak terisi penuh terutama dari pelabuhan timur Indonesia," kata Carmelita Hartoto, Ketua INSA.

Kedua, dilakukan *joint slot* antar-pemilik kapal guna memaksimalkan ruang muat kapal mengingat tingkat isian kapal masih minim. Terkait ketersediaan kapal, kata Carmelita, tidak ada masalah, apalagi sekarang 30 persen kapal nasional tidak bekerja karena tidak ada muatan. Dengan kapal lebih dari 14.000 unit untuk trayek komersial sudah mencukupi.



Carmelita Hartoto
Ketua INSA



Saut Gurning
Pakar Kemaritiman ITS
Surabaya



Sumber: Bappenas

SHORT SEA SHIPPING MENJADI AWAL TOL LAUT

Sejauh ini untuk *short sea shipping* pemerintah telah membuka rute Lampung -Surabaya yang diharapkan dapat mengurangi beban jalur pantura. Dalam seminggu terdapat tiga kali keberangkatan, dua keberangkatan dengan rute Pelabuhan Panjang-Tanjung Perak, dan satu keberangkatan rute Tanjung Perak-Pelabuhan Panjang. Sementara untuk rute lainnya seperti Jakarta-Surabaya diperkirakan menyusul berikutnya.

Sugi Purnoto, Wakil Ketua II Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia menjelaskan, pada dasarnya pengusaha *trucking* mendukung program tol laut dan siap memanfaatkan *short sea shipping* atau kapal ro-ro (*roll on-roll off*). Bagi pemilik truk apabila tarif dari kapal ro-ro lebih murah atau minimal sama maka pengusaha *trucking* akan beralih. Sebab dari sisi keamanan, kapal ro-ro lebih baik dan biaya operasional suku

cadang lebih efisien. Sementara dari sisi efisien waktu, kapal ro-ro lebih efisien sepanjang kecepatan kapal 11-12 knot dengan waktu tempuh 20 jam dari Surabaya ke Jakarta. Artinya penggunaan kapal ro-ro lebih baik ketimbang menggunakan jalur darat.

Aprindo sendiri berkeinginan bertemu dengan INSA guna membahas mengenai integrasi moda dari *trucking* dengan kapal ro-ro. Fokus utama yang dibahas mengenai tarif kapal yang harus seimbang dengan biaya operasional *trucking* jalur darat. Sebagai contoh, apabila jalur darat dengan trayek Surabaya-Jakarta membutuhkan biaya operasional Rp 2,4 juta maka untuk kapal ro-ro harus sama atau maksimal Rp 2,5 juta.

Menanggapi hal itu, Carmelita mengatakan, mengenai rute tersebut, INSA sudah lama membahasnya. Kalau bicara tarif, *door to door*, mungkin melalui kapal ro-ro bisa lebih mahal. Penyebab mahalnya bukan



Sugi Purnoto
Wakil Ketua II Asosiasi
Pengusaha Truk Indonesia



Sumber: Bappenas

di kapal ro-ro, tapi pada sisi daratnya, misalnya biaya dari lokasi muat ke pelabuhan. "Kami dukung Aprindo yang mendorong anggotanya menggunakan kapal ro-ro dalam layanan Jakarta-Surabaya atau sebaliknya. Kami siap duduk bersama," kata Carmerlita.

Efektivitas kapal ro-ro, kata Sugi, harus harus ditopang dengan regulasi pembatasan muatan truk misalnya dengan JBI (Jumlah Berat yang Diizinkan) di atas 10

ton diwajibkan menggunakan kapal ro-ro. Pemerintah juga harus bisa menjamin jadwal keberangkatan dan ketersediaan kapal. Selain itu, jadwal keberangkatan minimal sehari delapan kali. Kapal yang diangkut juga harus berkapasitas besar dengan memuat sampai 300 truk. Dengan kapasitas angkut tersebut maka dalam sehari kapal ro-ro bisa mengakomodir 2.400 truk. Hal itu mampu mengurangi beban jalur pantura sebesar 40 persen.

SHORT SEA SHIPPING

Tujuan & Dasar Hukum | Rencana Pengembangan Short Sea Shipping

Dasar Hukum Pelaksanaan *Short Sea Shipping*

Dasar Hukum Pelaksanaan Coastal Shipping / Short Sea Shipping adalah Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 26 Tahun 2012 Tentang Cetak Biru Pengembangan Sistem Logistik Nasional.

Dalam Bab V Peta Panduan (Road Map) dan Rencana Aksi dalam tabel 5.3 Rencana Aksi Infrastruktur Transportasi:

| Pada No. | Rencana Aksi | Indikator | Target Waktu | Penanggung jawab dan instansi terkait |
|----------|--|--|--------------|--|
| 3 | Membangun konektivitas lokal, antar pulau dan nasional secara terintegrasi | Terwujudnya jalur dan operasi pelayaran short sea shipping secara terjadwal | 2014-2015 | Kemenhub, Kemen BUMN, Bappenas, Kemendag, Kemenperin, Kemen PU |
| | | Diberikannya insentif kepada pelaku dan penyedia jasa logistik yang bergerak dalam jalur Short Sea Shipping | 2012-2015 | Kemenhub, Kemen BUMN, Bappenas, Kemendag, Kemenperin, Kemen PU |
| 6 | Meningkatkan aksesibilitas angkutan barang di daerah tertinggal dan/atau wilayah terpececil dan daerah padat/macet | Terselenggaranya kapal Ro-ro (SSS) di sepanjang pantai utara jawa dan jalur lintas timur. Sumatera sebagai alternatif utama angkutan barang untuk mengurangi beban jalan | 2012-2015 | Kemenhub, Kemen BUMN, Bappenas, Kemendag, Kemenperin, Kemen PU |

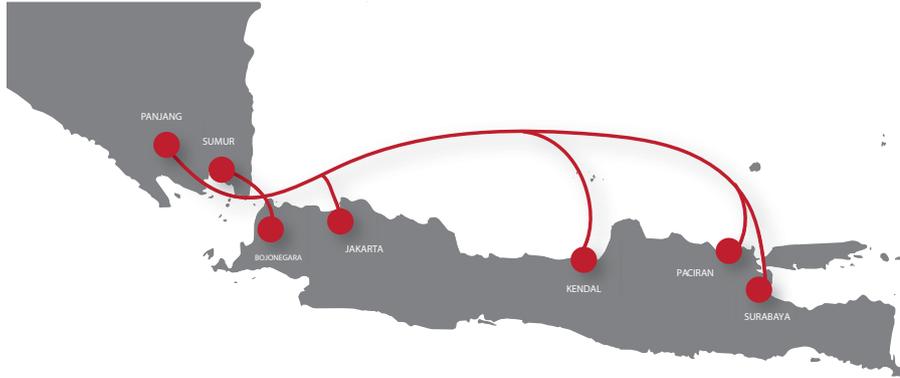
Tujuan *Short Sea Shipping*, antara lain:

| | | | | |
|--------------------------------|----------------------------------|---|-------------------------------|----------------------------|
| Alternatif distribusi logistik | Mengurangi kelebihan beban jalan | Menghemat biaya (pemeliharaan jalan, BBM) | Memperkecil jumlah kecelakaan | Mengurangi emisi gas buang |
|--------------------------------|----------------------------------|---|-------------------------------|----------------------------|

Sumber: Bappenas

SHORT SEA SHIPPING DI LUAR PULAU JAWA

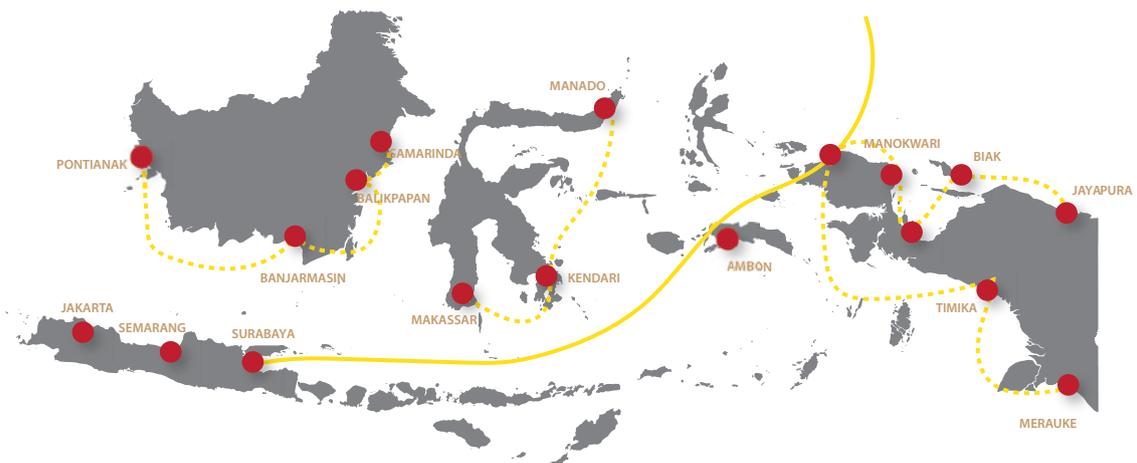
Sumber: Bappenas



- **TAHAP I** : Jakarta - Kendal / Semarang
- **TAHAP II** : Jakarta - Kendal / Semarang - Surabaya
- **TAHAP III** : Panjang/Sumur - Jakarta - Kendal / Semarang - Surabaya/Paciran

SHORT SEA SHIPPING JAWA-SUMATERA

Sumber: Bappenas



Coastal Shipping di Papua, Sulawesi, dan Kalimantan yang terintegrasi sebagai *Feeder Tol Laut*



Kapal Laut: Antara Diminati dan tak Diminati

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovani Versandi

Salah satu program dari pemerintah dalam mengurangi kemacetan adalah tol laut yang dimulai dengan pengadaan kapal ro-ro dari Surabaya-Lampung pergi-pulang. Program ini dipegang oleh PT Atosim Lampung Pelayaran. Kapal ini memuat penumpang, sepeda motor, mobil pribadi dan truk. "Harapan kami adalah kapal ini bisa mengurangi kepadatan arus darat di Jawa," kata Dhany Rahmat, Kahumas Pelindo III Tanjung Perak.

Kapal Mutiara Persada III merupakan kapal rekondisi dari Jepang tahun 2002. Kapal dengan berat 15.000 gross ton, panjang 151 meter. Kapal ini mampu menampung 600 penumpang, 150 truk dan 50 kendaraan pribadi. Dari perhitungan program ini bisa mengurangi kepadatan hingga 30%. Komoditas yang paling banyak dibawa dari Lampung ke Surabaya adalah hasil bumi seperti kopi, kelapa, dan rempah-rempah. Jika dibandingkan lama perjalanan, jalur darat perlu waktu lebih kurang 90 jam, sedangkan lewat laut maksimal 40 jam.

Selain itu, PT Pelabuhan Indonesia (Pelindo) III bekerja sama dengan Pelindo II dan PT Salam Pacific Indonesia Lines (SPIL) meluncurkan paket *short sea shipping* Surabaya-Jakarta p.p. Paket promo ini hanya Rp 2 juta per kontainer untuk ukuran 20 feet. Hanya sebatas *port to port*, tidak termasuk *door to door*. Pemilik barang harus mengambil sendiri di lokasi bongkar muat. Sementara ini masih satu perusahaan pelayaran yang bekerja sama, yaitu PT SPIL telah melayani pelayaran rute. Peluncuran *short sea shipping* ini, diharapkan mendorong program tol laut Jokowi pada rute-rute lain yang belum rutin. Menurut Dhany,

perkiraan total biaya *door to door* Rp 4,7 juta. "Jelas ini akan memangkas biaya logistik yang tinggi bagi pemilik barang. Program ini untuk menyubsidi pemilik barang. Trayek lama kapal yang ikut dalam program ini adalah kapal tujuan Jakarta-Balikpapan. Dengan adanya program ini, Surabaya dimasukkan dalam trayek tersebut. Penambahan transit ini tidak menjadi masalah karena secara khusus tidak ada trayek langsung Jakarta-Surabaya p.p.," kata Dhany.

Sementara itu, salah satu perusahaan yang sudah menggunakan kapal Mutiara Persada III adalah PT Pura Trans, perusahaan transportasi berkantor pusat di Surabaya. Yoke, PR Officer PT PURA Trans mengatakan, Pura Trans sudah memanfaatkan *trip* kapal Mutiara Persada III jurusan Surabaya-Lampung. "Kami membawa unit trailer dengan muatan tiang listrik beton. Lama perjalanan dua hari satu malam. Tarif untuk trailer adalah Rp 15 Juta. Saat itu dalam kapal, kebetulan kami berangkat dengan truk lain yang membawa muatan barang jadi seperti furniture," kata Yoke.

Jika membandingkan ongkos antara kapal laut dan jalur darat, menurut Yoke lebih mahal naik kapal. "Dengan kapal, uang jalan sampai Rp 28 juta. Kalau lewat darat paling mahal Rp 23 juta. Berangkat naik kapal pulang, lewat darat. Uang jalan tadi total biaya berangkat dari Surabaya sampai Lampung lalu pulang lagi dari Lampung berhenti di Jakarta untuk membawa muatan ke Surabaya," tuturnya.

Menurut Yoke, sebenarnya tujuan utama mereka ke Jambi. "Kami hanya turun di Lampung, lalu melanjutkan perjalanan lewat darat ke Jambi. Kami ada kontrak 40 *trip* muatan ke Lampung dan baru berjalan empat *trip* dan akan dilanjutkan setelah lebaran. Untuk *trip* lain kami sebenarnya ingin menggunakan kapal laut tetapi tidak ada kapal yang turun Bangka, Belitung. Kalau sampai tidak ada, kami akan memilih salah satu dari tiga rencana jalur yang sudah dibuat. *Pertama*, kami angkut hingga pelabuhan Tanjung Perak dengan unit truk. *Kedua*, muatan berangkat dari Tanjung Perak tanpa unit, truk berangkat kosong ke Bangka atau kami sewa unit di sana. *Ketiga*, kami bawa lewat darat hingga Tanjung Priok, lalu naik kapal dari sana ke Bangka. Alternatif terakhir hitungannya juga masih mahal sebenarnya," ujar Yoke.



Kapal lebih Aman

Iwan Setiawan, Kepala PT Atosim Lampung Pelayaran Cabang Surabaya mengatakan, perusahaannya memiliki fasilitas tiga dek. "Kami masih fokus pada trayek Surabaya-Lampung p.p. untuk mendukung program pemerintah tol laut," kata Iwan.

Jika diminta membandingkan harga pengiriman melalui darat dan laut, Iwan mengatakan, kalau berdasar ongkosan dari sudut pandang sopir, mereka lebih suka jalur darat. Kalau laut, mereka tinggal tidur saja sudah sampai Lampung, itu termasuk makan. "Saya ambil contoh truk engkel dengan tarif Rp 4,6 juta termasuk muatan, gratis satu sopir dan kernet. Tetapi bagi perusahaan yang memilih jalur darat, apakah mereka tidak memperhitungkan biaya penyusutan unit truk seperti keausan pada mesin, faktor keamanan muatan yang bisa dirampok atau rusak, risiko pungli di jalan? Memang dengan hitungan kasar saja, lewat darat, cukup Rp 3 juta sampai Lampung. Tetapi jika dibandingkan dengan selisih Rp 1,6 juta rasanya tidak mungkin bisa mengganti kerugian seperti pecah ban, mesin mogok, macet, barang terlambat, dan risiko dirampok," katanya. Pembagian dek dalam kapal, dek C untuk truk sedang dan kendaraan pribadi, dek D khusus untuk truk tronton dan truk dengan tonase 30 ton, dek E untuk truk engkel dengan tonase di bawah 25 ton.

Sampai saat ini, muatan yang umum dibawa dari Surabaya adalah pupuk dolomit, pakan ternak, kertas rol, buku, barang pecah-belah produk Maspion, makanan ringan, kemasan kopi bubuk, dan kerupuk ikan mentah. Sedangkan muatan yang biasanya dibawa dari Lampung adalah sagu, gula pasir, biji cokelat, biji dan kopi.

Menurut Iwan, sebenarnya dari sisi bisnis, profit trayek ini tidak menggiurkan jika dibanding trayek lainnya. "Kami

malah minus. Saya bandingkan dengan kapal Surabaya-Balikpapan yang sama-sama berangkat dari Surabaya. Jika dihitung secara mil laut, jaraknya lebih panjang ke Lampung 10 mil laut. Cuma kalau Surabaya-Balikpapan tarif truk engkel saja sampai Rp 17 juta, kami kan hanya Rp 4,6 juta. Kendala kami karena ada jalur darat yang bisa ditempuh jika tidak naik kapal. Kami juga tidak bisa menaikkan tarif, itu berat sekali. Apalagi proyek tol pemerintah di Pantura sudah mulai berjalan. Kami sebenarnya ikut membantu pemerintah dalam hal pengurangan biaya perawatan jalan, kepadatan bisa dikurangi sampai 30 persen," tutur Iwan. Perhitungan mereka, dalam empat hari Surabaya-Lampung p.p. kapal membawa 150 truk kan sudah lumayan mengurangi kepadatan lalu lintas. "Bayangkan, kami sudah mengurangi beban jalur darat 150 truk dalam empat hari itu. Kami sifatnya ikut program ini, ya bantu pemerintah, dihitung plus-minus kami lupakan itu. Kami berharap pemerintah mau mengembangkan ini. Pesan kami untuk Pelindo II, kami menginginkan dispensasi tarif pelayanan kendaraan. Kami keberatan tentang retribusi itu, kami dibilang cari untung juga susah. Bandingkan dengan truk engkel saja antara Rp 4,6 juta dan Rp 17 juta, tiga kali lipat biayanya. Belum lagi BBM kapal," kata Iwan.

Rencana ke depan PT Atosim Lampung Pelayaran akan mencoba trayek Surabaya-Lampung-Medan, dengan seperti itu program tol laut dapat berkembang. Tujuan awal mereka adalah mengubah pandangan pengusaha truk bahwa lebih aman dan nyaman naik kapal. Fasilitas di atas kapal juga banyak, ada *live show* di panggung, ruang *mini theater*. Penumpang dapat makan tiga kali, musala, sopir yang naik kapal juga bisa tidur di ruangan ber-AC. Pada sopir, awak kapal selalu memberikan

pengumuman jam makan. Mereka bisa antri di restoran.

Menurut Iwan, saat ini mereka masih kesulitan mengubah pandangan pengusaha mengenai tol laut. Sopir banyak yang tidak mau karena kalau lewat darat mereka bisa berhenti di warung-warung. Berbeda dengan pengusaha yang berpikir manajemen perusahaan, ada biaya penyusutan dan manajemen risiko. "Kami sangat sulit mengubah pandangan dari pengusaha yang memiliki perusahaan perseorangan," katanya.

Pengalaman Iwan, puncak arus dari Surabaya-Lampung p.p. dirasakannya Juni lalu. "Kami bisa membawa 98 unit truk. Itu merupakan *peak season*. Sebelum masuk lebaran pengusaha sudah melakukan pengiriman besar-besaran agar saat bulan puasa seminimal mungkin truk yang berada di luar pulau sudah balik pulang. Baru beberapa hari ini arus mulai turun," katanya.



DHANY RAHMAD AGUSTIAN

Kepala Humas Pelindo III Cabang Tanjung Perak
PT Pelabuhan Indonesia III (Persero)
Cabang Tanjung Perak

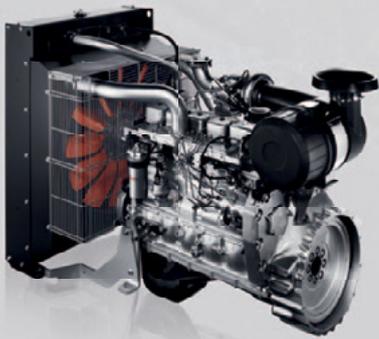


IWAN SETIAWAN

Kepala Cabang
PT Atosim Lampung Pelayaran

www.fptindustrial.com

NO GOAL IS IMPOSSIBLE FOR FPT POWER GENERATORS.



FPT INDUSTRIAL
POWER GENERATORS.
DESIGNED TO GO BEYOND.

FPT Industrial takes every project as a challenge. This is why we put our passion and experience in developing engines that set the standard of excellence. Just like the range for power generation applications: efficient, customizable and easy to maintain.

MARINE

ON ROAD

OFF ROAD

POWER GENERATION



POWERTRAIN TECHNOLOGIES

POWERING THE FUTURE.

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head



Tipper



Mixer



CURSORS 9



DESIGN



CHASSIS



682

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

3E

Energy

Efficiency

Ecology



DESIGN



CUSTOMIZATION



COMFORT & ERGONOMICS



PERFORMANCE



SAFETY



VERSATILITY



RELIABILITY



SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor

Head Office :
Gedung TMT 1, Lantai 3 Suite 301 - Jl KKO Raya No.1
Cilandak Jakarta Selatan 12560 INDONESIA
Tel : +62 21 29976849 Fax : +62 21 29976840 - 41

HI-RELIABILITY IS POSSIBLE



STRATEGI TRANSPORTASI MENGHADAPI KETIDAKPASTIAN RANTAI PASOK

OLEH: SETIJADI
CHAIRMAN SUPPLY CHAIN INDONESIA (SCI)

Ketidakpastian dalam rantai pasok harus dihadapi dan dikelola oleh semua pelaku dalam rantai pasok itu, baik sebagai pemasok, manufaktur, distributor, pengecer, maupun transporter.

Ketidakpastian itu disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari aspek permintaan (*demand*) maupun aspek pasokan (*supply*). Rantai pasok dapat dibedakan atas rantai pasok efisien dan rantai pasok yang responsif.

Rantai pasok efisien terutama digunakan untuk produk atau komoditas dengan permintaan yang pasti, misalnya bahan-bahan kebutuhan pokok, seperti beras, tepung terigu, air mineral, dan sebagainya. Permintaan produk atau

komoditas ini relatif pasti atau stabil karena jumlah pelanggan dan volume permintaannya relatif tetap.

Selain itu, pada kelompok produk atau komoditas ini, tingkat perubahan atau inovasinya relatif rendah. Harga kelompok produk atau komoditas ini relatif murah dan memberikan margin yang relatif kecil.

Rantai pasok responsif mengutamakan kecepatan dalam menanggapi permintaan maupun perubahannya. Rantai pasok jenis ini terutama digunakan untuk produk atau komoditas dengan permintaan dengan ketidakpastian yang relatif tinggi. Rantai pasok jenis ini terutama menangani produk-produk inovatif, seperti telepon seluler (*handphone*),

fashion, otomotif, dan sebagainya.

Selain karena perubahan produk yang cepat, kecepatan rantai pasok diperlukan juga diperlukan karena tingkat persaingan produk yang tinggi. Permintaan produk ini relatif berubah-ubah, baik jumlah pelanggan maupun volume permintaannya. Harga kelompok produk ini relatif mahal dan memberikan margin yang relatif besar, sehingga memungkinkan rantai pasok untuk memberikan responsivitas yang dibutuhkan.

Karakteristik masing-masing jenis rantai pasok tersebut akan memengaruhi strategi yang harus dikembangkan, termasuk dalam aspek transportasi.

RANTAI PASOK EFISIEN

Strategi transportasi dalam menghadapi ketidakpastian rantai pasok efisien dilakukan sebagai berikut.

■ TUJUAN UTAMA

Sesuai dengan karakteristik produk atau komoditas yang ditanganinya, tujuan utama rantai pasok efisien adalah memasok permintaan dengan biaya terendah. Harga produk dan komoditas yang murah dan margin yang relatif kecil mengharuskan rantai pasok untuk menggunakan moda transportasi yang efisien.

Secara umum, pemilihan moda transportasi yang efisien dapat dilakukan dengan mempertimbangkan

tingkat efisiensi moda transportasi dari yang tertinggi ke terendah, yaitu moda transportasi air, moda transportasi rel, moda transportasi jalan, dan moda transportasi udara.

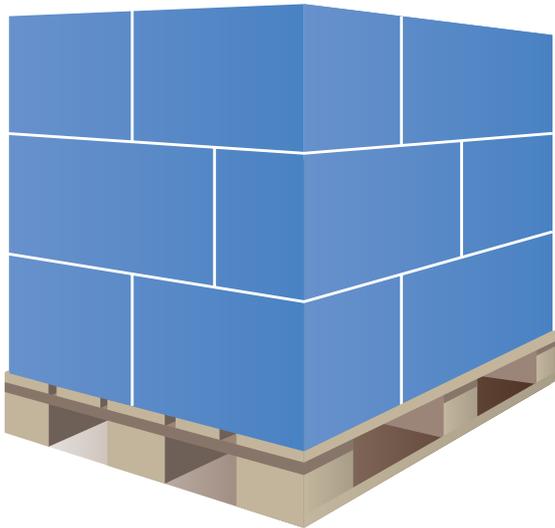
■ STRATEGI PERANCANGAN PRODUK

Efisiensi biaya transportasi bisa dilakukan dari aspek perancangan produk, yaitu dengan mengupayakan produk atau kemasan menjadi bentuk tertentu sehingga padat ketika ditumpuk dalam pengangkutan. Sebagai contoh sederhana, pengangkutan produk berbentuk kotak akan lebih efisien daripada produk berbentuk bulat.

Selain karena perbedaan bentuk produk, efisiensi juga dipengaruhi oleh dimensi kemasan luar (karton). Beberapa

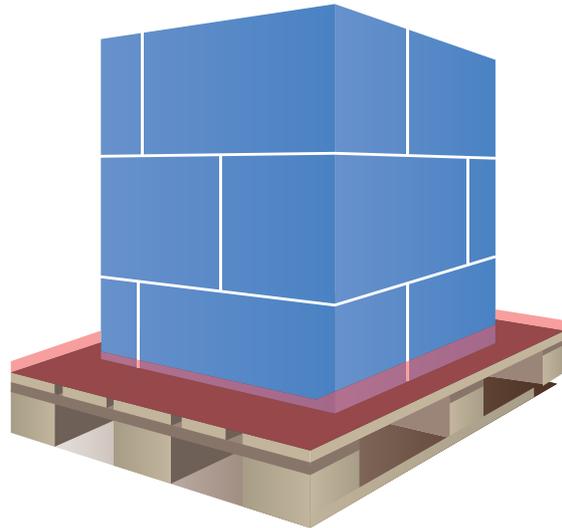
kemasan produk mempunyai dimensi tertentu sehingga ketika ditumpuk di atas pallet bisa padat/penuh, baik terhadap pallet maupun antar-karton.

Namun, dimensi beberapa kemasan produk lainnya berdimensi tidak memungkinkan untuk ditumpuk secara padat/penuh. Akibatnya, terdapat ruang kosong, baik terhadap pallet, maupun antar-karton.



EFISIEN

Tidak menyisakan ruang kosong



KURANG EFISIEN

Menyisakan banyak ruang kosong

■ STRATEGI PERSEDIAAN

Pada rantai pasok jenis ini, efisiensi persediaan dilakukan dengan meminimalkan jumlah persediaan. Hal ini berdampak terhadap frekuensi transportasi yang tinggi. Namun demikian, perusahaan tetap berupaya meminimalkan biaya transportasi yang harus dikeluarkan.

■ STRATEGI *LEAD TIME*

Pada rantai pasok efisien, upaya mengurangi *lead time* dalam proses pengiriman barang tetap dilakukan. Namun, harga dan margin yang rendah pada rantai pasok ini kurang memungkinkan upaya-upaya yang berdampak terhadap penambahan biaya. Jadi, perusahaan pemilik barang tidak leluasa untuk mengganti jenis moda transportasi atau armada yang digunakan dengan moda atau armada lain yang lebih cepat namun biayanya lebih mahal.

■ STRATEGI PEMASOK

Pada rantai pasok yang efisien, pemilihan pemasok dilakukan berdasarkan biaya dan kualitas, termasuk pemasok jasa transportasi (transporter). Biaya sangat dipertimbangkan sehingga perusahaan pemilik barang akan mudah untuk beralih ke transporter lain yang bisa memberikan harga lebih murah.



SETIJADI

Chairman
Supply Chain Indonesia

RANTAI PASOK RESPONSIF

Strategi transportasi dalam menghadapi ketidakpastian rantai pasok responsif dilakukan sebagai berikut.

■ TUJUAN UTAMA

Sesuai dengan karakteristik produk yang ditangani, tujuan utama rantai pasok responsif adalah untuk menanggapi permintaan berikut perubahannya secara cepat. Hal ini menuntut strategi transportasi yang dapat mengikuti perubahan itu.

Strategi ini dapat dilakukan dengan mengganti jenis moda transportasi atau armada yang digunakan. Apabila perubahan berkaitan dengan volume barang, maka digunakan moda atau armada yang berbeda kapasitasnya. Apabila perubahan berkaitan dengan kecepatan, maka digunakan jenis moda atau armada lain yang sesuai.

■ STRATEGI PERANCANGAN PRODUK

Strategi perancangan produk pada rantai pasok jenis ini adalah membuat modularitas produk, yaitu setiap produk dirancang terdiri atas modul-modul (bagian-bagian) yang bisa disusun (dikombinasikan) menjadi beberapa jenis produk untuk memenuhi variasi produk yang diminta pelanggan.

Berkaitan dengan strategi perancangan produk, fokus transportasi pada rantai pasok yang responsif ini adalah mengirimkan modul-modul produk yang akan bervariasi, baik dari aspek jenis, dimensi, dan kuantitasnya.

KETIDAKPASTIAN TRANSPORTASI DI INDONESIA

Selain menghadapi ketidakpastian berkaitan dengan karakteristik rantai pasok tersebut, para pelaku juga menghadapi ketidakpastian berkaitan dengan kondisi sektor transportasi di Indonesia. Ketidakpastian ini berdampak terhadap waktu dan biaya transportasi, maupun dampak-dampak lain seperti biaya logistik dan harga barang/produk yang tinggi.

Salah satu penyebab ketidakpastian tersebut adalah kondisi infrastruktur yang tidak memadai, baik ketersediaan, jumlah, maupun kapasitasnya. Kondisi ini

mengakibatkan waktu dan biaya transportasi yang tinggi, serta produktivitas armada yang rendah.

Selain itu, kondisi fasilitas dan manajemen pelayanan logistik, seperti di pelabuhan dan jembatan penyeberangan juga sering mengakibatkan ketidakpastian dengan akibat yang serupa. Kondisi ini mengakibatkan waktu tunggu yang juga mengurangi produktivitas armada.

Waktu tunggu juga sering terjadi di titik-titik dalam saluran distribusi, misalnya di pabrik dan pengecer. Armada truk sering kali harus mengantre

■ STRATEGI PERSEDIAAN

Perusahaan pada rantai pasok jenis ini cenderung mempunyai persediaan yang cukup tinggi untuk bisa mengantisipasi perubahan, baik persediaan bahan baku maupun barang jadi. Dengan demikian, frekuensi pengiriman relatif tidak terlalu tinggi.

■ STRATEGI *LEAD TIME*

Pada rantai pasok jenis ini, upaya pengurangan *lead time* dilakukan secara agresif, bahkan dengan cara yang membutuhkan biaya tambahan secara signifikan, termasuk dengan mengganti jenis moda atau armada yang digunakan.

Contoh dari strategi ini adalah ketika terjadi kebutuhan penggantian suku cadang peralatan di kilang minyak yang berdampak terhadap gangguan produksi yang bisa mengakibatkan kerugian besar. Perusahaan akan menggunakan moda transportasi yang paling

cepat walaupun biayanya besar. Biaya transportasi ini akan lebih kecil daripada potensi kerugian akibat gangguan produksi.

■ STRATEGI PEMASOK

Pada rantai pasok yang efisien, pemilihan pemasok dilakukan berdasarkan berdasarkan biaya, fleksibilitas, reliabilitas, dan kualitas. Fleksibilitas dan reliabilitas sangat penting untuk menjamin responsivitas rantai pasok jenis ini. Perusahaan manufaktur pada rantai pasok ini, misalnya, akan menggunakan perusahaan transportasi dengan fleksibilitas dan reliabilitas yang tinggi.

dan menunggu dalam waktu yang lama dalam proses pengambilan dan pengantaran barang.

Para pelaku dalam saluran distribusi juga bisa berupaya meningkatkan efisiensi kegiatan operasional transportasi untuk mengatasi beberapa ketidakpastian. Upaya dilakukan antara lain melalui peningkatan kolaborasi antar-pelaku dalam rantai pasok.

Untuk menghindari kemacetan yang biasa terjadi pada siang hari, misalnya, transporter dan pemilik barang bisa menyepakati pengiriman pada malam hari. Waktu pengiriman yang lebih cepat berdampak terhadap efisiensi biaya transportasi. Efisiensi ini dapat dikompensasikan terhadap tambahan biaya yang dialami pemilik barang untuk biaya operasional malam hari, termasuk biaya lembur karyawan.

Waktu tunggu dan antrean pada masing-masing titik dalam saluran distribusi juga bisa diminimalkan melalui kolaborasi tersebut. Misalnya, dengan mengembangkan

suatu sistem informasi untuk penjadwalan bongkar muat di pabrik atau pengecer. Dengan sistem informasi itu, transporter mengetahui jadwal bongkar muat sehingga bisa membuat perencanaan kedatangan armada di pabrik atau pengecer tersebut.

Pemerintah juga dituntut untuk mengatasi penyebab ketidakpastian sesuai dengan tanggung jawabnya. Dalam masalah infrastruktur, misalnya, pemerintah bertanggung jawab untuk mengembangkan infrastruktur jaringan transportasi yang terpadu, terutama untuk meningkatkan jumlah, kapasitas, dan sebarannya.

Selain itu, pemerintah juga harus memberikan jaminan kepastian atas perencanaan tersebut. Kepastian ini akan mendorong berbagai pihak (termasuk swasta, BUMN, pemerintah daerah, dan asing) untuk berpartisipasi secara aktif dalam pembangunan infrastruktur tersebut.



MAINTENANCE MANAGEMENT

Teks: Sugi Purnoto | Foto: Giovanni Versandi

Pilar selanjutnya yang menjadi yang penting dalam pengelolaan *fleet* adalah *maintenance management* atau pengelolaan *maintenance*.

Maintenance management mencakup semua jenis *maintenance* untuk *fleet* dan juga pengelolaan *tyre* atau ban yang disebut dengan *tyre management*.

Yang menjadi aspek dalam pengelolaan *maintenance* adalah sebagai berikut.

1. *Workshop* atau bengkel.
2. *Manpower* dalam *team maintenance*.
3. *Equipment workshop*.
4. *Planning* atau *scheduling* dalam *regular maintenance*.
5. *Preventive maintenance* dengan Rota A (*Daily Check*) dan Rota B (*Monthly Check*).

Pengelolaan *maintenance* yang baik dalam jangka pendek akan memberikan *image* yang baik kepada perusahaan dilihat dari tampilan *fleet* yang baik, operasional yang lancar tidak pernah mogok di jalan. Secara jangka panjang akan meningkatkan daya tahan kendaraan yang lebih baik dan memberikan dampak kepada biaya yang efisien dalam pengelolaan *maintenance* yang sering kita sebut dengan *CPK (Cost Per KM)* baik untuk biaya *maintenance* maupun biaya *tyre*.

Berikut adalah benefit yang kita akan dapatkan pada saat kita mengelola *maintenance fleet* dengan baik.

1. *Readyness* kendaraan akan terjamin. Artinya, kapan pun armada tersebut akan digunakan, selalu akan siap.
2. Meningkatkan *image* perusahaan, baik untuk kepentingan internal maupun eksternal karena dengan *maintenance* yang baik, truk tidak sering *breakdown* di jalan.
3. *Revenue* perusahaan akan meningkat karena utilisasi yang dihasilkan lebih baik.
4. Nilai jual kembali dari *fleet* yang *maintenance*-nya baik akan memberikan harga jual yang paling baik.

Aspek terakhir dalam membahas *maintenance management* adalah bicara tentang penentuan pengelolaan oleh pihak ketiga atau *outsourcing maintenance* atau *maintenance* itu dikelola oleh tim sendiri.

Benefit Maintenance Fleet Dikelola oleh Pihak Outsourcing

- + Harga *spare part*-nya sangat kompetitif dibandingkan dengan membeli langsung ke toko *spare part*.
- + Tim mekanik yang andal dan terdidik dan terlatih dengan baik.
- + Peralatan *maintenance* yang baik dan lengkap.
- + Percepatan pengadaan *original spare part*.
- + Garansi original spare part dan jaminan ketersediaannya.
- + Bisa lebih fokus ke *core business*-nya.
- + *Planning regular maintenance* lebih baik.
- + Penanganan *emergency maintenance* yang siap dalam 24 jam sehari dan tujuh hari dalam seminggu.

Kerugian Maintenance Fleet Dikelola oleh Pihak Outsourcing



Sugi Purnoto

Tidak ada alternatif untuk penggunaan *part* yang *non-original* atau *non-genuine*.

Serving fokus di *engine maintenance* sehingga *part-part* yang lain seringkali *take time* untuk perbaikannya.

Waktu penyelesaian perbaikan 100% tergantung pada *team outsourcing maintenance*. Waktu penyelesaian perbaikan 100% tergantung pada *team outsourcing maintenance*.

Jika terjadi *rush maintenance*, tambahan mekaniknya sering terlambat.

Biaya umumnya lebih mahal dibandingkan dikelola sendiri karena standar mekanik yang lebih tinggi dibandingkan dengan dikelola sendiri.



Keuntungan Maintenance Dikelola Sendiri

- ① Fleksibilitas dalam pengelolaan *maintenance*-nya, pengadaan kualitas dan jenis *spare part*-nya.
- ② Biaya *manpower* lebih efisien.
- ③ Skala prioritas pekerjaan dan moda pekerjaan seperti kanibalisasi bisa dengan mudah dilakukan untuk mempercepat proses perbaikan kendaraan.

Kerugian Maintenance Dikelola Sendiri

- ① *Skill* mekanik yang terbatas dan tidak mendapatkan *update* dengan *training-training* terbaru.
- ② Pemborosan biaya dan waktu untuk penyediaan stok *spare part* dan tidak jarang tidak akurat sehingga tidak bisa digunakan.
- ③ Kontrol stok *spare part* memerlukan tempat, sistem, dan *manpower* khusus untuk pengelolaannya.
- ④ Biaya perlengkapan bengkel yang mahal, lengkap dengan kendaraan *emergency/storing*.
- ⑤ Jaminan kualitas *spare part genuine* dan lokal sering kali tidak bisa dipertanggungjawabkan sehingga mengakibatkan biaya *maintenance* yang lebih boros.



Dengan memahami keuntungan dan kerugian dalam pengelolaan *maintenance*, maka setiap pola *maintenance* yang akan diterapkan dalam pengelolaan *fleet* harus ditentukan standar kualitas layanan dengan target tetap mendapatkan CPK yang paling efisien.

Bagian terakhir dari *maintenance management* adalah *tire management*.

Tire management adalah suatu metode baik yang bersifat teknis maupun sistem yang diaplikasikan secara bersama-sama untuk merencanakan, mengelola, dan mengontrol penggunaan ban pada unit *fleet*, dengan tujuan agar usia pakai dari ban tersebut mencapai usia pakai yang paling maksimal dan memberikan tingkat keamanan dan keselamatan selama ban itu digunakan.

Faktor-faktor yang memengaruhi usia pakai ban adalah sebagai berikut.

1. Kondisi jalan yang dilalui.
2. Beban muatan yang diangkut.
3. Waktu operasi kendaraan.
4. Cara mengemudi atau mengoperasikan kendaraan.
5. Tekanan angin pada ban.
6. Cara pemasangan ban.
7. *Tire management*.

Tujuan utama melakukan pengelolaan terhadap ban adalah untuk mendapatkan CPK atau *cost per KM* yang paling efisien untuk armada kita.

Jenis-jenis ban yang bisa kita gunakan untuk armada *fleet* kita adalah ban bias, jenis *radial tube* atau jenis *tubeless*.



MEMBUMIKAN PUSAT DISTRIBUSI REGIONAL

Teks: Zaroni – *Senior Consultant Supply Chain Indonesia*

Foto: Bayu Yoga Dinata

Negara melalui pemerintah berkepentingan terhadap solusi permasalahan kelangkaan stok, disparitas harga, dan fluktuasi harga barang – khususnya bahan pokok.

Pemerintah mengategorikan 14 komoditas berikut sebagai bahan pokok, yaitu beras, kedelai bahan baku, tempe, cabai, bawang merah, gula, minyak goreng, tepung terigu, daging sapi, daging ayam ras, telur ayam ras, ikan bandeng, ikan kembung, dan ikan tongkol/tuna/cakalang.

Persoalan kelangkaan stok, disparitas, dan fluktuasi komoditas bahan pokok menjadi perhatian serius pemerintah. Kelangkaan stok

terjadi bila suatu daerah mengalami kesulitan atau bahkan tidak dapat mendapatkan komoditas bahan-bahan pokok secara kontinu untuk memenuhi konsumsi masyarakat akan komoditas bahan-bahan pokok tersebut. Banyak faktor yang menjadi penyebab kelangkaan stok ini, antara lain kegagalan panen untuk komoditas hasil pertanian, faktor alam, dan kelemahan manajemen distribusi.

Manajemen distribusi komoditas bahan pokok merupakan salah satu isu penting dalam sistem logistik nasional, yang memastikan kelancaran distribusi komoditas bahan pokok dari daerah surplus

yang merupakan produsen ke daerah minus yang merupakan daerah banyak konsumsi. Sistem manajemen logistik yang baik akan memastikan kelancaran distribusi komoditas bahan pokok dari daerah produsen ke daerah-daerah konsumen setiap saat, sepanjang waktu secara berkesinambungan.

Disparitas harga terjadi manakala ada perbedaan harga yang sangat signifikan atas suatu harga komoditas bahan pokok tertentu antardaerah. Disparitas harga akan memberikan efek “ketidakadilan” dalam kemakmuran antardaerah. Komoditas bahan pokok yang sama, misalnya bawang dan cabai,

penduduk di daerah-daerah Kupang, akan membayar harga lima kali lipat lebih mahal daripada penduduk di Kudus untuk mendapatkan bawang dan cabai. Sama-sama warga negara Indonesia, yang hidup di alam kemerdekaan, namun harus mengeluarkan uang yang lebih besar, dus mengurangi tingkat kepuasan dalam mengonsumsi suatu barang. Warga membutuhkan kehadiran negara untuk mengatasi persoalan disparitas harga komoditas bahan-bahan pokok ini.

Lagi-lagi, kelemahan sistem distribusi yang diduga menjadi penyebab terjadinya disparitas harga

ini. Efek dari kelemahan sistem distribusi ini berdampak simultan: kelangkaan stok dan disparitas harga. Mengapa? Kelangkaan stok akan memicu peningkatan harga dan peningkatan harga akan memperlebar disparitas harga.

Kelancaran distribusi akan menjamin ketepatan stok serta mampu mengendalikan disparitas dan fluktuasi harga komoditas bahan-bahan pokok. Selain itu, fluktuasi harga bahan-bahan pokok turut memberikan kontribusi signifikan terhadap tingkat inflasi daerah dan nasional. Tingkat inflasi yang fluktuatif, apalagi cenderung tinggi,

akan berdampak pada stabilitas ekonomi secara keseluruhan.

Solusi sistem logistik nasional melalui perbaikan sistem distribusi komoditas bahan-bahan pokok menjadi perhatian yang serius bagi pemerintah, untuk membuktikan bahwa negara "hadir" di tengah-tengah warganya dalam mengatasi persoalan kelangkaan stok, disparitas, dan fluktuasi harga komoditas bahan-bahan pokok yang dibutuhkan sehari-sehari oleh warga.

SOLUSI DISTRIBUSI

Inti dari aktivitas logistik adalah manajemen pergerakan barang, baik pergerakan dari pemasok bahan baku ke manufaktur (yang dikenal dengan *inbound logistics* atau *upstream*), maupun pergerakan barang dari manufaktur ke konsumen (yang dikenal dengan *outbound logistics* atau *downstream*). Selain itu, manajemen logistik juga mengelola pengembalian (*return*) barang dari konsumen ke pengecer (*retailer*), dari retailer ke pedagang besar (*wholesaler*), dan dari *wholesaler* ke perusahaan, dan dari perusahaan ke *supplier*. Dalam manajemen logistik, pengelolaan logistik pengembalian barang ini dikenal dengan *reverse logistics*.

Dalam konteks *supply chain management*, saluran distribusi merupakan salah satu keputusan strategis. Saluran distribusi akan memastikan produk dari manufaktur atau produsen diserahkan ke konsumen dengan kuantitas, kualitas, tempat, penerima, waktu, dan biaya yang tepat.

Sejatinya, saluran distribusi merupakan salah satu strategi pemasaran, untuk memastikan produk-produk perusahaan sampai ke konsumen melalui saluran distribusi yang efisien.

Perusahaan dapat membangun sistem distribusi dalam bentuk distribusi secara langsung (*direct distribution channel*) atau distribusi secara tidak langsung (*indirect distribution channel*). Perusahaan menggunakan *direct distribution channel* manakala perusahaan menjual produk-produknya secara langsung ke konsumen akhir. Dalam hal ini perusahaan tidak

memerlukan distributor dalam bentuk *wholesaler* atau *retailer*. Perusahaan menggunakan *indirect distribution channel* manakala dalam menjual produk-produknya perusahaan menggunakan distributor.

Perkembangan *e-commerce* mendorong perusahaan-perusahaan memilih strategi *direct distribution channel* dengan menggunakan *last-mile delivery* untuk memangkas biaya distribusi, meskipun sebenarnya tidak murni *direct distribution*. Perusahaan-perusahaan yang mengimplementasikan strategi *direct distribution* tetap memerlukan "distributor" dalam bentuk kerja sama dengan perusahaan pengelola *e-commerce* atau perusahaan 3PL yang mengelola pergudangan dan distribusi. Hal ini beralasan karena

Solusi sistem logistik nasional melalui perbaikan sistem distribusi komoditas bahan-bahan pokok harus menjadi perhatian yang serius bagi pemerintah



perusahaan-perusahaan yang menerapkan strategi tanpa distributor mengharuskan berhubungan dengan banyak pelanggan. Dengan penggunaan distributor, perusahaan-perusahaan cukup berhubungan langsung dengan distributornya. Urusan hubungan dengan pelanggan akan dikelola langsung oleh distributornya.

Untuk membuktikan "kehadiran negara" dalam mengatasi persoalan distribusi bahan-bahan pokok, Kementerian Perdagangan telah membangun Pusat Distribusi Regional di beberapa lokasi potensial untuk mendukung implementasi Sistem Logistik Nasional (Sislognas) dan MP3I dalam konteks pengembangan koridor ekonomi Indonesia.

Pusat Distribusi Regional (PDR) ini merupakan salah satu inisiasi strategik Sislognas dalam konteks infrastruktur logistik barang nasional. Selain PDR, Kementerian Perdagangan juga membangun Pusat Distribusi Provinsi (PDP).

Sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 48/M-DAG/PER/8/2013, Pusat Distribusi adalah tempat yang berfungsi sebagai penyangga komoditas utama untuk

menunjang kelancaran arus barang baik antar-kabupaten dan kota maupun antar-provinsi untuk tujuan pasar dalam negeri dan pasar luar negeri.

Pusat Distribusi Regional adalah pusat distribusi yang berfungsi sebagai penyangga komoditas utama di beberapa kabupaten dan kota yang memiliki jumlah penduduk, aksesibilitas, daerah konsumen, yang dapat bersifat kolektor, dan berpotensi untuk dikembangkan menjadi pusat perdagangan antarpulau.

Pusat Distribusi Regional (PDR) merupakan salah satu subsistem jaringan yang pada dasarnya berfungsi sebagai penyokong bagi Pusat Distribusi Provinsi (PDP) yang berada di setiap propinsi dalam hal pemenuhan dan penyaluran kebutuhan maupun hasil produksi daerah. PDR berada dalam naungan Kementerian Perdagangan.

Peraturan Menteri Perdagangan tersebut juga menjelaskan tata kelola organisasi PDR dan PDP. Dilihat dari hierarki antara setiap level pusat distribusi, Pusat Distribusi Regional memiliki hubungan langsung dengan Pusat Distribusi Provinsi yang berada di wilayah regionalnya.



Pola hubungan antara PDR dengan PDP dalam sistem distribusi nasional secara rinci dapat dijelaskan sebagai berikut (Kementerian Perdagangan, 2013).

- Pusat Distribusi Regional akan mengumpulkan data mengenai kebutuhan komoditas di tiap provinsi layanannya.
- Data persediaan komoditas pada Pusat Distribusi Provinsi di setiap provinsi dikumpulkan dan diagregatkan menjadi data persediaan regional untuk selanjutnya dilaporkan ke Kementerian Perdagangan.
- Pusat Distribusi Regional akan mencari pasokan untuk menutupi kekurangan pasokan di provinsi yang dinaunginya.
- Pusat Distribusi Regional menjadi pusat konsolidasi dalam hal pemesanan komoditas ketika kuota pemesanan di Pusat Distribusi Provinsi yang membutuhkan tidak mencukupi untuk melakukan pemesanan secara mandiri.

Pada setiap regional pada dasarnya hanya terdapat satu Pusat Distribusi Regional untuk melayani kebutuhan regional tersebut. Namun, tidak menutup kemungkinan dalam satu regional terdapat lebih dari satu Pusat Distribusi Regional.

Pada prinsipnya, Pusat Distribusi (PD) sebagai suatu lembaga atau badan penyangga yang dapat menangani sistem rantai pasok komoditas bahan pokok menjalankan aktivitas sebagai berikut (Kementerian Perdagangan, 2013).

- **Penampung (*collector*)**
Membeli hasil produksi dari petani, peternak, atau nelayan dan mengolahnya (penanganan, penampungan, pemotongan, dan pengepakan) menjadi produk yang siap dijual kepada konsumen.
- **Pemasar (*marketer*)**
Memasarkan komoditas bahan pokok untuk target pasar domestik dan pasar luar negeri (ekspor).
- **Grosir (*wholesaler*)**
Mengadakan barang konsumsi dan sarana produksi kebutuhan petani, peternak, atau nelayan dari pabrikan atau grosir dan menyalurkannya ke masyarakat petani, peternak, dan nelayan melalui gerai yang tersedia.
- **Penyedia jasa logistik**
Menangani aktivitas logistik baik transportasi maupun pergudangan dan inventori.

EFEKTIVITAS PUSAT DISTRIBUSI REGIONAL

Menjadi pertanyaan, apakah implementasi Pusat Distribusi Regional cukup efektif untuk memberikan solusi distribusi komoditas bahan-bahan pokok?

Sejauh ini belum ada studi yang secara komprehensif mengevaluasi efektivitas implementasi konsep Pusat Distribusi Regional dan Pusat Distribusi Provinsi.

Lokasi-lokasi PDR sudah diidentifikasi berdasarkan kriteria: jumlah penduduk, aksesibilitas, daerah konsumen (bukan penghasil dan bukan daerah produsen), dapat berfungsi sebagai kolektor (pusat konsolidasi) dan distributor, berada pada wilayah dekat pelabuhan utama, dan berpotensi untuk dikembangkan menjadi pusat perdagangan antarpulau.

Berdasarkan pada kriteria tersebut, Kementerian Perdagangan menentukan lokasi PDR sebagai berikut.

Pulau Sumatera di Kuala Tanjung Padang, dan Palembang

Pulau Jawa di Jakarta, Semarang, dan Surabaya

Pulau Kalimantan di Banjarmasin

Pulau Sulawesi di Bitung dan Makassar

Pulau Nusa Tenggara di Larantuka

Pulau Papua di Sorong dan Jayapura

Piloting PDR telah dibangun di Sagerat – Matuari Kota Bitung sejak Agustus 2013 dan dalam waktu dekat akan dibangun di Palembang.

Efektivitas pendirian Pusat Distribusi Regional dapat diukur dari evaluasi pencapaian tujuan pokok pendirian Pusat Distribusi Regional, yaitu mengatasi kelangkaan stok, disparitas, dan fluktuasi harga komoditas bahan pokok.

Pendirian Pusat Distribusi Regional yang dimaknai sebagai tempat gedung atau gudang distribusi fisik (*physical distribution*) sejatinya berperan sebagai pasar, baik pasar grosir maupun pasar pengecer, yang menampung barang-barang dari *supplier* atau produsen dari berbagai daerah. Bedanya dengan pasar, PDR memberikan layanan transportasi dan pergudangan yang terintegrasi dan layanan nilai tambah seperti *packaging*, *labeling*, dan *insurance*, yang diberikan oleh PDR disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan.

Sebagai distribusi fisik, PDR merupakan saluran pemasaran yang mempertemukan produsen dan konsumen dalam *market place*. Sebagai *market place*, peran PDR dapat dilakukan juga oleh saluran distribusi yang lain, seperti grosir, pengecer, pasar tradisional, dan *modern trade*.



Aktivitas warehousing di dalam PDR mencakup aktivitas penerimaan barang, put-away, penyimpanan, picking, dan staging

SOLUSI INTEGRASI LOGISTIK

Nilai keunggulan PDR yang harus diciptakan adalah alur informasi (*information flow*) atas pergerakan barang-barang yang masuk, keluar, dan barang yang tersedia (*stock*). Seluruh barang-barang yang masuk dari produsen dan keluar ke konsumen dicatat dan dimasukkan ke dalam suatu sistem aplikasi PDR yang terintegrasi secara nasional sehingga posisi stok barang-barang dapat dimonitor secara akurat dan *real-time*.

Dari *record* pergerakan barang-barang ini dapat dikembangkan berdasarkan jenis komoditas bahan-bahan pokok, asal *supplier* atau produsen, volume, moda transportasi, *lead time* pengiriman barang dari *supplier* ke PDR dan *lead time* dari PDR ke konsumen, harga pokok barang yang dibeli (*cost*), harga jual (*price*), siklus *peak* dan *low*, barang yang di-*return*, barang yang rusak, dan lain-lain.

Berdasarkan database yang tercatat dan terkini, akan dapat dikembangkan analisis *supply* dan *demand forecasting* sehingga dapat memprediksi stok dari waktu ke waktu secara akurat. Bila pada suatu waktu tertentu diperkirakan akan terjadi kekurangan stok (*shortage*) atau kelebihan stok (*surplus*) akan segera disolusikan melalui pemenuhan (bila *shortage*) dari Pusat Distribusi yang lain yang mengalami surplus. Sebaliknya, bila suatu PDR mengalami surplus, maka segera disolusikan pengalihan atau pengiriman barang

ke PDR yang mengalami *shortage*.

Keakuratan data dan informasi yang terkini akan mampu memberikan solusi meminimalkan kelangkaan stok atau kelebihan stok, yang keduanya berimplikasi pada fluktuasi harga. Kelangkaan stok berimplikasi pada peningkatan harga, sementara kelebihan stok akan berdampak pada penurunan harga.

Solusi integrasi logistik dapat juga mengatasi permasalahan disparitas harga. Disparitas harga dapat diminimalkan melalui penerapan harga pengecer yang sama atau setidaknya harga pengecer yang ditetapkan dalam batas *range* tertentu (minimal dan maksimal).

Total biaya distribusi akan dibebankan secara rata ke seluruh barang-barang, dengan cara membagi total biaya distribusi dengan total volume barang. Di sini akan terjadi subsidi silang. Suatu daerah konsumen yang dekat dengan daerah produsen dan kuantitas volume yang besar – dus biaya distribusi per unit barangnya lebih murah, akan menyubsidi biaya distribusi daerah konsumen yang lebih jauh dan dengan volume yang lebih rendah. Dalam hal ini, “keadilan” memperoleh harga bahan-bahan pokok yang terjangkau dengan harga yang relatif sama antardaerah.

Aktivitas fungsi utama yang harus dijalankan dalam PDR adalah *warehousing*, *inventory management*, transportasi, manajemen informasi, layanan perbankan, asuransi,

lembaga penjamin, dan lembaga penguji mutu.

Aktivitas *warehousing* di dalam PDR mencakup aktivitas penerimaan barang, *put-away*, penyimpanan, *picking*, dan *staging*. Layanan nilai tambah dapat diberikan dalam aktivitas *warehousing* ini, seperti *grading*, *sorting*, *packaging*, *labeling*, dan *assembling*.

Inventory management akan memastikan ketersediaan barang-barang yang mampu menyeimbangkan antara *carrying cost* dan biaya penyimpanan. Penerapan sistem *inventory management* secara *just-in-time*, akan memungkinkan biaya *inventory* yang rendah.

Integrasi informasi dari pemasok dan pembeli akan dapat dibangun. Karakteristik bahan-bahan pokok yang umumnya sangat rentan dengan kadaluwarsa, sangat memerlukan informasi *inventory management* yang akurat dan andal.

Pilihan jenis transportasi akan memengaruhi harga produk, kinerja pengiriman, dan kondisi barang-barang bila tiba di lokasi tujuan. Kolaborasi dengan asosiasi pengusaha angkutan truk (seperti Aptrindo), akan menjamin kinerja transportasi pengiriman barang dari *supplier* ke PDR dan dari PDR ke konsumen, dan sekaligus memberdayakan pengusaha angkutan truk yang umumnya berasal dari sektor usaha mikro dan menengah.



HUBUNGAN VELG DAN BAN

Apakah kualitas velg berpengaruh terhadap performa ban? Jenis-jenis velg seperti apa yang biasa dipakai untuk truk? Bagaimana cara memilih velg yang baik dan benar?

Eddy Chandra, Berlian Jaya Trans Padang

Jawaban oleh:

BAMBANG WIDJANARKO

Independent TBR Tire Analyst

Pemakai ban jenis kendaraan apa pun, pastilah berharap agar ban yang dipakainya memiliki performa yang optimal, dari segi usia ban dalam kilometer, kenyamanan berkendara, keamanan serta keselamatan penggunaannya dan pengguna jalan di sekitarnya. Banyak ban yang saat ini terdapat di pasaran, yang masing-masing memiliki keunggulan yang ditawarkan oleh pabrikannya.

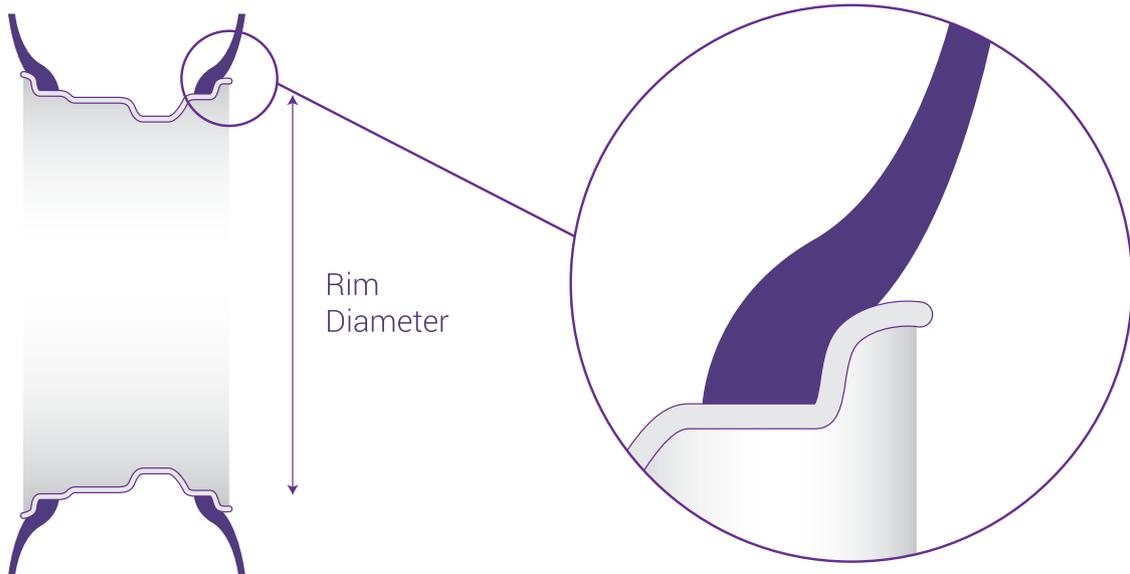
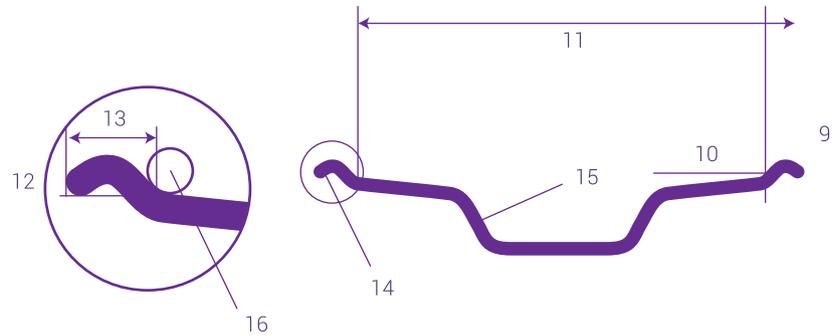
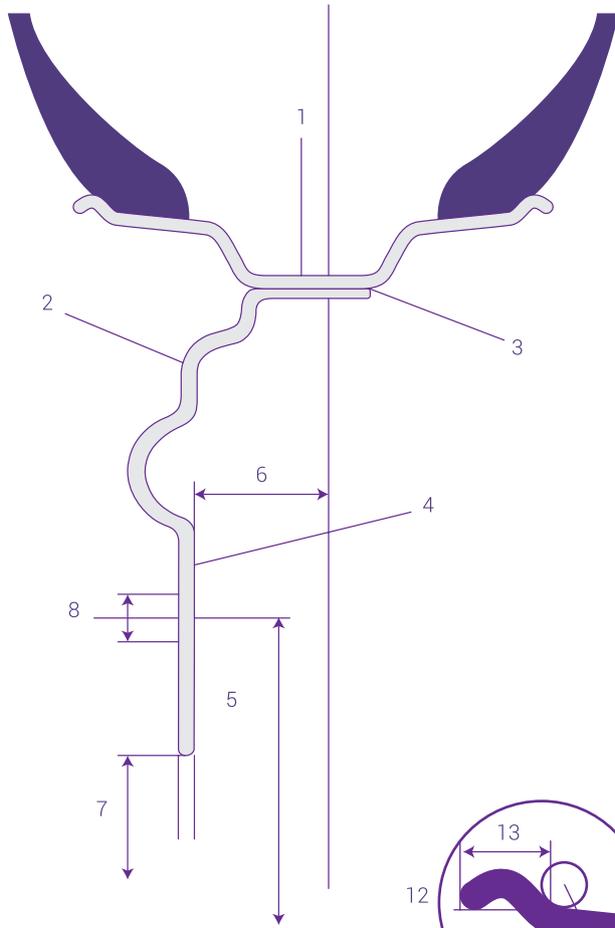
Sebenarnya, keberhasilan (performa) sebuah ban, bukan hanya tergantung pada kualitas dan keunggulan produk ban tersebut, namun ada banyak faktor yang dapat memengaruhi performa sebuah ban, terutama faktor internal yang berkaitan langsung dengan ban itu sendiri dan biasa dikenal dengan istilah 'PART' (*Pressure*/tekanan angin, *Alignment*/kelurusan, *Rotation*/rotasi, *Tread Pattern*/pola telapak), serta pemilihan velg yang berkualitas. Velg yang berkualitas dapat memperpanjang usia ban, sebaliknya velg yang buruk dapat memperpendek usia ban.

Velg yang baik, memiliki ciri-ciri sebagai berikut.

1. *Rim width* (lebar bodi velg) pas dengan ukuran ban. Tidak berukuran banci.
2. *Bead seat radius*—nya berbentuk setengah lingkaran, mengikuti kontur *bead* ban (bukan berbentuk siku).
3. *Flange width* (lebar bibir velg) cukup lebar (bahasa Jawa: *ndobleh*).
4. Ukuran ketebalan *disc* dan bodi velg pas, serta mempunyai lubang aerodinamika yang baik untuk melepas panas yang terjebak dalam tromol rem.
5. Pengelasan pada *disc/body connection* matang.
6. Permukaan *disc* rata (tidak bergelombang).
7. Velg benar-benar bulat secara keseluruhan (tidak oval).
8. Velg bisa di-*balancing*, tidak bergetar atau oleng (*run out*).

RIM ANATOMY

1. Drop Center
2. Disc
3. Disc / Body Connection
4. Wheel Mounting Surface
5. P. C. D.
6. Offset
7. Center Hole Diameter
8. Bolt Nut
9. Flange
10. Conus
11. Rim Width
12. Front Flange (Lips)
13. Flange Width
14. Flange Radius
15. Valve Hole
16. Bead Seat Radius



Secara garis besar velg dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu velg besi dan velg aluminium.

1. Ferrous rim/steel wheel (velg besi)

Velg besi dibuat dari plat baja dengan spesifikasi tertentu yang memiliki kemampuan baik dalam menghadapi *impact* (benturan), *elongation* (tarikan), dan *tension* (tekanan), dan diproses dengan *hydraulic press* (di-pon) ribuan ton untuk mendapatkan bentuk profil/motif yang diinginkan kemudian dilas dengan *high pressure welding*. Velg besi ada yang menggunakan *ring* untuk mengunci bagian *bead* untuk ban jenis *tube type* (pakai ban dalam) maupun tidak menggunakan *ring* untuk ban jenis *tubeless* (tanpa ban dalam).

2. Non-ferrous rim/aluminium alloy wheel (velg aluminium/racing)

Velg aluminium dibuat dengan proses pengecoran, maka dinamakan juga *cast wheel*. Velg aluminium tidak menggunakan *ring* untuk mengunci bagian *bead* dan biasa digunakan untuk ban jenis *tubeless* (tanpa ban dalam).

Ada tiga cara pembuatan velg aluminium, yaitu:

- **Gravity system (sistem tuang)**

Aluminium *ingot* (batangan) dipanaskan dengan menggunakan elemen pemanas pada dapur induksi hingga mencapai titik lebur. Kemudian cairan tersebut dituangkan ke dalam *die cast/moulding* (cetakan).

- **Low pressure system (sistem injeksi)**

Aluminium *ingot* (batangan) dipanaskan dengan menggunakan elemen pemanas pada dapur induksi hingga mencapai titik lebur. Kemudian cairan tersebut disuntikkan ke dalam *die cast/moulding* (cetakan).

- **Forged aluminium (aluminium tempa)**

Aluminium *ingot* (batangan) ditempa hingga solid, kemudian dikikis dan dibentuk menjadi profil/motif yang diinginkan. Tentunya proses ini menggunakan CNC Lathe (mesin otomatis yang bekerja secara koordinat integral dengan menggunakan *cutting* dan *drilling tools*)



VELG BESI (TUBE TYPE)



VELG BESI (TUBELESS)



VELG ALUMINIUM (TUBELESS)

Velg besi maupun velg aluminium, keduanya dapat digunakan untuk kendaraan jenis truk. Yang harus diperhatikan adalah jenis ban apa yang akan digunakan (*tube type* atau *tubeless*).

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memilih velg, yaitu:

1. Lebar *rim width* (penampang bodi velg, dalam satuan inci)
2. *Rim diameter* (*ring velg*, dalam satuan inci)
3. Lebar dan sempitnya *flange width* (bibir velg)
4. Tebal dan tipisnya bodi velg (dalam satuan milimeter)
5. Ketebalan *disc* (topi/daun velg, dalam satuan milimeter)
6. Permukaan *disc* (topi/daun velg) harus rata, tidak bergelombang.
7. Jumlah *bolt nut* (lubang baut)
8. Diameter *bolt nut* (lubang baut, dalam satuan milimeter)
9. Bentuk lubang baut (rata atau tirus)
10. Diameter *center hole* (lubang as roda, dalam satuan milimeter)
11. Jarak PCD (*Pitch Center Diameter*, dalam satuan milimeter)
12. Jarak *offset* dari *centerline* (dalam satuan milimeter)
13. Velg harus bulat seluruhnya, tidak benjol.

Dalam memilih lebar *rim width* dan *rim diameter*, user harus menyesuaikan dengan ukuran dan jenis ban yang digunakan.

Berikut adalah contoh beberapa ukuran ban dan velg yang sesuai.

| TIRE SIZE | RIM SIZE |
|---------------|-------------|
| 7.50 R 16 | 6.00 – 16 |
| 9.00 R 20 | 7.00 – 20 |
| 10.00 R 20 | 7.50 – 20 |
| 11.00 R 20 | 8.00 – 20 |
| 215/75 R 17.5 | 6.00 - 17.5 |
| 225/75 R 17.5 | 6.50 - 17.5 |
| 10 R 22.5 | 7.50 - 22.5 |
| 11 R 22.5 | 8.25 - 22.5 |
| 275/80 R 22.5 | 8.25 - 22.5 |
| 295/80 R 22.5 | 9.00 - 22.5 |

Selanjutnya, user harus memilih velg dengan *flange width* (lebar bibir velg) yang cukup lebar sehingga ujung dari bibir velg menjauh dari bagian *bead sector* ban untuk menghindarkan terjadinya *rim cut* (*bead sector* terpotong oleh velg), *bead burst* dan *bead crack* saat ban mengalami defleksi.

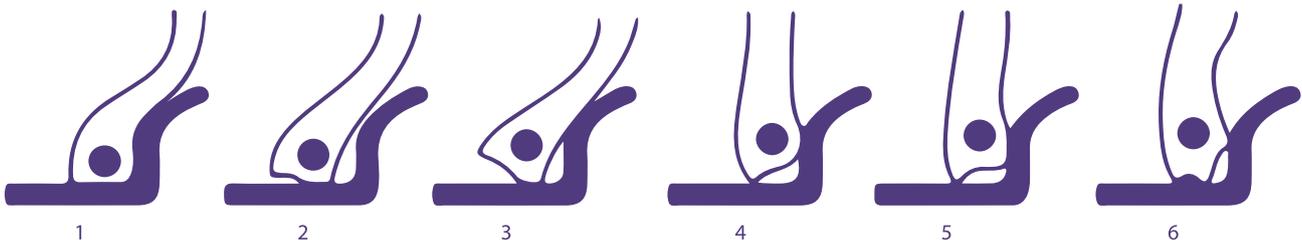
Dalam memilih ketebalan *disc* velg, user harus memperhitungkan muatan (tonase) yang diangkut dan kondisi jalan yang dilalui oleh kendaraannya. Semakin berat muatan yang diangkut dan semakin buruk kondisi jalannya, disarankan untuk memilih velg yang memiliki *disc* yang lebih tebal.

Namun biasanya *disc* velg yang retak di antara lubang bautnya disebabkan karena kekencangan antara baut satu dan lainnya yang tidak merata, bukan karena kurang tebal.

Hal ini dikarenakan pada saat pemasangan, kru kendaraan kurang memperhatikan kebersihan pada bagian ulir baut atau tromolnya. Sedangkan bibir velg (*flange*) yang pecah penyebabnya pasti karena benturan atau kejeblos.

Permukaan *disc* yang tidak rata (bergelombang) dan velg yang benjol mengakibatkan keausan telapak ban tidak merata (*irregular wear*).

Kedalaman *offset* velg juga harus diperhatikan agar kendaraan dapat berbelok dengan maksimal (ban tidak membentur kaki-kaki kendaraan). Juga berpengaruh terhadap *dual spacing* (rongga di antara ban dobel/twin tire) jika dipasangkan pada ban dobel, supaya kedua ban tersebut tidak saling bersentuhan.



Keterangan:

- 1 : Posisi *bead* duduk dengan baik pada *bead seat*
- 2 - 6 : Posisi *bead* selalu bergerak pada *bead seat*, namun *flange* (bibir velg) cukup lebar sehingga tidak sampai memotong *bead sector*.

Velg merupakan salah satu faktor yang sangat vital yang ikut menentukan usia kilometer ban sehingga sangat perlu bagi user untuk memahami tentang velg. Dengan demikian, permasalahan pada ban bisa lebih diminimalisir.



GIIAS 2015 KEMAS PROGRAM ACARA SPEKTAKULER

Pameran *Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS)* yang akan digelar 20-30 Agustus 2015 di ICE, BSD City, mengangkat tema "*Smart Mobility for The Future*". Tema ini dipilih karena sesuai dengan komitmen Gaikindo untuk terus mendukung industri otomotif dalam menciptakan cara cerdas berkendara dengan memanfaatkan teknologi terbaru.

Smart menggambarkan cara cerdas dalam bertransformasi, *mobility* mempresentasikan industri otomotif yang dinamis dan bergerak, sedangkan *future* memiliki arti lebih luas namun dapat juga merepresentasikan tujuan jangka panjang dari pameran ini, yakni

penggunaan bahan bakar yang lebih efisien, ramah lingkungan, serta menjunjung tinggi faktor kenyamanan dan keamanan berkendara.

Ketua Penyelenggara GIIAS 2015, Johnny Darmawan menegaskan, "Lewat tema *Smart Mobility for The Future* Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) ingin terus mendorong cara cerdas dalam bertransportasi, melalui kendaraan pintar yang hemat energi, ramah lingkungan, dan mengusung standar keselamatan berkendara." Ia juga menambahkan, pameran GIIAS 2015 akan menghadirkan berbagai model kendaraan berteknologi tinggi dan inovatif.

Melalui tema "*Smart Mobility for the Future*" GIIAS 2015 juga ingin mendorong masyarakat dan konsumen memilih secara cerdas produk-produk kendaraan yang sudah didukung oleh teknologi ramah lingkungan dan menggunakan konsumsi bahan bakar lebih sedikit, emisi yang lebih rendah, serta memperhatikan keamanan dan kenyamanan pengendara dan sekitarnya. Inilah konsep kendaraan yang efisien untuk masa depan yang bukan tak mungkin bisa terwujud di Tanah Air.

PROGRAM ACARA GIIAS 2015: FRESH & NEW

Pada pameran GAIKINDO tahun ini, PT Pertamina (Persero) kembali mendukung penuh penyelenggaraan pameran GIIAS 2015. Tema yang dipilih Gaikindo tahun ini sejalan dengan visi dan misi serta komitmen Pertamina untuk terus berinovasi mengembangkan produk-produk bahan bakar dan pelumas yang berteknologi ramah lingkungan.

Dukungan PT Pertamina (Persero) terhadap pameran GIIAS ini karena pameran ini dapat menjadi wadah untuk memperkenalkan inovasi baru produk-produk Pertamina kepada masyarakat luas serta masyarakat otomotif pada khususnya. Pertamina sebagai salah satu produsen bahan bakar terbesar di Indonesia, tidak akan pernah lepas mendukung dunia otomotif.

Di setiap penyelenggaraan pameran otomotif, Pertamina sangat berperan, terutama sebagai sumber energi penggerak bagi APM yang memiliki produk-produk berkualitas sesuai dengan teknologi kendaraan. Pertamina merasa perlu untuk mengomunikasikan hal ini baik kepada pihak APM maupun langsung kepada konsumen.

Selain PT Pertamina (Persero), Gaikindo juga menggandeng KKB (Kredit Kendaraan Bermotor) BCA sebagai sponsor pendanaan dalam pameran GIIAS 2015. KKB BCA hadir di pameran Gaikindo guna memberikan kesempatan

kepada masyarakat untuk memiliki kendaraan bermotor dari berbagai jenis dan merek.

KKB BCA menawarkan program menarik, seperti suku bunga kompetitif dan *fix*, proses cepat dan mudah, program inovatif, aman dan terpercaya, fasilitas pembayaran angsuran lewat auto-debit serta bebas biaya penalti untuk pelunasan yang dipercepat.

Pameran GIIAS 2015 sudah menyiapkan sejumlah program acara unggulan bagi para pengunjung. Setiap tahun antusiasme pengunjung pameran Gaikindo selalu meningkat selain karena kehadiran merek-merek kendaraan roda empat ternama yang diusung Agen Pemegang Merek (APM), pameran Gaikindo merupakan satu-satunya pameran otomotif internasional yang menyajikan kompetisi *motorsport* dalam rangkaian programnya.

Andy Wismarsyah, Presiden Direktur Seven Events lebih lanjut mengatakan, "Tahun ini GIIAS ditargetkan akan menarik 380.000 pengunjung. Mereka akan dipuaskan dengan sejumlah program acara yang baru dan lebih kreatif, inovatif, menantang, dan spektakuler. Harapannya agar para pengunjung memperoleh pengalaman dan kesan yang tak terlupakan. Sebab sejumlah program acara tersebut tidak dapat dinikmati saja, tapi para pengunjung juga bisa ikut serta berpartisipasi," katanya.

PROGRAM-PROGRAM ACARA ITU SEBAGAI BERIKUT.

1. 4x4 Challenge

Merupakan *event* interaktif antara *off-roader* dengan pengunjung pameran GIIAS. Pengunjung akan diajak berbagi pengalaman secara langsung, merasakan ketangguhan kendaraan 4x4 dari beberapa merek. Berbagai rintangan ekstrem berupa tanjakan tinggi, jurang yang curam, jalan sempit, turunan tajam akan menghadang para pengunjung yang juga akan didampingi oleh *off-roader* berpengalaman.

Trek ekstrem ini dibuat seolah-olah tengah melintasi puncak Gunung Krakatau. Pengunjung akan diajak berpetualang mendaki dan menuruni Gunung Krakatau yang ganas. Inilah kesempatan langka dan unik bagi pengunjung untuk menjadi seorang *off-roader* sejati. Hal itu hanya bisa ditemukan dan dirasakan di Pameran GIIAS 2015.

2. Jumping Championship

Merupakan kompetisi mobil terbang yang baru pertama kali diadakan di pameran Gaikindo. Lomba adu tinggi dan *jumping* terjauh ini dikemas secara khusus untuk memberikan tantangan lebih untuk para pengunjung terutama mereka yang menyukai olahraga ekstrem yang bisa memacu adrenalin. Peserta dapat menguji nyalinya dengan berbagai kendaraan khusus yang telah disiapkan panitia, antara lain mobil *off-road*, dan *pro truck buggy*, yang sudah di desain khusus dengan standar keamanan tertinggi.

Penilaian ketinggian terbang diukur melalui pemasangan GoPro yang disambungkan sensor otomatis dari masing-masing mobil peserta. Lomba *jumping*/mobil terbang ini merupakan program acara yang terbilang unik dan inovatif karena masih jarang dilombakan. Untuk merasakan mobil terbang ini, para pengunjung akan ditemani para pembalap *off-road* (*off-roader*) nasional yang tergabung dalam Indonesia *Off-Road Federation* (IOF). Kompetisi ini akan berlangsung pada akhir minggu pertama dan kedua pameran.

3. Champion of Champions Race

Untuk pertama kalinya pula pameran Gaikindo (GIIAS 2015) akan menyelenggarakan turnamen yang mempertemukan para juara balap mobil nasional. Turnamen ini akan mempertarungkan para juara balap mobil di Indonesia, mulai dari juara *off-road*, *rally*, *touring*, *slalom*, dan *drifting*. Mereka ditantang untuk membuktikan siapa yang bisa menjadi manusia tercepat di antara para pembalap lainnya, untuk nantinya dinobatkan sebagai *Champion of Champions* (COC).

Sebanyak 20 pembalap juara kategori *off-road*, *rally*, *touring*, *slalom*, dan *drifting* tahun 2011-2014 akan saling mengalahkan satu sama lain. Turnamen ini terdiri dari babak kualifikasi dan final. Panitia akan menyediakan

empat mobil yang terdiri dari mobil standar, mobil *drift*, mobil *slalom*, dan mobil *off-road*.

Pada hari pertama, para pembalap akan menggunakan mobil standar dan mobil *off-road*. Hari kedua, para pembalap akan menggunakan mobil *slalom* dan mobil *drift*. Kemudian sebanyak lima pembalap waktu tercepat akan masuk ke babak final. Tiap tahap tantangan selalu disugahi *track* yang berbeda guna menguji ketangkasan, kecermatan dan kepiawaian *skill* masing-masing pembalap papan atas tersebut.

COC juga akan dimeriahkan acara *selfie photo contest*, *gadget photo competition*, yang diiringi oleh *sexy dancer*, *sexy carwash* dan *female DJ*.

4. Live Modz Show Off 2015 "It's Battle Time"

Program acara ini merupakan suatu konsep baru dalam dunia otomotif yang pada tahun 2014 telah berhasil menyita perhatian kalangan otomotif nasional dan internasional dengan memecahkan rekor modifikasi *live* selama tiga hari dengan dua unit mobil.

GIIAS 2015 bersama Signal Group Indonesia membuat gebrakan baru dengan menghadirkan *Live Modz*

Show Off dengan konsep *battle*, di mana acara tersebut akan menjadi ajang kompetisi antara tiga modifikator nasional terpilih yang akan bertarung dalam memodifikasi mobil secara *live* di depan publik selama berlangsungnya GIIAS, dan memperebutkan gelar *Champion of Live Modz 2015* serta berhak membawa satu unit mobil yang telah dimodifikasi dengan personalisasi Signal Kustom Built.

5. Supercar Taxi Ride

Salah satu program acara terbaru di pameran GIIAS 2015 ini dipastikan akan membawa keseruan bagi pengunjung. Siapa pun akan bisa merasakan duduk di kabin Ferrari, Lamborghini, McLaren, yang akan digunakan seolah-olah sedang naik taksi. Mobil akan dikemudikan

oleh pengemudi profesional dan berpengalaman. *Supercar* ini akan menari-nari di lintasan khusus untuk menjajal akselerasi dan kemampuan lainnya. Pengunjung dipastikan akan membawa pulang sensasi yang tak akan terlupakan.

6. Test Drive

Program acara GIIAS 2015 lainnya adalah acara *Test Drive* kendaraan baru. Program ini terbuka bagi para pengunjung untuk menguji coba kendaraan baru peserta pameran GIIAS 2015. Pengunjung dapat melakukan *test drive* mobil baru untuk menguji tingkat kenyamanan, fitur, teknologi dan aspek-aspek lain dari kendaraan yang telah disiapkan dengan rute mengelilingi area pameran GIIAS

2015 di ICE, BSD City.

Syarat mutlak agar calon pengemudi dapat mengikuti *test drive*, pengunjung harus memiliki Surat Izin Mengemudi (SIM) yang masih berlaku saat itu, memperlihatkan tiket masuk pameran GIIAS 2015 dan selanjutnya pengemudi akan didampingi oleh *sales* perwakilan dari merek kendaraan *test drive*.

The **Largest** **AUTO SHOW**
 in **Southeast Asia** Presenting
the Most Complete
COMMERCIAL VEHICLE Brands
 in **Indonesia**



GAIKINDO
 INDONESIA INTERNATIONAL
AUTO SHOW
 2015

Smart
 Mobility
 for
 the Future

20-30 AUGUST 2015
 Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD City

www.indonesiaautoshow.com

Gaikindo Indonesia International Auto Show

@GIAS_ID

GIAS_ID

Fully Supported by;

10 Commercial Vehicle Brands:



25 Passengers Car Brands:



Update: June 2015

Driven with Passion by:
 Host: Organizer:



Media Partner:

TRUCKMAGZ



PT Tata Motors Distribusi Indonesia

ANDALKAN PRODUK STANDAR EROPA

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata



Wilda Bachtiar

Commercial Vehicle
Marketing Manager
PT Tata Motors Distribusi Indonesia

Tata Motors tercatat sebagai produsen truk terbesar kelima di dunia. Pabrik asal India ini sejak 2011 telah menjajaki pasar kendaraan niaga di Indonesia melalui PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI). Dalam kurun waktu tahun 2011-2013 PT Tata Motors Distribusi Indonesia secara serius menyiapkan infrastruktur dan jaringan di banyak lokasi yang disasar. Kerja keras tersebut akhirnya membuahkan hasil dengan terjualnya produk pick up senilai 1.000 unit hanya dalam waktu 1,5 tahun.

Melalui produk andalannya Ace Family dan Tata Prima PT Tata Motors Distribusi Indonesia siap bersaing

dengan banyak merek sekaligus menargetkan masuk 10 besar dalam penjualan. Kini PT Tata Motors Distribusi Indonesia telah memiliki lebih dari 40 jaringan yang terdiri dari dealer 3S berjumlah lima outlet dan dealer 2S (Service & Spare Part) sekitar 40 outlet. Kemudian, apa saja kejutan ekspansi berikutnya yang akan dilakukan? Apa sebenarnya alasan Tata Motors memilih Indonesia sebagai pangsa pasar? Bagaimana strategi bisnisnya agar mampu meraih 10 besar? Berikut petikan wawancara dengan Wilda Bachtiar, Commercial Vehicle Marketing Manager PT Tata Motors Distribusi Indonesia.

Bisa Anda kisahkan secara singkat kiprah PT Tata Motors Distribusi Indonesia?

Kami menjajaki pasar Indonesia mulai tahun 2011 kemudian bertahap tahun 2012 secara resmi mengikrarkan diri Tata Motors telah ada di Indonesia. Sementara dalam hal penjualan Tata Motors baru mengawalinya tahun 2013. Kurun waktu tahun 2011-2013 Tata Motors menyiapkan infrastruktur dan jaringan di banyak lokasi yang disasar secara serius. Dalam artian, sebelum melakukan penjualan Tata Motors tidak menghendaki pelanggan pertama kecewa karena kesulitan dalam perbaikan kendaraan dan mendapatkan suku cadang.

Karena itu, Tata Motors menyiapkan *dealer 3S (Sales, Spare Part & Service)* dan bengkel penunjang agar pelanggan bisa melakukan servis serta mendapatkan suku cadang. Pada tahun 2013 saat memulai *commercial sales* Tata Motors telah memiliki lebih dari 40 jaringan yang terdiri dari *dealer 3S* berjumlah lima *outlet* dan *dealer 2S (Service & Spare Part)* sekitar 40 *outlet*. Sekarang ini hingga awal tahun 2015 jumlah *dealer 3S* mengalami peningkatan yang cukup drastis, yakni 16 *outlet*. Hanya dalam waktu setahun, yakni dari tahun 2014 hanya memiliki lima *outlet* meningkat drastis tiga kali lipat pada tahun 2015. Kami anggap pencapaian seperti ini sangat signifikan jika dibandingkan pertumbuhan *dealer* oleh merek lain.

Apa alasan Tata Motors melebarkan sayapnya ke Indonesia? Seberapa prospektif pangsa pasar kendaraan niaga di Indonesia bagi Tata Motors?

Indonesia merupakan salah satu negara terbesar di Asia Tenggara dengan *market* dan jumlah penduduknya yang besar. Otomatis pangsa pasar untuk kendaraan komersialnya besar sekali ketimbang negara lain. Selain itu, dari sisi skala ekonomi dan industri atau pun bidang usahanya di Indonesia sangat lengkap. Makanya Indonesia menjadi salah pasar penting bagi Tata Motor dan harapan kami adalah nantinya Indonesia menjadi pasar di luar India yang paling penting.

Mengacu kondisi ekonomi kuartal satu tahun 2015 beberapa pabrikan otomotif mengeluh atas turunnya penjualan. Apakah TMDI mengalami hal serupa?

Kalau dilihat dari keseluruhan *market* di Indonesia memang pada kuartal pertama tahun 2015 hampir semua penjualan produk otomotif turun sampai 20 persen. Tapi jika melihat lebih detail per segmennya terdapat sisi optimis pada salah satu produk otomotif, yakni *pick up*. Kendaraan niaga kecil sejenis *pick up* secara kuantitas memang ada penurunan tapi masih bisa bertahan ketimbang produk otomotif lainnya. Kami tidak bisa pungkiri kuartal pertama 2015 menjadi masa yang berat bagi TMDI. Meski begitu sampai saat ini secara penjualan TMDI dibandingkan tahun lalu relatif stabil. Jumlah penurunan penjualan produk TMDI tidak sampai drastis sampai 40 persen seperti yang terjadi pada beberapa merek lainnya.

Bagaimana TMDI menyikapi atas lesunya kondisi ekonomi tersebut yang berdampak pada penjualan?

Melihat keseluruhan pasar otomotif di dalam negeri memang tidak banyak kompetitor yang bersaing pada segmen *pick up*. Beberapa merek lain dalam menyikapi lesunya pasar otomotif lumayan tertolong dengan penjualan *pick up* yang relatif lebih stabil ketimbang jenis kendaraan lain. Hal itu pun dialami serupa oleh TMDI, di saat penjualan mobil penumpang dan truk turun namun penjualan *pick up* cenderung stabil.

Bagaimana perkembangan penjualan Tata Motors khusus segmen *pick up*?

Penjualan *pick up* baru berlangsung 1,5 tahun terakhir atau persisnya awal tahun 2014. Tahun pertama penjualan *pick up* hampir mencapai 1.000 unit. Bagi Tata Motors sebagai pendatang baru dengan angka penjualan tersebut sangatlah membanggakan. Dari keseluruhan produk otomotif yang dimiliki TMDI sebanyak 70 persen merupakan hasil penjualan *pick up*. Dari total 70 persen *pick up* yang terjual Tata Super Ace merupakan varian produk *pick up* yang paling banyak terjual.

Bagaimana target penjualan produk kendaraan niaga TMDI untuk pangsa pasar dalam negeri? Berapa target setiap tahunnya?

Saat ini fokus kami bukan pada kuantitas penjualan. Bagi TMDI apabila penjualan produk tinggi adalah bonus. Fokus TMDI pada tahun-tahun pertama ini lebih kepada mengembangkan dan meningkatkan purnajual yang tujuannya tak lain ialah kepuasan pelanggan. Termasuk dalam memasarkan varian produk Tata Motors sangat selektif, misalnya khusus untuk truk saat ini baru memasarkan jenis *tractor head*. Pertimbangannya karena jaringan utama Tata Motors sekarang masih di kota-kota besar, sementara untuk lintas Jawa dan Sumatera Tata Motors masih belum terpenuhi. Sekarang ini Tata Motors sudah menjajaki Sumatera khususnya untuk produk kendaraan niaga. Bentuk keseriusan Tata Motors dibuktikan dengan membangun *dealer 3S* di kawasan tersebut. Targetnya tahun ini atau maksimal tahun depan sudah bisa mulai menjual produk-produk truk.



Tata Super Ace

Apa sebenarnya yang menjadi keunggulan pick up produksi Tata Motors hingga bisa menjadi tulang punggung penjualan kendaraan niaga kecil di India dan di pasar global?

Kendaraan niaga Tata Motors mengusung slogan *Inspired by People* atau terinspirasi oleh orang-orang di sekitar kita dalam hal ini pengguna produk Tata Motor yang dominan ialah pengusaha. Inti dari kebutuhan pengusaha akan kendaraan niaga adalah memiliki biaya efektif dan efisien tinggi yang kemudian menghasilkan *revenue* tinggi. Sehingga pengusaha bisa mengembangkan usahanya lebih besar lagi dengan profit yang selalu meningkat. Atas dasar itulah produk kendaraan niaga Tata Motors dikembangkan seperti Super ACE dan ACE EX 2 yang keduanya biasa disebut Ace Family. Kedua varian tersebut di seluruh dunia telah terjual 1,3 juta unit. Dari sisi durabilitas dan ketahanan Ace Family tidak perlu diragukan lagi jika mengacu pada penjualan yang tinggi tersebut.

Hanya Super Ace di kelasnya yang menggunakan mesin diesel ketimbang merek

lain yang masih menggunakan mesin bensin. Hampir semua *line up* produk di Indonesia dengan spesifikasi yang sama antara satu mesin diesel dengan mesin bensin selisih harganya bisa mencapai Rp 30 juta hingga Rp 40 juta. Sementara Tata Motors bisa memberikan harga yang relatif sama untuk kelas yang sama dibandingkan dengan mesin bensin. Artinya, dibandingkan dengan harga pasaran *pick up* mesin bensin, harga jual *pick up* Tata Motors Rp 30 juta hingga Rp 40 juta lebih murah.

Sementara untuk ACE EX 2 yang baru diluncurkan awal tahun ini dengan kapasitas mesin 700 cc memiliki efisien bahan bakar cukup signifikan yakni sekitar 18 km – 20 km per liter. Dibandingkan dengan merek lain yang berada di Indonesia, yakni rata-rata 10 km per liter ACE EX 2 lebih hemat dua kali lipat.

Dikatakan bahwa nilai penjualan kendaraan 70 persen diperoleh dari produk pick up. Jika dibuat klasifikasi siapa saja pengguna terbesar produk Tata Motor?

Bisa dikatakan mayoritas pengguna produk Tata Motors terutama untuk kendaraan niaga kecil adalah pengusaha UKM (Usaha Kecil Menengah). Tahun lalu penjualan Tata Motors lebih didominasi *retail sales* atau penjualan hanya satu atau dua unit. Sampai saat ini *retail sales* masih stabil dan cenderung bertumbuh. Pihak yang terkategori *retail sales* ialah pengusaha UKM, pedagang pasar, toko kelontong, rental kendaraan, dan sejenisnya. TMDI juga telah merambah ke organisasi atau

lembaga ekonomi mikro semacam koperasi.

Tahun ini kami mendorong semua *dealer* untuk mendapatkan *fleet sales* dari perusahaan-perusahaan besar dengan ditunjang program-program menarik. Harapan kami tahun ini mengalami peningkatan penjualan dari *fleet sales*. Sekalipun UKM, kami bisa menganggap mereka termasuk *fleet customer* kalau bisnis mereka cukup bagus seperti koperasi angkutan umum.

Khusus untuk kendaraan niaga besar atau truk TMDI telah mengeluarkan varian bernama Tata Prima, bagaimana perkembangannya?

Tata Prima tractor head sudah mulai penjualan tepatnya pada akhir tahun 2014. TMDI telah sering memperkenalkan ke beberapa calon pembeli dan sebagian dari mereka berminat bahkan sudah ada yang membeli. Prinsipnya TMDI sudah sangat siap bersaing dengan merek lain dalam hal ini untuk produk tractor head.

Apakah produk tractor head ini menasar segmen khusus?

Market terbesar tractor head adalah perusahaan EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut). TMDI mempunyai varian tertentu yang memang dikhususkan untuk menasar EMKL, yakni Tata Prima 4023. TMDI juga memiliki varian lain, yaitu Tata Prima 4028 dengan mesin 280 HP diperuntukkan untuk kebutuhan kendaraan B3 (Barang Bahan Berbahaya) seperti muatan bahan bakar minyak dan gas. Selain itu, bisa digunakan untuk muatan berat seperti besi yang bisa mengangkat 30 ton hingga 40 ton.



TATA ACE Ex_2

Mengapa untuk produk truk TMDI untuk pertama kalinya lebih memilih memasarkan tractor head ketimbang truk jenis lain?

Melihat makro ekonomi hampir semua sektor bisnis di Indonesia turun tapi mau tidak mau bisnis distribusi dan logistik harus tetap jalan. Salah satu rantai dari kegiatan logistik itu membutuhkan kendaraan yang beragam salah satunya tractor head. Pertimbangan TMDI lebih memilih mengenalkan varian produk truk pertamanya ialah tractor head karena kendaraan ini dominan berada di kota-kota besar. Di kota-kota seperti Jakarta, Medan atau Surabaya Tata Motors telah memiliki jaringan dealer 3S yang cukup kuat. Tidak dipungkiri bahwa tractor head akan digunakan lintas daerah misalnya dari Jakarta ke Surabaya.

Namun sejauh ini tractor head lebih banyak digunakan pengusaha trucking untuk trayek dekat.

Dengan produk tractor head, fokus TMDI adalah bagaimana ATPM bisa menjamin purnajualnya. Sedangkan untuk varian truk lain 4X2 atau 4X6 secara operasional sering digunakan untuk jarak jauh atau lintas daerah. Kekawatirannya karena jaringan dealer TMDI masih belum menjangkau daerah-daerah tersebut akan berdampak pada tidak optimalnya purnajual khususnya perbaikan dan ketersediaan suku cadang.

Dalam merancang kendaraan Tata Prima, Tata Motors melibatkan banyak tenaga ahli yang berasal dari banyak negara. Sebenarnya apa yang ingin dicapai oleh Tata Motors dengan keterlibatan mereka?

Jadi ide awalnya adalah ketika dahulu Tata Motors telah mengakuisisi Hyundai Truck kami menginginkan produk yang kualitasnya global product. Yang dimaksud global product ialah kendaraan yang diproduksi bisa diterima di banyak negara. Dalam pengembangannya Tata Motors dituntut agar bisa mewujudkannya. Oleh sebab itu, Tata Motors membutuhkan pengalaman dan tenaga ahli dari banyak negara. Untuk

mesin Tata Motors memiliki lisensi untuk memproduksi commins engine teknologi yang berasal dari Amerika Serikat. Teknologi transmisinya bekerja sama dengan pakar transmisi dari Jerman. Desain kabinnya dikembangkan oleh ahli-ahli desain dari Italia dengan tingkat kenyamanan standar Eropa. Sasis, suspensi, dan frame mengadopsi teknologi dari Amerika Serikat.



TATA Prima

Ke depan apa saja strategi yang diterapkan oleh TMDI untuk memaksimalkan potensi pasar Indonesia?

Kami sangat optimis dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Walaupun kuartal pertama tahun 2015 kondisi ekonomi sedang melemah itu bukan menjadi acuan bagi TMDI. Sebab ATPM cenderung menganalisisnya secara holistik dalam hal ini melihat tren ekonomi Indonesia hingga sepuluh tahun terakhir. Mengacu hal itu Tata Motors menilai Indonesia masih kuat secara ekonomi. Harapannya dalam 10 tahun kami bisa meraih peringkat 10 besar dalam penjualan kendaraan.

Bagaimana potensi pasar truk pada masa lima tahun mendatang? Di mana posisi TMDI nantinya?

Untuk kendaraan niaga Tata Motors ingin dikenal sebagai merek yang memiliki total solution, artinya memiliki produk yang lengkap dari yang kecil hingga yang besar. Sekarang ini di Indonesia belum ada yang memenuhi kebutuhan tersebut. Impian kami nantinya ada satu perusahaan angkutan barang dalam penggunaan armada semua memakai produk dari Tata Motors. Impian kami adalah mewujudkan total solution untuk kebutuhan transportasi terutama bisnis logistik.

CUKUP BAYAR DP, ANGSURAN BAGAI 0 RUPIAH*

Hari gini pilih angkutan yang serba PAS buat usaha Anda.

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



**DIESEL
100 CC**

ACE EX2
Diesel Pickup



SUPERACE
Diesel Pickup
DIESEL 1400 cc



TATA XENONRX
PICKUP
DIESEL 3000 cc



LPT 913



**PRIMA
4028**

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

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

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



PLAY STRONG



MANAJEMEN ARMADA ALA INPRASE LOGISTICS

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Efektivitas biaya armada tak hanya melibatkan kontrol biaya operasi kendaraan tetapi juga pemeliharaan dan perbaikan, pemilihan suku cadang serta penggantian kendaraan pada titik optimal. Perusahaan juga perlu memastikan kendaraan, baik dari segi jumlah dan komposisi, seimbang dengan tingkat aktivitas yang diperlukan. Guna mencapai efektivitas biaya armada, sebuah perusahaan angkutan membutuhkan sistem dan prosedur dalam bentuk manajemen sopir, bahan bakar, pengawasan kendaraan, dan manajemen keselamatan.

Manajemen armada atau *fleet management* mutlak dibutuhkan apabila jumlah armada yang dimiliki ratusan, muatan yang diangkut beragam termasuk titik distribusinya. Penggunaan *fleet management* turut diterapkan PT Indah Prakasa Sentosa (Inprase Logistics) dalam



Sugi Purnoto, Director & Chief Operating Officer PT Inprase Group.



menjalankan bisnis angkutannya. Pertimbangan perusahaan yang telah berdiri sejak tahun 1962 ini karena memiliki tiga unit bisnis angkutan dengan segmentasi berbeda.

Pertama, perusahaan yang memiliki fokus dalam kegiatan logistik *consumer good*, *chemical*, dan EMKL (Ekipedisi Muatan Kapal Laut). Kedua, perusahaan yang berfokus pada distribusi gas. Kemudian yang ketiga adalah perusahaan yang memiliki spesialisasi distribusi BBM (Bahan Bakar Minyak). Meski ketiganya secara operasional berbeda, dalam *fleet management* Inprase mengelolanya dalam satu atap. "Pengelolaannya dalam satu manajemen. Tetapi dalam urusan



operasional, Inprase menempatkan manajemen khusus yang bisa mengelola masing-masing unit bisnis tersebut," kata Sugi Purnoto, *Director & Chief Operating Officer* PT Inprase Group.

Ia menjelaskan, distribusi BBM maupun gas dari sisi kebutuhan pasar dan konsumennya tentu berbeda dengan muatan lainnya. Distribusi BBM dan LPG erat kaitannya dengan kebutuhan keamanan karena itu perusahaan selalu berupaya memenuhi standar keamanan yang diminta klien. Misalnya, penambahan alat pemadam kebakaran ringan pada kendaraan bersifat wajib.

Sementara standar keamanan yang dikhususkan pada muatan kimia memiliki penanganan berbeda dalam tara cara muat. Khusus muatan bahan kimia berjenis kering dikemas dalam *bag* atau *jumbo bag*. Bahan kimia yang tergolong sensitif, yakni bahan kimia cair harus dimuat oleh dua jenis kendaraan, yaitu *tank lorry* dan *ISO tank*. Penggunaan jenis kendaraan antara *tank lorry* atau *ISO tank* sangat bergantung permintaan pemilik barang.

Inprase selalu melakukan pengawasan secara ketat khusus untuk muatan *chemical* guna menghindari risiko susut muatan pada tangki.

"Penggunaan *ISO tank* dibagi dalam beberapa jenis produk di antaranya *basic chemical* dan *food grade*. Kalau untuk yang *food grade* penanganannya juga harus hati-hati sesuai dengan kriteria standar keamanan produk *food grade*," kata Sugi. Dalam pelaksanaannya guna menjamin keamanan, perusahaan yang memiliki 14 anak perusahaan ini melarang penggunaan telepon genggam saat berkendara dan larangan merokok kepada sopir. Larangan tersebut harus ditaati terutama untuk muatan B3 (Bahan Berbahaya dan Beracun).

Pengawasan Komprehensif

Inprase mengelompokkan pemilik barang yang ditanganinya berdasarkan muatan yang diangkut, yakni BBM, LPG, *consumer goods*, dan *chemical*. Dari sisi jumlah klien, saat ini *consumer goods* dan *chemical* memiliki pertumbuhan yang lebih baik. Khusus untuk muatan *chemical* bagi perusahaan menjadi prestasi tersendiri, sebab untuk muatan ini Inprase merupakan pendatang baru namun sekarang telah menjadi *market leader*. Muatan *chemical* pengguna jasanya terbagi mulai dari jenis *trader*, *manufacture*, dan *food grade chemical*.

Rata-rata klien Inprase saat menentukan vendor *trucking* selalu mempertimbangkan ketersediaan, harga jasa, dan pengawasan. "Sekarang hampir semua klien meminta nilai tambah layanan dalam hal pengawasan. Inprase memenuhinya dengan memanfaatkan teknologi GPS (*Global Positioning System*)," tutur Sugi. Sekalipun menggunakan teknologi GPS, perusahaan juga melakukan pengawasan

secara manual. Pengawasan manual yang dilakukan berupa *on call positioning* atau memastikan lokasi sopir melalui komunikasi telepon. Sayangnya pengawasan manual ini tidak bisa diterapkan pada muatan bahan bakar minyak dan gas karena risiko keamanan.

Inprase melakukan pengawasan secara ketat khusus untuk muatan *chemical* guna menghindari risiko susut muatan pada tangki. Berdasarkan pengamatan Inprase, susut muatan dapat terjadi akibat kenakalan oknum sopir atau kesalahan penimbangan. Hal itu berpeluang timbul karena pada waktu mengisi menggunakan satuan liter sedangkan ketika dikeluarkan menggunakan satuan timbangan. Masalah akan terjadi ketika alat timbang pada masing-masing principal berbeda, oleh sebab itu Inprase selalu menjaga akurasi pengiriman.

Di samping itu, Inprase juga melakukan pengawasan biaya operasional BBM. Untuk semua titik distribusi Inprase telah mempunyai standar biaya operasional BBM dan uang jalan. Adanya standar tersebut diakui Sugi tidak akan terjadi pemborosan BBM yang dilakukan sopir karena rasionya sudah jelas. Agar konsep tersebut berlangsung efektif Inprase mengedukasi sopir supaya dalam berkendara menerapkan pola *eco-drive*. Pola ini perlu diterapkan oleh sopir agar terjadi penghematan BBM yang hasilnya juga dinikmati mereka sendiri.



Perusahaan yang telah berdiri sejak tahun 1962 ini karena memiliki tiga unit bisnis angkutan dengan segmentasi berbeda.

Pengawasan biaya operasional BBM ditentukan berdasarkan zona distribusi dengan pedoman komponen biaya transportasi yang sudah didesain perusahaan. Misalnya, untuk trayek pendek seperti Jabodetabek ditentukan berdasarkan kilometer. Rinciannya mulai dari biaya BBM, tol, dan komisi sopir dengan alokasi senilai 40 persen hingga 45 persen dari pendapatan perusahaan. Menurut Sugi, alokasi tersebut sudah ideal karena dengan kompetisi yang sangat ketat sekarang rasio biaya tidak bisa ditekan signifikan sebab akan mengurangi uang jalan sopir yang akhirnya membuat mereka tidak betah. Perusahaan juga tidak bisa menikmati margin tinggi karena terdapat risiko dari kompetitor lain yang memiliki strategi banting harga.

Titik distribusi Inprase tersebar luas di Pulau Jawa, Bali, Sumatera, dan Aceh. Terdapat dua trayek yang tergolong jauh, yakni muatan *chemical* dan *consumer goods*. Segmen *consumer goods* area distribusinya mulai Pelabuhan Merak sampai Denpasar. Sementara untuk muatan *chemical* area distribusinya mulai Pelabuhan Merak sampai Surabaya. Jumlah armada yang dimiliki Inprase total 400 unit truk. Armada paling banyak ada di segmen *chemical* dan *consumer goods* total sekitar 200 unit. Untuk kegiatan ekspor-impor ada 50 unit. Sedangkan untuk armada bermuatan BBM ada 100 unit terdiri dari berbagai kapasitas mulai 5.000 liter hingga 32.000 liter dan untuk armada pengangkutan LPG terdapat 50 unit.

Pemenuhan Lead Time

Dalam menyaiasi pertumbuhan sektor *consumer goods* dan *chemical*, Inprase selalu berusaha memenuhi kebutuhan klien dengan peremajaan armada. Kini armada Inprase 90 persen mayoritas ialah truk baru

dengan tahun produksi antara 2013 dan 2014. Tak hanya itu, tahun ini perusahaan akan melakukan pengadaan armada baru. Dasar utama Inprase melakukan penambahan armada terdapat tiga

pertimbangan. *Pertama*, *replacement* atau penggantian terhadap armada yang sudah tidak layak digunakan. *Kedua*, untuk optimalisasi pendapatan dan peluang. *Ketiga*, permintaan atau orderan yang meningkat.

Selain kondisi armada, ketepatan waktu menjadi indikator utama bagi *principal* untuk menilai kinerja *transporter*. Beberapa *principal* malah telah menerapkan pinalti apabila ketepatan waktu gagal dipenuhi. Guna mengatasinya, hal pertama yang dilakukan perusahaan ialah menciptakan kesamaan visi dalam hal *lead time*. Pengertian *lead time* harus dipertegas apakah dari *point to point* atau sampai dengan bongkar muat barang. Sebab, untuk urusan bongkar muat *transporter* tidak bisa memprediksi waktu sebab hal itu di luar tanggung jawab *transporter*.

"Dalam hal *travel time* dari *point to point* itu jelas mayoritas tanggung jawab kami. Jalan tengahnya, apabila klien memang ingin kepastian waktu dalam *lead time* perusahaan memberi alternatif lain dengan menggunakan akses multimoda, yakni mengombinasikan moda truk dan kereta api," papar pria yang mengaku telah menggeluti bisnis logistik lebih dari 30 tahun.

Sugi mengatakan, melalui multimoda ketepatan waktu cenderung lebih terjamin terpenuhi ketimbang mengandalkan *trucking* saja. Bagi Inprase, pemberian alternatif akses multimoda ini sekaligus mengedukasi klien bahwa tidak selamanya menggunakan jalur darat akan lebih cepat. Mengingat seringnya timbul kemacetan yang selama ini terjadi di pantura membuat *lead time* tidak terpenuhi sehingga *principal* merugi. Sedangkan akses multimoda akan lebih memudahkan karena jalurnya khusus dan minim terhadap risiko gangguan.

Hingga saat ini kondisi pantura masih penuh dengan ketidakpastian terutama waktu tempuh. Apalagi gangguan akan bertambah apabila terjadi kecelakaan dan bencana alam. Menurut Sugi, dibukanya tol Cipali pada pertengahan tahun ini akan menguntungkan *transporter* dalam pemenuhan *lead time*. Bukan berarti *transporter* akan berpindah ke tol Cipali, menguntungkan yang dimaksud ialah volume kendaraan di pantura akan



Inprase memiliki jasa yang berfokus pada distribusi gas. Kemudian juga ada spesialisasi distribusi BBM (Bahan Bakar Minyak).



Untuk mengangkut bahan liquid yang tergolong sensitif, Inprase menjamin keamanan dengan menggunakan dua jenis kendaraan, yaitu tank lorry dan ISO tank.

berkurang 50 persen khususnya kendaraan pribadi dan penumpang. Berkurangnya kepadatan tersebut menguntungkan angkutan barang dikarenakan waktu tempuh bisa dimaksimalkan.

Rata-rata kemacetan, kata Sugi, memberi kontribusi 10 persen sampai 15 persen biaya logistik. Perhitungannya akibat kemacetan membuat pemborosan BBM yang berdampak pada berkurangnya pendapatan sopir. Oleh karena itu, Inprase sangat memperhatikan kemampuan berkendara sopir-sopir terkait penerapan *fleet management*. Sebagai penunjangnya Inprase membekali sopir-sopirnya dengan mengadakan berbagai pelatihan, seperti pengenalan *product knowledge*, pemahaman kendaraan, *eco-drive* dan sejenisnya. Beragam pelatihan itu diberikan perusahaan dengan tujuan agar tercapainya efektivitas dan efisiensi serta menciptakan pengemudi yang profesional.



Ivan Prasojo,
Product Manager
PT Papasari

SOLUSI CEPAT DAN AMAN MENGGANTI OLI

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Bayu Yoga Dinata

Bisnis angkutan barang tidak dapat dipisahkan dari kebutuhan perawatan kendaraan untuk menjaga kondisi armada tetap prima. Namun, dalam perawatan kondisi armada juga tidak dapat dipisahkan dari efisiensi waktu pembenahan agar tidak menurunkan produktivitas perusahaan. Selain itu, perawatan kendaraan harus memperhatikan kelestarian lingkungan dan keselamatan kerja mekanik, seperti halnya ketika perusahaan mengganti oli mesin kendaraan. Alasannya, tidak jarang penggantian oli kendaraan yang tidak tepat membuat lingkungan tercemar dan mengganggu kesehatan mekanik.

Pesatnya perkembangan dan inovasi di dunia otomotif saat ini sudah memungkinkan seorang mekanik dapat

melakukan proses ganti oli dengan efisien dan tidak merusak kendaraan, seperti halnya produk Femco *drain technology* yang ditawarkan oleh PT Papasari. Femco merupakan produk *drying fluid* yang bisa digunakan untuk mengganti oli dan radiator. Selain itu, Femco juga dapat dipasang di penutup oli dan dipasang di hidrolis. Produk ini dihasilkan oleh Femco Draintecology B.V. di Mijdrecht, Belanda, yang sudah 30 tahun lebih bergerak untuk menangani proses *drying fluid*.

Menurut Ivan Prasojo, *Product Manager* PT Papasari, keunggulan dari produk Femco adalah mempermudah proses ganti oli kendaraan dan mesin-mesin produksi. Karena umumnya proses ganti oli kendaraan dan mesin produksi

membutuhkan waktu lama sehingga menurunkan produktivitas perusahaan. "Kalau ada orang mau ganti oli mesti bawa-bawa kunci pas. Setelah itu harus masuk ke bawah kendaraan untuk mengendorkan baut penutup oli terlebih dulu. Proses ini sangat memakan waktu dan membuat kendaraan jadi *down time* dan produktivitas perusahaan menurun karena proses yang lama ini," kata Ivan.

Ivan menambahkan, dalam proses penggantian oli harus dilakukan ketika keadaan mesin sedang panas agar oli kendaraan bisa bersih. Kondisi ini menyebabkan baut penutup oli memuai saat dibuka dan kemungkinan besar menyebabkan baut tersebut dol saat dibuka. "Setelah baut oli dikendorkan, biasanya mekanik mesti menyiapkan ember dan siap-siap menarik baut secepatnya. Kalau pas memegang bautnya tidak masalah, kalau tidak dan bautnya panas pasti baut akan masuk ke dalam ember yang isinya oli

panas. Kemudian, ada sedikit cipratan oli di lantai dan di tangan. Kalau di lantai ini adalah termasuk limbah B3 berbahaya dan mengotori lingkungan. Dari sisi keselamatan kerja, tangan montirnya biasanya akan terkena oli panas yang tidak baik untuk kesehatan," kata Ivan.

Menurut Ivan, keunggulan berinvestasi produk Femco bagi perusahaan angkutan barang adalah memproteksi kendaraan dari kerusakan akibat kesalahan mengganti oli kendaraan. Bahkan, menurut Ivan, ada perusahaan angkutan yang mengalami kerugian hingga Rp 40 juta karena kerusakan transmisi. "Kalau truk ganti oli tanpa Femco harus buka baut yang memakan waktu dan memiliki risiko dol. Kemudian, ongkos ganti oli mungkin sangat murah, Rp 50 ribu sehingga dianggap biasa. Padahal yang harusnya dipikirkan adalah proses ganti oli memakan waktu hingga 2-3 hari. Jadi investasi Femco dibandingkan dengan *down time* itu tidak seberapa, apalagi kalau sampai dengan truk tidak bisa jalan," ujar Ivan.



Femco merupakan produk drying fluid yang bisa digunakan untuk mengganti oli dan radiator



A



B



C



E

Untuk solusi mengganti oli pada kendaraan, Femco memiliki beberapa varian sebagai berikut.

- (A) **Standard Design**
(desain standar *drain plug* untuk mengganti oli tanpa risiko dan polusi)
- (B) **XL Design**
(*Drain plug* yang didesain lebih besar untuk proses penggantian oli lebih cepat karena menampung lebih banyak oli)
- (C) **Compact Design**
(*drain plug* yang didesain lebih pendek untuk kendaraan dengan *ground clearance* yang rendah dan didesain dengan bentuk 90 derajat)
- (D) **Click Drain Design**
(*drain plug* yang pemakaiannya dengan mendorong dan lebih simpel)
- (E) **Quick Drain Design**
(*drain plug* yang didesain untuk mesin produksi yang statis atau tidak bergerak)

Produk *drain plug* Femco terdiri dari dua komponen utama, yakni *drainer* dan *plug*. Pemakaiannya sangat praktis dan cepat. Produk ini memakai bahan kuningan yang membuat produk ini tidak panas saat digunakan sehingga aman untuk tangan. Selain itu, produk ini dilengkapi dengan karet pelapis yang menahan agar oli tidak jatuh ke bawah. Di bagian tutup *plug* dilengkapi dengan rantai agar tidak mudah hilang. "Tidak usah khawatir *seal*-nya bocor, selama masih tertutup dengan baik oli tidak akan menetes ke bawah. Kalau baut biasa, para mekanik sering tidak sadar keluar oli satu dua tetes dan mengering sehingga terjadi kerusakan fatal," kata Ivan.

Menurut Ivan, harga yang ditawarkan produk Femco cukup terjangkau. Harga dari masing-masing produk menyesuaikan dengan ukuran untuk ulirannya. Diameter produk ini juga tersedia dengan berbagai macam ukuran dan variasi tersedia hingga 500 macam. Bahkan *customer* dapat memilih ukuran-ukuran tertentu sesuai dengan kebutuhan sehingga bisa digunakan untuk berbagai macam kendaraan dan alat produksi. Selain itu, cara investasi produk ini juga relatif mudah.

"Misalnya ada perusahaan truk mempunyai 50 armada. Mereka cukup beli dan memasang 50 *plug* di masing-masing

truk. Perusahaan bisa membeli dua atau tiga *drainer* karena sehari tidak mungkin mengganti oli bersama-sama 50 truk. Jadi hanya beli satu atau dua cukup," jelas Ivan.

Produk ini juga memberikan dua tahun garansi untuk semua jenis produk. Padahal, menurut Ivan, produk ini tergolong *long lifetime* selama digunakan dengan aturan. "Untuk ganti oli truk itu paling tidak satu bulan sekali. Kalau penggunaannya benar bisa *long lifetime* dan disarankan tidak mengeluarkan oli dengan mendorong *plug* memakai tangan atau obeng. Jadi harus menggunakan *drainer* agar dapat awet," tambah Ivan.

Selama ini penjualan produk Femco masih dipusatkan di Jakarta. Produk ini masih tergolong baru. Menurut Ivan, produk ini pertama kali dirilis di pameran INAPA 2015. Meski demikian, Ivan berharap agar perusahaan melihat Femco sebagai solusi untuk melindungi lingkungan dan memperhatikan keselamatan kerja karyawan dan memproteksi investasi perusahaan. "Femco sangat cocok untuk perusahaan yang dituntut punya ISO dalam keselamatan kerja dan menekankan proses kerja yang ramah lingkungan. Selain itu, ke depannya sudah diwacanakan agar produk Femco diproduksi di Indonesia untuk menyuplai kebutuhan di Asia," katanya.

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

u.p./ DITUJUKAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT KIRIM : _____

TELEPON/FAKS. : _____

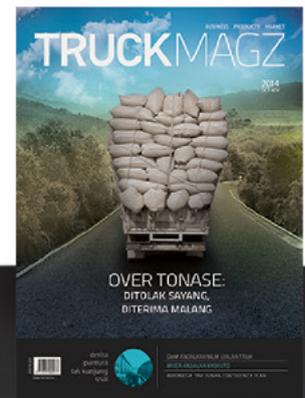
E-MAIL : _____

PEMBAYARAN : Rp _____ Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

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

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



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

* 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



Foto dan Teks: Giovanni Versandi

DEMI PEKERJAAN ABAIKAN KESEHATAN

Pengatur jalan di pintu masuk pergudangan di kawasan Kalianak Surabaya menjadi sosok yang dibidik *TruckMagz* kali ini. Mereka bekerja secara bergantian setiap jam. Ada empat orang, salah satunya Rokhim. Ia biasa bekerja mulai pukul 07.00 sampai pukul 17.00. Saat bekerja ia tidak memakai sepatu atau pun masker meskipun di lokasi banyak asap kendaraan dan debu. Selain itu, Rokhim berjasa mengurangi kemacetan di jalan, tak jarang ia juga membantu pengguna jalan ketika bertanya alamat atau arah jalan. Setiap hari ia menghirup udara yang berpolusi demi mendapatkan uang yang tak sebanding dengan risiko kesehatannya.



Rokhim rutin mengatur jalan di tengah teriknya matahari.



Rokhim membantu orang yang kebingungan mencari alamat.



Rokhim sedang mengatur truk yang keluar dari pergudangan.



Uang yang diterima Rokhim sangat berguna bagi dia dan keluarganya.



Rokhim sedang menerima upah dari sopir truk.



Memberhentikan truk agar pengendara lain bisa menyeberang secara bergantian.



Berdiri di tengah jalan menunggu adanya kendaraan yang keluar masuk pergudangan.



Asap kendaraan dan debu jalanan seperti teman setiap hari bagi Rokhim.



Mengenal Brake System Pakai Air Spring Brake Chamber



Hendrik Sugianto

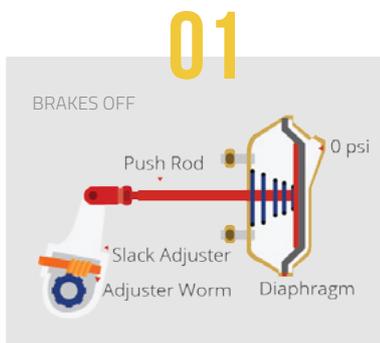
Komisaris PT Dwi Multi Makmur

Teks: Hendrik Sugianto
Foto: Giovanni Versandi

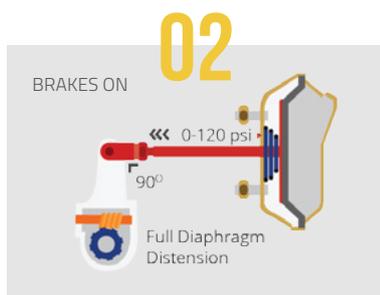
Full air brake adalah sistem pengereman yang dipakai pada trailer dan juga sebagian digunakan pada truk. Pada trailer, ada yang menggunakan brake chamber saja dan ada yang dikombinasikan dengan spring brake chamber.

Prinsip kerja secara sederhana lebih kurang sebagai berikut. Udara bertekanan yang dihasilkan oleh kompresor masuk ke air reservoir tank kemudian menuju treadle valve (pedal rem). Treadle valve inilah yang mengatur besar kecilnya tekanan udara ke trailer membuat chamber yang menekan kampas rem. Semakin dalam treadle valve diinjak maka semakin besar tekanan di chamber dan otomatis rem semakin mengunci. Full air brake sebenarnya "hanya" membuka dan menutup katup, tenaga untuk mendorong kampas rem berasal dari tekanan udara dari kompresor.

Ada dua tipe brake chamber yang dipakai pada trailer, yaitu brake chamber dan spring brake chamber. Pada roda depan dan tengah biasanya menggunakan brake chamber, sedangkan pada roda belakang dikombinasikan antara brake chamber dengan spring brake chamber. Ada juga unit yang menggunakan spring brake chamber semua, tergantung kebutuhan. Tetapi idealnya tiap unit menggunakan satu spring brake chamber di roda belakang. Spring brake chamber berfungsi sebagai alat keamanan jika terjadi kegagalan sistem pengereman (misal selang udara bocor, kompresor rusak dll.) dan juga berfungsi sebagai rem parkir.

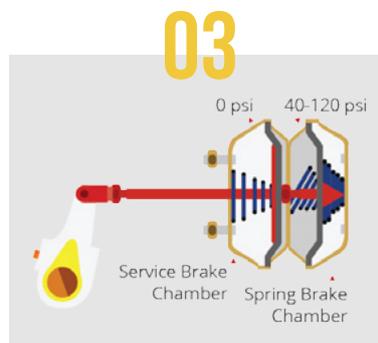


Gambar 1 adalah kondisi air brake chamber off, di mana tidak ada udara kompresor yang dialirkan oleh treadle valve (pedal rem tidak diinjak). Tekanan di chamber 0kg/cm².

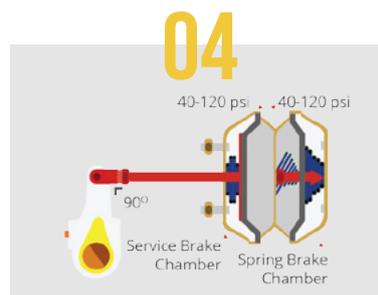


Gambar 2 adalah kondisi brake chamber on, di mana udara kompresor masuk setelah treadle valve diinjak. Semakin dalam treadle valve diinjak, semakin tinggi tekanan dalam chamber (0-10 kg/cm²) dan semakin kuat chamber mendorong pushrod yang menggerakkan kampas rem. Ketika pedal rem dilepas maka tekanan di chamber dibuang ke atmosfer (pada treadle valve berbunyi ccess) dan chamber pun kembali ke posisi off karena ada tekanan balik dari pegas.

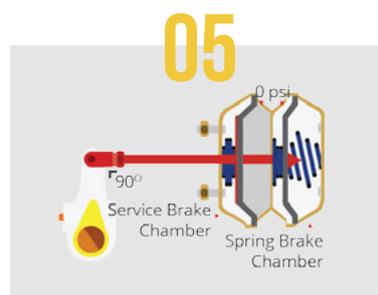
Untuk roda belakang merupakan kombinasi antara air brake chamber dengan spring brake chamber. Berikut gambar penampangnya.



Gambar 3 adalah kondisi service brake off dan spring brake chamber posisi off. Pada saat spring brake chamber posisi off di dalamnya ada tekanan udara kompresor (3-10kg/cm²) yang dialirkan melalui spring brake release valve (tuas rem parkir). Tuas rem parkir off berarti udara kompresor mengalir ke spring brake chamber.



Gambar 4 adalah kondisi service brake on (treadle valve diinjak) dan spring brake chamber posisi off (tuas rem parkir tidak diaktifkan).



Gambar 5 adalah kondisi spring brake chamber on, di mana

pegas menekan pushrod yang kemudian menggerakkan kampas rem. Kondisi ini terjadi karena udara yang ada di chamber di buang/tuas rem parkir diaktifkan. Makanya pada saat tuas diaktifkan akan berbunyi ccesss.

Kondisi seperti pada gambar 5 inilah yang terjadi apabila ada kegagalan sistem. Inilah keunggulannya bila dibandingkan dengan sistem hidrolis. Pada sistem hidrolis, jika ada kebocoran selang rem maka minyak akan muncrat keluar bila pedal rem diinjak dan rem tidak akan berfungsi. Pada sistem full air, bila ada kebocoran selang udara, rem akan terkunci oleh tekanan dari pegas yang ada di dalam spring brake chamber.



Gambar 6 adalah cara mengatasi keadaan darurat di jalan bila terjadi kegagalan sistem pengereman. Setiap spring brake chamber terdapat baut pengaman, berfungsi untuk membebaskan spring brake chamber dengan cara dipasangkan di belakang spring brake chamber dan kencangkan. Roda dapat bebas kembali.

Catatan, jangan lakukan perbaikan spring brake chamber bila tidak mengerti karena sangat berbahaya.



Di negara-negara maju seperti Eropa dan Amerika penggunaan kendaraan niaga dengan kapasitas besar telah jamak digunakan. Salah satu desain kendaraan Eropa yang memenuhi kebutuhan volume besar dan akses kemudahan bongkar muat adalah *curtain trailer*. Secara desain kendaraan ini pada umumnya hampir sama dengan trailer, hanya saja ditambahkan rangka *box* di atasnya.

"Dengan panjang dimensi 45 feet, *curtain trailer* sangat efisien. Gambarannya, apabila dibandingkan

dengan menggunakan *wing box* sejenis *medium truck*, lima ritase dengan menggunakan *wing box* sama dengan dua ritase menggunakan *curtain trailer*. *Transporter* mampu mendapatkan efisiensi lebih dari dua kali lipat ritase ketimbang menggunakan *wing box*," jelas Ahmad Fauzi, *Assistant Manager* PT Korindo Heavy Industry.

Pada sisi kiri dan kanan *box* kendaraan sebagai akses keluar-masuk kargo menggunakan *curtain*

atau semacam tirai. Keberadaan *curtain* memudahkan saat bongkar muat barang karena tirai cukup digeser dan efisien waktu. Fauzi mengatakan, saat bongkar muat penggunaan *curtain* menghemat waktu ketimbang menggunakan *wing box*. Jika bongkar muat menggunakan *wing box* biasanya membutuhkan satu jam, sedangkan *curtain trailer* cukup separuhnya. Selain itu, penggunaan *curtain* juga mampu mengurangi bobot kendaraan dibandingkan menggunakan *steel*



Teks: Abdul Wachid | Foto: Bayu Yoga Dinata

CURTAIN TRAILER

HEMAT WAKTU BONGKAR MUAT

Saat ini kebutuhan armada yang mampu mengangkut muatan besar kian meningkat. Beberapa pabrik truk telah melakukan penyesuaian kebutuhan tersebut dengan mengubah dimensi sasis dan ruang kargo agar menjadi lebih besar. Penyesuaian itu dilakukan untuk truk kelas medium truck yang umumnya menggunakan karosesi steel box maupun wing box. Namun, kini kebutuhannya ternyata tak hanya volume besar, beberapa perusahaan trucking juga membutuhkan efisiensi waktu saat bongkar.



Ahmad Fauzi
Assistant Manager
PT Korindo Heavy Industry

sehingga akan memaksimalkan daya angkut kendaraan.

Pada sisi dalam kendaraan terdapat *deck* tambahan (*double deck*) yang bisa dikondisikan naik-turun. Selain fleksibel, *deck* tambahan (atas) memiliki kemampuan menahan beban hingga 12 ton. Keberadaan *deck* tambahan (atas) digunakan untuk penyesuaian barang yang dimuat apabila dibutuhkan dua susun. Sementara sisi atas (*roof*) *curtain trailer* memiliki fitur *pneumatic* yang berfungsi memberi ruang saat *forklift*

mengeluarkan barang dari *deck* atas. Cara kerja *pneumatic* mirip *deck* tambahan yang bisa dinaik-turunkan dengan bantuan hidrolik. Posisi hidrolik berjumlah delapan berada pada masing-masing sudut boks yang bisa dinaikkan sampai 35 cm.

Sejauh ini *curtain trailer* masih diproduksi terbatas oleh PT Korindo Heavy Industry dan hanya disarankan untuk trayek dekat. "Kami baru memproduksi empat unit yang semua itu adalah

pesanan. Dari sisi keamanan memang *curtain trailer* tidak disarankan dioperasikan untuk jarak jauh seperti Jakarta-Surabaya. Alasannya, penggunaan *curtain* yang mudah dirusak dengan menggunakan benda tajam sangatlah berisiko," tutup Fauzi.



SPESIFIKASI

MODEL : 5 FEET FLEXISIDER CURTAIN TRAILER

DIMENSION

| | |
|-------------------|---------------------------------------|
| Overall length | 13,792 mm |
| Overall width | 2,500 mm |
| Overall height | 4,200 mm (normally & moving position) |
| King pin location | 800 mm from the front face |
| Tare weight | 11,500 kg |
| Maximum payload | 30,000 kg |

BASIC STRUCTURE

Body Frame Trailer

| | |
|---------------|---|
| Main frame | Fabricated main i beam from high-strength low alloy ASTM A572 grade 50, high tensile steel. |
| Web plate | 6 & 8.0 thickness of high tensile steel |
| Top flange | 14.0 thickness of high tensile steel |
| Bottom flange | 4 & 16.0 thickness of high tensile steel |
| Crossmember | "C" section 6.0 mm of thickness (mild steel) |
| Top floor | Plywood 28.0 mm of thickness (standard for container) |

Body Frame Curtain Sider

| | |
|--------------------|-----------------------------------|
| Roof Cladding | Mild steel plate 1.6 mm thickness |
| Front & rear board | Mild steel plate 3.0 mm thickness |

| | |
|---------------------------------------|---|
| Box curtain frame | Rolled steel channel and steel hollow section fabrication |
| Side rave | 100 x 150 mild steel hollow section 6.0 thickness |
| Croosmember | 50 x 100 mild steel hollow section 3 mm thickness |
| Top floor | Plywood 28.0 mm of thickness (standard for container) |
| King Pin | 2" welded type (york brand) |
| Landing Gear | York – square tube leg, two speed, manually operated |
| Lifting capacity | 28,000 kg/pair |
| Static load | 64,000 kg/pair |
| Sand shoe | Standard skid foot |
| Running Gear | York brand |
| Suspension | Mechanical suspension leaf spring tridem |
| Axle | 12 tons capacity – 6" square type; qty. 3pcs |
| Track length | 1850 mm |
| Wheel rim | 7.0 x 20" x 10 holes x 335 PCD (13 pcs) |
| Tyre | 8.25 x 20" x 14 ply (13 pcs) |
| Brake actuator | Single brake chamber (30 type) 4 pcs |
| | Double brake chamber (30/30 type) 2 pcs |
| Brake system | Air line using nylon tube |
| Flexisider Curtain System | Supply by customer |
| Roofing system (up & down) | Pneumatic system |
| Electrical Parts | 24 volt LED lamp |
| Line connector | Combination rear lights anda side marker lighths |
| Receptacle | 7 ways, without circuit breakers |
| PAINTS | |
| Surface preparation | Color customer request |
| Thickness | 70 micron (20 micron primed and 50 micron top coat) |
| Accessories | Spare tyre holder (for 2 pcs tyre) |
| | Tool box |





Merencanakan Bisnis dengan Upright V-Routing

Teks: Citra D. Vresti Trisna | Foto: Bayu Yoga Dinata

Di tengah persaingan bisnis angkutan barang yang makin ketat, perusahaan dituntut memiliki perencanaan dan pembuatan keputusan bisnis yang matang sebelum melakukan proses pengiriman barang. Perencanaan tersebut meliputi, rute pengiriman barang ke *customer*, waktu keberangkatan, dan memilih kendaraan yang akan dioperasikan. Dengan perencanaan yang matang perusahaan dapat melakukan efisiensi waktu, mengurangi operasional, mempercepat waktu pengiriman, dan yang terpenting meningkatkan profitabilitas.

Direktur PT Upright Decision, Santosa Widjaya mengatakan, untuk mendapat perencanaan yang matang sebelum melakukan pengiriman barang, perusahaan membutuhkan solusi yang efektif dan akurat untuk mendapat hasil yang maksimal. Menurut dia, selama ini kebanyakan perusahaan angkutan barang membuat perencanaan rute pengiriman sehari-hari dengan proses manual sehingga banyak memakan waktu. Namun, terkadang hasil yang didapat dari perencanaan yang dibuat dengan cara manual tidak seperti yang diharapkan.

"Kami membuat *software* yang membantu perusahaan membuat perencanaan untuk menentukan banyaknya muatan yang dibawa, pemilihan kendaraan untuk mengangkut muatan, jadwal keberangkatan, dan pemilihan rute untuk mengantar barang. Akurasi yang dihasilkan *software* ini dapat memberikan keuntungan pada perusahaan," kata Santosa.

Dengan pengalaman di bidang analisis bisnis secara kualitatif serta berpengalaman

selama belasan tahun menangani berbagai proyek di Belanda dan Indonesia, membuat Santosa dan timnya yakin untuk membantu perusahaan angkutan barang membuat perencanaan bisnis pengusaha angkutan di Indonesia. *Software* yang diberi nama Upright V-Routing ini merupakan satu-satunya produk dalam negeri yang berfungsi untuk membantu merencanakan, menjadwalkan, dan menentukan urutan pengiriman barang oleh armada kendaraan dengan memanfaatkan optimalisasi matematis (*operations research*).

Operations research adalah cabang matematika terapan yang menggunakan berbagai teknik seperti permodelan matematika, statistika dan berbagai algoritma untuk mendapat solusi bisnis perusahaan. "Algoritma yang kami gunakan ini termasuk sangat baru, algoritma ini ditemukan tahun 2010, lalu kami kembangkan lagi. Sedangkan perkembangan algoritma ini akan terus kami ikuti untuk memberikan inovasi yang maksimal," tutur Santosa.



Tim Upright Decision

Manfaat Menggunakan Upright V-Routing

- ◆ Mengoptimalkan waktu dan jarak tempuh pengiriman, serta pada saat yang bersamaan meminimalkan jumlah kendaraan yang sebaiknya digunakan.
 - ◆ Mengoptimalkan perencanaan dan penjadwalan pengiriman dengan meminimalisasi biaya.
 - ◆ Memperhitungkan kecepatan kendaraan serta waktu buka dan tutup penerimaan barang.
 - ◆ Memungkinkan analisa berbagai skenario "what if" atau simulasi agar dapat lebih memahami masa yang akan datang.
 - ◆ Meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan *fill rate* permintaan pelanggan, meningkatkan *service levels* pelanggan dengan berkurangnya keterlambatan pengiriman dan meningkatkan profit.
- ◆ Mampu melengkapi dan meningkatkan peranan *Transportation Management System* (TMS) yang telah digunakan dan juga dapat diaplikasikan sendiri karena produk ini mampu untuk:
 - Menentukan tipe maupun jumlah kendaraan yang akan dipakai serta jadwalnya.
 - Menentukan urutan pengiriman dari tiap-tiap kendaraan.
 - Terintegrasi dengan peta untuk menentukan rute-rute jalan yang sebaiknya ditempuh tiap-tiap kendaraan dari satu lokasi ke lokasi berikutnya.

Cara mengoperasikan Upright V-Routing cukup mudah. Perusahaan cukup memasukkan data-data perusahaan, termasuk alamat, jumlah barang yang akan dikirimkan dan jumlah armada yang dimiliki ke dalam *software* ini dan akan diproses hasilnya. "Pada prinsipnya, perusahaan memiliki data pelanggan, jadwal kirim, berapa muatan, kapasitas, jumlah kendaraan. Data itu tinggal diketik saja dalam teks dan akan dibaca dan dicarikan solusi oleh *software* kami. Sedangkan hasilnya akan dilaporkan dalam bentuk MS Excel," kata Santosa.

Harga yang diberikan produk ini jauh lebih murah dibandingkan *software* serupa buatan Amerika dan Eropa yang harganya bisa mencapai ratusan dolar per tahun. Sedangkan untuk produk Upright V-Routing, perusahaan hanya cukup berinvestasi di bawah Rp 10 juta per tahun. Bahkan PT Upright Decision juga memberikan versi gratis untuk perusahaan yang memiliki sedikit armada.

"Versi gratis ini masih dibatasi maksimal mengatur 5 kendaraan dan mengatur 20 titik tujuan. Kalau untuk versi berbayar akan mendapat lebih dari itu," ujar Defi Ekajaya Yuda, *Head of Marketing & Sales* PT Upright Decision.

Defi menambahkan, sampai saat ini dia dan timnya masih fokus untuk memperkenalkan produknya kepada perusahaan-perusahaan. Tantangan terbesarnya adalah menjelaskan produknya kepada perusahaan karena umumnya yang

paling mengerti keunggulan produknya adalah perencana dalam perusahaan yang setiap hari membuat rencana kerja. "Tantangannya adalah bagaimana memasarkannya dan memberikan masukan kepada perencana perusahaan dan atasan yang peduli terhadap efisiensi biaya," imbuh Defi.

Meski masih tergolong produk baru, Defi dan timnya mengaku masih terus mengembangkan *software* Upright V-Routing untuk mendapatkan hasil yang lebih baik. Ke depannya, PT Upright akan bekerja sama dengan beberapa pihak, terutama perusahaan *tracking*. "Nantinya kami yang melakukan perencanaannya, sedangkan perusahaan *tracking* yang akan memantau kendaraan yang dioperasikan. Selain itu, tahun depan sudah bisa diakses dari situs," kata Defi.

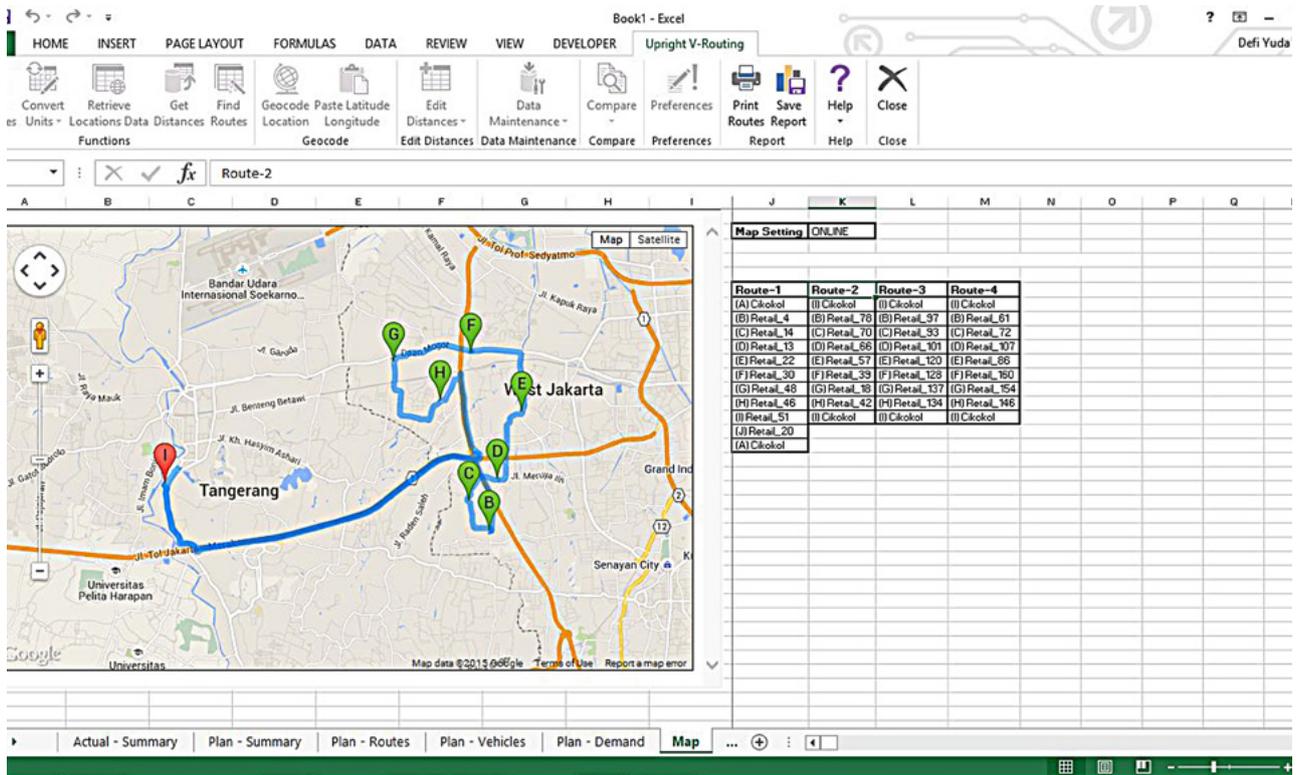


Sertifikat penghargaan dari ALI

Contoh hasil dari pengolahan data dari Upright V-Routing.

| Route | Vehicle ID | Distance [km] | Start Date | Start Time | Driving Time | Service Time | End Date | End Time | Rest Time | Total Time | Earliness Time | Lateness Time | Fixed Cost [Rp] | Variable Cost [Rp] | Earliness Penalty [Rp] | Lateness Penalty [Rp] | Total Cost [Rp] | Capacity | Total Demand | LF (%) |
|--------------|------------|----------------|------------|-------------|------------------|------------------|------------|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|---------------------|------------------------|-----------------------|---------------------|---------------|--------------|-------------|
| Route 1 | UVR 021 | 79.247 | 07/03/2015 | 03:28:24 AM | 02 h 45 m | 08 h 00 m | 07/03/2015 | 02:13:16 PM | 00 h 00 m | 10 h 45 m | 00 h 00 m | 00 h 00 m | 300.000.00 | 343.472.22 | - | - | 643.472.22 | 7.92 | 7.35 | 92.8 |
| Route 2 | UVR 013 | 75.131 | 07/03/2015 | 03:24:06 AM | 01 h 35 m | 02 h 00 m | 07/03/2015 | 06:59:24 AM | 00 h 00 m | 03 h 35 m | 00 h 00 m | 00 h 00 m | 100.000.00 | 198.541.67 | - | - | 298.541.67 | 4.784 | 3.3 | 69 |
| Route 3 | UVR 022 | 128.046 | 07/03/2015 | 03:10:36 AM | 03 h 44 m | 10 h 00 m | 07/03/2015 | 04:55:03 PM | 00 h 00 m | 13 h 44 m | 00 h 00 m | 00 h 00 m | 300.000.00 | 467.604.17 | - | - | 767.604.17 | 7.92 | 7.7 | 97.2 |
| Total | | 282.424 | | | 08 h 04 m | 20 h 00 m | | | 00 h 00 m | 28 h 05 m | 00 h 00 m | 00 h 00 m | 700.000.00 | 1.009.618.06 | - | - | 1.709.618.06 | 20.624 | 18.35 | 86.3 |

Caption goes here



Upright V-Routing Map Report | Sumber: PT Upright Decision



— NO. 1 —
**BRAND &
QUALITY**

LET OUR SINCERENESS AND
SPECIALIZED TECHNIQUE
BE ALWAYS WITH YOU



SOLE AGENT
PT DWI MULTI MAKMUR

Jl. Kapuk Muara No. 7
Komp. Duta Harapan Indah
Blok. 00 No. 12 Jakarta Utara 14450

T +62 21 66694881, +62 21 66694882
+62 21 6616073, +62 21 6616037
F +62 21 66694883
E info@dwimultimakmur.com
dmm@cbn.net.id



ABUPI Jadi Penyeimbang Pelindo

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Bayu Yoga

Sejak pemerintah mengeluarkan UU No. 17 Tahun 2008 tentang Pelayaran dan PP No. 61 Tahun 2009 tentang Kepelabuhanan, pemerintah resmi memisahkan antara operator pelabuhan dengan regulator pelabuhan. Sebelumnya, peran regulator dan operator pelabuhan dipegang sepenuhnya oleh Pelindo. Setelah terbit dua peraturan tersebut, fungsi regulator pelabuhan dikembalikan kepada Menteri Perhubungan, sedangkan operator pelabuhan diserahkan kepada perusahaan yang memiliki Badan Usaha Pelabuhan (BUP). Hal ini mendasari perusahaan-perusahaan BUP untuk membentuk Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia (ABUPI) pada tahun 2014.

Ketua Umum ABUPI, Aulia Febrial Fatwa mengatakan, pembentukan ABUPI diinisiasi oleh empat pimpinan perusahaan BUP, yaitu Aulia Febrial Fatwa (PT Pelabuhan Tegar Indonesia), Benny Woenardi (PT Cikarang Inland Port), David Rahadian (PT Krakatau Bandar Samudra), dan Liana Trisnawati (PT Terminal Borneo Indonesia). "Tahun 2014, para perusahaan BUP swasta itu bertemu. Kami merasa banyak mengalami kesulitan dalam hal regulasi dan saling *sharing* tentang pasar. Akhirnya tercetuslah pembentukan asosiasi badan usaha pelabuhan," kata Aulia.

Menurut Aulia, pada prinsipnya ABUPI sama dengan asosiasi di logistik lainnya, yang bermula dari perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang yang sama, dengan masalah yang sama dan merasa

punya kesamaan nasib. Kesamaan inilah yang menyebabkan beberapa perusahaan tersebut merasa perlu untuk membuat komunitas atau asosiasi untuk memperkuat posisi.

Pendirian ABUPI juga didasari oleh keinginan untuk memprioritaskan pengembangan SDM di bidang kepelabuhanan. Karena, menurut Aulia, Indonesia adalah negara kepulauan yang memiliki banyak pelabuhan sedangkan SDM untuk mengelola pelabuhan masih kalah dibanding dengan negara di ASEAN. "Padahal di negara lain sudah banyak memiliki asosiasi pelabuhan. Kalau di Indonesia orang mengenal Pelindo saja sebagai pengelola pelabuhan terbesar," katanya.

Selain itu, Aulia ingin agar perusahaan



Pendiri Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia. Dari kiri: Benny Woenardi, Aulia Febrial Fatwa, David Rahadian dan Liana Trisnawati.



yang memiliki BUP memiliki daya saing internasional. Karena bila dilihat dari bentuknya, perusahaan BUP sangat memungkinkan untuk mengelola di pelabuhan mana pun di Indonesia. "Kalau pelabuhan swasta, siapa saja boleh mengelola. Selama pemilik pelabuhan ingin pihak BUP mengelola, ya, silakan dan tinggal soal bisnisnya bagaimana. BUP itu seperti perusahaan logistik. BUP bisa mengelola pelabuhan miliknya sendiri atau pun pelabuhan milik orang lain," kata Aulia.

Untuk mendapat anggota, Aulia dan beberapa rekannya

yang ikut menginisiasi ABUPI mulai menghubungi perusahaan-perusahaan BUP yang lain. Perusahaan-perusahaan BUP menyambut baik tawaran untuk bergabung di dalam ABUPI. Meski, Aulia mengaku tidak mengundang Pelindo untuk ikut serta dalam ABUPI karena merasa Pelindo adalah perusahaan pemerintah yang sudah cukup besar. Sampai hari ini ABUPI sudah memiliki anggota 25 perusahaan BUP di luar Pelindo. Anggota ABUPI adalah perusahaan nasional yang bergerak di bidang jasa kepelabuhanan maupun



Aulia Febrial Fatwa
Ketua Umum ABUPI

perusahaan dengan penyertaan penanaman modal asing (PMA) yang bergerak di bidang jasa kepelabuhanan.

Berdasarkan jenisnya, anggota ABUPI terdiri dari dua perusahaan. *Pertama*, perusahaan yang memiliki izin BUP yang terdiri dari badan usaha milik swasta dan badan usaha milik daerah (BUMD). *Kedua*, perusahaan pemilik terminal khusus dan perusahaan terminal untuk kepentingan sendiri yang telah disahkan oleh pihak kementerian perhubungan dan telah berbadan hukum. Selain itu, perusahaan tersebut harus mendapatkan pengesahan dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia, baik yang bersifat BUMN, BUMD, badan usaha milik swasta, dan juga perusahaan dengan penyertaan modal asing yang mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia serta izin usaha dari pihak pemerintah.

Perusahaan yang ingin menjadi anggota ABUPI harus memiliki surat izin BUP atau memiliki izin sebagai terminal khusus atau terminal sendiri. Selain itu, perusahaan tersebut juga harus mengajukan permohonan, mengisi, dan menandatangani formulir pendaftaran untuk

diserahkan ke dewan pengurus ABUPI. Setelah tergabung dalam ABUPI, setiap anggota diwajibkan membayar iuran tahunan untuk dana operasional organisasi.

Aulia menuturkan, ada banyak manfaat yang akan didapatkan oleh anggota ABUPI. Saat ini ABUPI telah bekerja sama dengan kementerian perhubungan untuk membuat satu program pendidikan ahli kepelabuhanan. Anggota ABUPI akan mendapatkan informasi terbaru terkait regulasi. Bila ada pembahasan terkait regulasi atau peraturan yang baru, akan disampaikan ke anggota dan meminta masukan kepada anggota.

Selain itu, ABUPI juga telah membangun relasi dengan pihak asuransi. Karena, menurut Aulia, asuransi adalah bagian terpenting dari jasa kepelabuhanan. "Dengan adanya ABUPI, kami bisa memiliki daya tawar kepada perusahaan asuransi untuk mendapatkan suatu kompetitif premi untuk anggota kami guna menutupi jasa kepelabuhanan. Hal itu yang bisa dinikmati oleh anggota," kata Aulia.

Jadi Mitra Pemerintah Susun Regulasi

Berdasarkan data dari kementerian perhubungan, sejak adanya reformasi pelabuhan tercatat ada 187 perusahaan BUP, empat di antaranya adalah BUMN (Pelindo). Sedangkan 183 lainnya adalah gabungan antara perusahaan swasta dan BUMD. Sedangkan untuk pelabuhan atau terminal laut terdapat sekitar 2.200 lebih pelabuhan. Dari jumlah itu, 112 pelabuhan dikelola oleh Pelindo. Dirjen Perhubungan Laut mengelola 1.200 pelabuhan di kawasan terpencil di mana pengelolanya disebut sebagai Unit Penyelenggara Pelabuhan (UPP). Sedangkan 900 pelabuhan merupakan terminal khusus dan terminal untuk kepentingan sendiri.

Namun, sampai saat ini, dari 183

perusahaan BUP yang beroperasi penuh, baik mengelola pelabuhan sendiri atau mengelola pelabuhan orang itu tidak sampai 50%. Sisanya adalah perusahaan yang punya izin dan tidak punya kegiatan operasional pelabuhan atau masih dalam proses investasi dan tidak punya kesempatan untuk mengelola pelabuhan. "Itulah mengapa anggota kami tidak hanya BUP tapi juga terminal khusus dan terminal sendiri. Kami ingin mendorong para pemilik terminal khusus atau terminal sendiri untuk menawarkan kepada perusahaan yang punya izin BUP. Karena itu persoalan *business to business* dan kesepakatannya terserah pada pemilik pelabuhan," kata Aulia.

Meski masih tergolong

sebagai asosiasi baru, ABUPI telah melakukan banyak hal memberikan peluang bagi perusahaan BUP agar lebih berkembang. ABUPI telah berkomunikasi dengan kementerian perhubungan untuk mengupayakan agar 1.200 pelabuhan yang masih dikelola kementerian tersebut bisa dikelola oleh BUP. Menurut Aulia, pada tahun ini Menteri Perhubungan juga menuturkan bila akan melepaskan 50 pelabuhan untuk dikelola oleh BUP. Itu bagus dan tinggal BUP akan ambil kesempatan atau tidak.

"Ini sangat membantu para BUP yang belum mengelola pelabuhan. Kami ingin mendorong agar pelabuhan-pelabuhan yang dikelola oleh UPP itu bisa lebih berkembang. Karena BUP itu sifatnya *business to*



Put your caption here

business, jadi bisa lebih berkembang dibandingkan apabila dikelola oleh UPP yang secara terbatas secara finansial karena dikelola oleh APBN," jelas Aulia.

Sampai sejauh ini, fokus ABUPI hanya mendorong eksistensi ABUPI untuk menjadi mitra pemerintah untuk memberikan masukan kepada pemerintah terkait perumusan regulasi terkait kepelabuhanan. "Saat kami mencoba audiensi tentang maksud pendirian ABUPI ke Pak Jonan (Menhub, red.) beserta jajarannya di Direktorat Perhubungan Laut, beliau sepakat dan menyambut baik, karena ABUPI dapat saling bekerja sama dengan asosiasi lain yang sudah ada," ujarnya.

Aulia menambahkan, ABUPI juga mendekati beberapa asosiasi terkait, seperti INSA, ALFI, ALI, Aprindo. Menurut Aulia, asosiasi tersebut

menyambut baik dan mendukung karena asosiasi-asosiasi ini merupakan satu rantai logistik, ada pelabuhan, kapal, *trucking*, dan logistik. Selain itu, menurut Aulia, saat ini nama ABUPI telah dikenal di kementerian perhubungan. Ketika ada rapat-rapat pembahasan peraturan menteri yang baru yang berhubungan dengan kepelabuhanan, ABUPI mulai dilibatkan.

"Kami ikut membahas detail tentang peraturan menteri tentang masalah penetapan tarif kepelabuhanan. Dari rancangan draf permen itu revisi kami diterima dan sekarang sudah disahkan menjadi PM Perhubungan No. 95 Tahun 2015 tentang Pedoman Penetapan Harga Jual Jasa Kepelabuhanan yang Diusahakan oleh Badan Usaha Pelabuhan. Selain itu, kami juga dilibatkan untuk membuat peraturan pemerintah yang baru tentang penerimaan negara bukan pajak," imbuhnya.

Aulia berharap, ke depannya ABUPI dapat menjadi penyeimbang Pelindo. Dia menuturkan, dengan adanya ABUPI, Pelindo akan berpikir dua kali apabila pelabuhan tidak dikelola dengan baik. "Pemerintah bisa mencabut izin Pelindo dan ditenderkan ke BUP lain. Ini juga salah satu fungsi adanya ABUPI," tegasnya.

Terkait visi ABUPI untuk menjadikan Indonesia memiliki kekuatan menjadi poros maritim, Aulia berharap agar pemerintah tidak berfokus ke jalan darat. "Sebagai negara kepulauan, seharusnya membuat banyak kapal hilir mudik dan membuat banyak pelabuhan dari Sabang sampai Merauke. Moda transportasi utama negara maritim adalah laut. Dengan begitu biaya logistik bisa turun," harapnya.

| | | | |
|--|--|--|---|
|  <p>1. PT Rajawali Shakti Nusantara // (Graha Rakhmat 1st Floor) Jln. Raya Prambanan No. 5 Surabaya 60131 Telp. (031) 31 5010076 Fax. (031) 5010085</p> |  <p>2. PT Chakra Jawa // Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan Telp. 021-29976849 Fax. 021-22976840</p> |  <p>3. Dinas Perhubungan DLLAJ Jatim// Jl. Ahmad Yani No. 268 Surabaya Telp. 031-8292012 Fax. 031-8292433</p> |  <p>4. PT Rajawali Inti // Jln. Brantas Km 1 Probolinggo Telp. (0335) 423259</p> |
|  <p>5. PT Cemaco Makmur Corporatama // Jl. Perintis Kemerdekaan 42 Pudak Payung, Semarang Telp. 024-7466333 Fax. 024-7466222</p> |  <p>6. PT Bumi Benowo Sukses// SEJAHTERA // Graha Gramaron Jln. Bunguran 23-25A Surabaya Telp. (031) 355 6666</p> |  <p>7. ASDEKI // Jl. Jayapura No.1, KBN Marunda, Cilincing Jakarta Utara,14140 Telp: 021- 4404285 Fax: 021- 4405467</p> |  <p>8. Asosiasi Logistik Indonesia// 7th FL Tower Ministry of Trade RI Jln. Ml. Ridwan Rais No.5 Jakarta 10110 Telp/Fax +6221-3863936 Web. Ali.web.id</p> |
|  <p>9. PT Tata Motors Distribusi Indonesia // Pondok Indah Office Tower 3 Suite. 801-8 Jln. Sultan Iskandar Muda Kav V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12310 Indonesia Telp. (021) 29328041 Fax. (021) 29328042</p> |  <p>10. PT Indali Prakasa Sentosa// (INPRASE LOGISTICS) Jl. Sunter Garden Raya, Blok D8 No.3G-3H, Sunter, Jakarta Utara 14350 Telp: 021 6583 7620, 6583 7621 Fax: (021) 6583 7838</p> |  <p>11. PT Cikarang Inland Port CIKARANG DRY PORT// Jl. Dry Port Raya, Kota Jababeka Cikarang-Bekasi 17530 Telp. +6221 2908 2908 (hunting) Fax. +6221 2908 2503 Web. www.cikarangdryport.com</p> |  <p>12. ABUPI // (Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia) Grand Wijaya Center G-16 Jl. Wijaya II- Kebayoran Baru Jakarta 12160 Telp. +6221 7206902 Fax. +6221 7202860 Web. www.abupi.org</p> |
|  <p>13. PT UprightDecision // Gedung Holland Bakery (pintu Cideng Timur) Jln. Hasyim Ashari 29-29A Jakarta Pusat 10150 Telp. +62-21-6316923 Fax +62-21-6316990 Web. www.UprightDecision.com</p> |  <p>14. Frost & Sullivan Indonesia Ratu Plaza Office Tower, 30th Floor Jln. Jendral Sudirman No. 9 Jakarta 10270 Telp. +6221 571 0838 Fax. +6221 571 3246 Web. www.frost.com</p> |  <p>15. PT Putra Rajawali Kencana // Jl. Letjend Sutoyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia Telp. (031) 3537939 (hunting) Fax. (031) 3537531</p> |  <p>16. PT Papan // Bizpark 2 Blok A No.16 Jln. Raya Penggilingan No.56, Cakung Jakarta Timur 13940 Telp. +6221 29573981 (Hunting) Fax. +6221 29573983 Web. www.papasari.com</p> |
|  <p>17. Supply Chain Indonesia // Jl. Negla 25 Setiabudi Bandung, 40154 Telp. 022-7000 1090 Web. www.supplychainindonesia.com</p> |  <p>18. PT Rajawali Dwi Putra Indonesia // Jln. Letjen Sutyo 110-117 Waru Sidoarjo Telp. 031-8531668</p> |  <p>19. PT Mercu Gramaron // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti - Surabaya Telp. (031) 5932600 - 2700 Faks. (031) 5946370</p> |  <p>20. Gaikindo // Jl. Teuku Cik Diro 1, No. 11 DEF, Menteng, Jakarta Pusat, 10350 Telp. +62 21 3157178</p> |
|  <p>21. Reed Panorama // Panorama Building 5th Floor Jl. Tomang Raya No. 63. Jakarta Barat 11440 T : (021) 2556 5033 F : (021) 2556 5040 E : riyana.haritama@reedpanorama.com W : www.reedpanorama.com</p> |  <p>22. ALFI/ ILFA Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia Indonesia Logistics and Forwarders Association // Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/8 Jln. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok Telp. 021 4391 2283/84 Fax. 21 4391 2285 Web. http://www.lifa.or.id</p> |  <p>23. HJ Bridge Axle // Komp Duta Harapan Indah (DHI) Blok 00/12 - Jakarta Utara 14450 Telp : +6221 66694881-82 Fax : +6221 66694883 Email : info@dwimultimakmur.com</p> |  <p>24. HJ Bridge Axle // Pasoso No.1, Tanjung Priok Jakarta Utara, 14310 Telp : +6221 4367505, +6221 4301080 Fax : +62-21 43911704 Fmail : corp_sec@indonesiaport.co.id</p> |



The 3rd Eastern Indonesia International Bus, Truck, Heavy Equipment & Component Exhibition 2015 - Surabaya

www.iibt-exhibition.net



12 - 14 August 2015

JX International (Jatim Expo), Surabaya - Indonesia

Concurrent With:



INAPA 2015 - Surabaya
The 3rd Eastern Indonesia International Auto Parts, Accessories & Equip Exhibition 2015 - Surabaya

Your **ULTIMATE** Opportunity

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



YOUR ULTIMATE OPPORTUNITY IN THE EASTERN INDONESIA MARKET FOR BUS, TRUCK & SUPPORTING INDUSTRY

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



www.gem-indonesia.net

Co Located with:

Indonesia Transport Supply Chain & Logistics by SITL



7-9 OCTOBER 2015

Jakarta International Expo Kemayoran, Jakarta

TAP INTO INDONESIA'S EMERGING SUPPLY CHAIN, LOGISTICS & MATERIAL HANDLING INDUSTRY

EXHIBITION - BUSINESS MATCHING - CONFERENCE



“ It is a great event and we have gained many great benefits

Desma Linsany, Business Development Manager PT Lautan Jaya Kumala

“ I have been amazed at the quality and range of products available here. I am currently looking to develop several projects, so it's been definitely worth attending

Sangudin Udien, Logistics Manager PT. Sinar Meadow.

ITSCL/ILI 2014 KEY STATISTICS

MORE THAN

US\$ 33.15 Mi
WORTH OF BUSINESS DEALS



16
countries



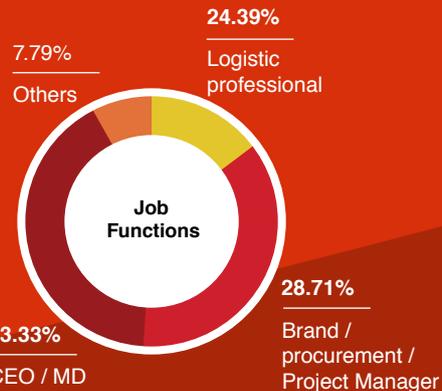
4.234 Buyers



256
Corporate Delegate



102
companies



BOOK YOUR SPACE NOW!

Howu Zebua

E: howu.zebua@reedpanorama.com

Ph: +62 21 2556 5021

Free Registration:



Newsletter:



Organised by:



Strategic Partners:

