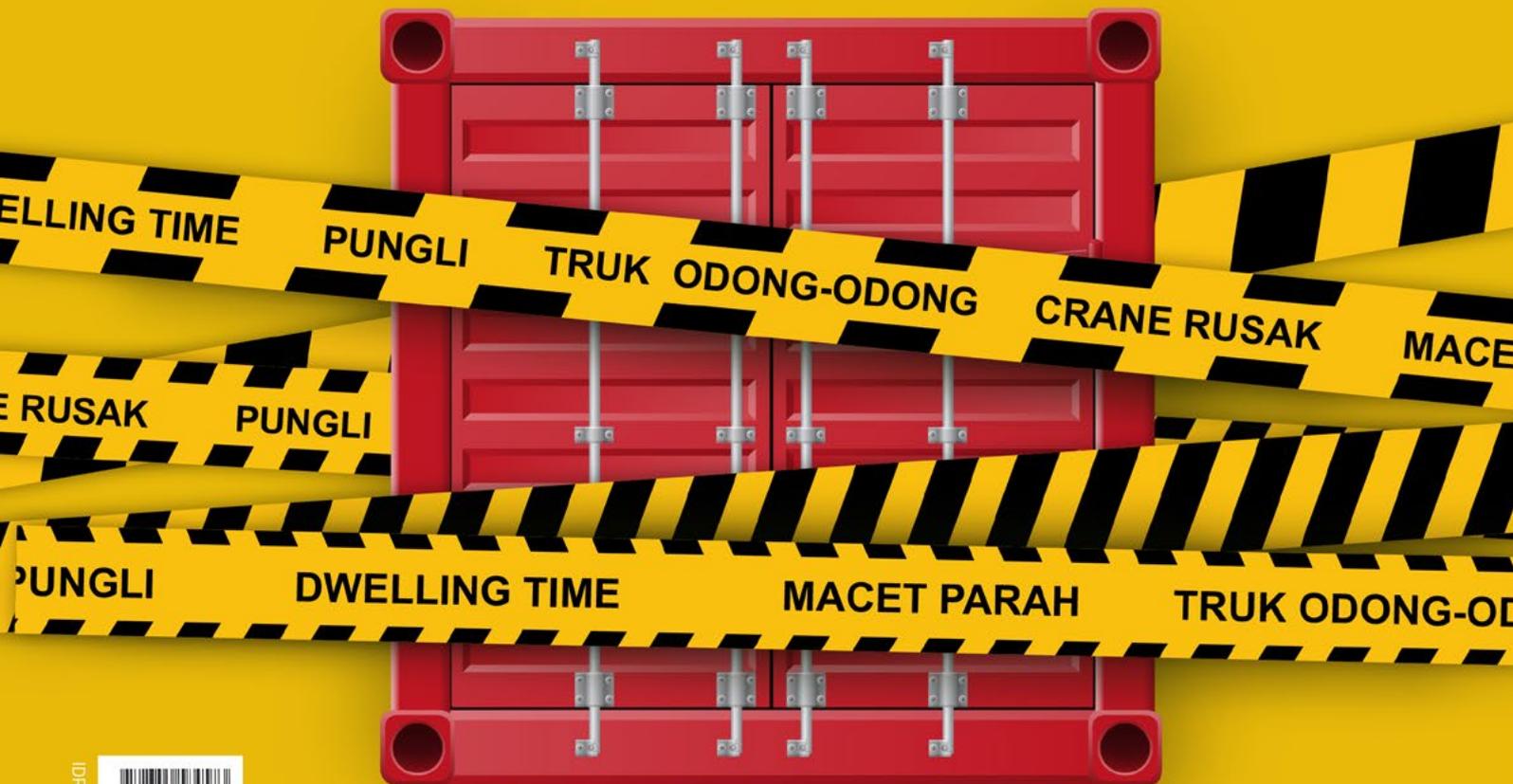


TRUCKMAGZ

APR
2017

MENGURAI KERUWETAN
ANGKUTAN PELABUHAN



IDR 50.000



Edisi 34/III/2017

Regulator
Belum Sinergi



JENIS BAN BERDASARKAN POSISI

MENGUBAH KAROSERI OVERDIMENSI

MENDESAIN TRUK UNGGAS

BODY MOUNTING CHASSIS GRIP HOLE

TRUCKMAGZ

PREMIUM BUSINESS TRUCK MONTHLY MAGAZINE

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



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

PUBLISHED SOON

INDONESIA TRUCKING DIRECTORY

INDONESIA LOGISTIC DIRECTORY

KUMPULAN DATA PENGUSAHA TRUK DAN LOGISTIK DI INDONESIA

Terdiri dari *Land Transporter, Warehouse Service Provider, Air Cargo Service Provider, Shipping Liner, 3PL, Express Service Provider, Freight Forwarder, Terminal Operator, Asosiasi, dan Instansi Pemerintah.*



PASTIKAN PERUSAHAAN ANDA TERCATAT

INFORMASI LEBIH LANJUT HUBUNGI TRUCKMAGZ

031-85581699 | info@truckmagz.com



Truk Pelabuhan perlu Perhatian

Beragam masalah dialami pengusaha truk yang memiliki wilayah operasi di pelabuhan. Di Pelabuhan Tanjung Priok misalnya, masalah kemacetan, tata kelola sistem bongkar muat yang tidak baik, sistem pengambilan kontainer di depo yang tidak bisa berjalan 24 jam menjadi masalah yang terus berulang. Permasalahan peralatan yang belum optimal juga terjadi di Pelabuhan Belawan termasuk juga masih banyaknya kasus kontainer yang ditaruh di atas sasis truk yang bukan standarnya. Sementara di Kalimantan Barat, masalah muncul dari penerapan regulasi dari pemerintah daerah yang membatasi ruang gerak truk angkutan kontainer. Jalan-jalan tertentu tidak boleh dilewati truk angkutan barang, ketentuan ini hampir rata di beberapa daerah kabupaten/kota di Kalimantan Barat. Di pelabuhan lain, pembatasan usia truk serta pelat nomor polisi wajib berpelat daerah setempat juga mengemuka.

Pendaftaran truk dan sopir di wilayah pelabuhan menjadi penting karena pelabuhan adalah objek vital negara. Kasus-kasus yang pernah mengemuka seperti kehilangan barang di pelabuhan dapat diatasi dengan pendataan truk dan sopir. Pendataan sebaiknya tidak saja dilakukan pada truk dan sopirnya, tetapi semua kru yang bekerja di pelabuhan. Pelabuhan Balikpapan adalah salah satu contoh praktik yang bagus terkait pendataan ini. Truk diberi nomor keanggotaan semacam

nomor lambung taksi, demikian pula dengan sopirnya. Satu truk jika dipakai oleh dua sopir, maka kedua sopir didaftarkan dengan truk bernopol sama. Semua yang terdaftar harus menggunakan seragam dan identitas yang dikeluarkan pihak berwenang. Begitu pula dengan kru bongkar muat barang. Mereka memiliki identitas khusus bahkan kru bongkar muat ditentukan berdasarkan merek. Jika terjadi permintaan uang berlebih, pihak pengelola tinggal memanggil mandor barang sesuai merek beserta anak buahnya. Masalah lebih mudah ditelusuri dan diambil jalan keluarnya.

Truk pelabuhan tentu tak bisa dipisahkan dengan sistem yang berlaku di dalam pelabuhan. Kasus proses *pre-custom clearance* yang belum beres dan kapalnya tidak bisa sandar, tetapi truk sudah dipesan, otomatis truk tidak bisa masuk ke pelabuhan. Truk terpaksa balik ke garasi dan pengusaha kehilangan satu hari kerja. Ketika dokumen *customer* sudah lengkap dan barang sudah bisa diambil, truk yang masuk berbondong-bondong ke pelabuhan dan terjadilah antrean cukup padat, ditambah lagi dengan keterbatasan peralatan *crane* karena masih harus melayani proses bongkar di kapal yang lain atau adanya peralatan bongkar muat yang rusak.

Untuk mengatasi hal itu, diperlukan komitmen bersama oleh seluruh pemangku kepentingan terkait. Komitmen yang sama untuk menurunkan biaya logistik nasional.

REDAKSI

Pemimpin Umum

Ratna Hidayati

Penanggung Jawab

/Pemimpin Redaksi

Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan

Felix Soesanto

Redaksi

Sigit Andriyono

Abdul Wachid

Citra D. Vresti Trisna

Antonius Sulistyono

Fotografer

Giovanni Versandi

Pebri Santoso

Iklan

Sefti Nur Isnaini

Kontributor Ahli

Bambang Widjanarko

R. Budi Setiawan

Sirkulasi

Muhammad Abdurrohmah

Penasihat Hukum

Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz

 @TruckMagz

www.truckmagz.com

Koreksi pada rubrik Liputan Khusus edisi 33 Maret 2017, foto-foto berlokasi di pabrik ban vulkanisir Indo Retreading.



Cover

DILEMA HARGA BBM: SUBSIDI ATAU NAIK? / 06

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #4

Laporan Utama

- 06 PERMASALAHAN TRUCKING DI PELABUHAN
- 10 KESELAMATAN DAN KEAMANAN ANGKUTAN KHUSUS PELABUHAN
- 14 BONGKAR MUAT DI PELABUHAN
- 18 BIAYA - BIAYA DI PELABUHAN
- 24 REVITALISASI ANGKUTAN KHUSUS PELABUHAN

Laporan Khusus

- 28 AKSES PELABUHAN & KERETA API PELABUHAN

Logistik & Rantai Pasok

- 32 SNI OLI DIWAJIBKAN, PERDIPPI TETAP MENOLAK
- 36 PRO - KONTRA PELUMAS WAJIB SNI
- 40 MANAJEMEN RIRIKO TRUK ANGKUTAN BARANG

Dunia Ban

- 44 JENIS BAN BERDASARKAN POSISI PEMAKAIAN

Leader Interview Solusi Pengusaha

- 50 I NYOMAN GEDE SAPUTRA
- 54 BORWITA LOGISTICS

Mata Lensa Info Produk Variasi

- 58 SISI LAIN TRUK
- 60 RAJA EXPRESS
- 64 MENGUBAH KAROSERI OVERDIMENSI KE STANDAR ATPM

Tips & Trik Event

- 68 BODY MOUNTING CHASSIS GRIP HOLE
- 72 ITC TALKBIZ MEDAN

Truk Special Komunitas

- 76 CEMAT SOUTHEAST ASIA 2017
- 82 TRUK UNGGAS
- 86 PERDIPPI

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5
Jln. Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Tlp. 031-85581699 Email. info@truckmagz.com

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



BELUM ADA SINERGI DI TINGKAT REGULATOR

Naskah : Abdul Wachid, Antonius Sulistyو | Foto : Pebri Santoso

Bisnis jasa angkutan barang di kawasan pelabuhan boleh dikatakan punya permasalahan yang sangat kompleks. Hal ini tak terlepas dari begitu banyaknya kepentingan dari para pemangku kepentingan yang berperan di dalamnya. Mulai dari regulator, operator pelabuhan, penyedia jasa transportasi angkutan barang, sampai kepada pemilik barang atau konsumennya sendiri. Permasalahan utama di pelabuhan sebenarnya berawal dari masih adanya ego sektoral dari masing-masing kementerian dan lembaga terkait yang belum mampu bersinergi dengan baik.

"Kalau kita bicara pelabuhan, kita bicara lintas sektoral. Artinya, lintas batas kewilayahan ini harus dipikirkan bersama-sama. Sebab kalau kita bicara transportasi darat dan kemacetan di pelabuhan tidak terlepas dari jadwal *shipping line* yang bersandar dan bongkar muat di pelabuhan yang menjadi tanggung jawab Kementerian Perhubungan dan Kemenko Kemaritiman. Hal ini juga tidak terlepas dari pihak Bea Cukai di bawah Kementerian Keuangan, bagaimana pihak Bea Cukai dalam mempersiapkan dokumen sehingga proses bongkar muat ekspor-impor bisa berjalan lancar dan prosesnya bisa berjalan dengan baik. Karena itu, semua sudah harus terintegrasi satu sama lain. Tapi kalau masing-masing kementerian atau departemen terkait belum terintegrasi dengan baik, peranan terbesar adalah dari asosiasi sebagai pemilik moda angkutan barang yang bekerja sebagai angkutan khusus pelabuhan," kata Mustadjab Susilo Basuki, Ketua

DPD Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) DKI Jakarta.

Mustadjab mengungkapkan, keruwetan permasalahan di kawasan pelabuhan yang sudah berlangsung selama berpuluh-puluh tahun seperti kemacetan, adanya truk odong-odong, tata kelola sistem bongkar muat yang tidak baik, sistem pengambilan kontainer di depo yang tidak bisa berjalan 24 jam, akhirnya menimbulkan beberapa rantai proses yang terputus. "Misalnya masalah *dwelling time* yang terdapat tiga fase di dalamnya, yaitu *pre-custom clearance*, *custom clearance*, dan *post custom clearance*. *Pre-custom clearance* artinya sebelum barang dikirim harus dibereskan dulu semua dokumen yang dibutuhkan dari negara asal. Pada saat kapal sandar di sini idealnya semua sudah dipastikan aman sehingga proses sandar dan bongkar muat bisa cepat, untuk segera masuk ke proses *custom clearance* agar izin kepada *trucking* untuk memuat barangnya bisa keluar. Yang terjadi selama ini adalah kapal belum sandar saja si pemilik barang sudah takut tidak bisa bongkar barang karena khawatir tidak dapat angkutan truk, takut kalau nanti saat bongkar barang kena biaya penumpukan di pelabuhan yang mahal. Ketakutan si *customer* ini dilempar kepada pihak *trucking* dengan memesan truk sejak 2-3 hari sebelum hari H. Pada hari H, karena sudah dipesan oleh *customer* tadi, kami penyedia angkutan juga tidak bisa kasih order armada ke pihak lain. Saat truk kami datang ke pelabuhan ternyata proses *pre-custom clearance* belum beres dan kapalnya tidak bisa sandar, otomatis truk kami tidak bisa

masuk ke pelabuhan karena kapal belum sandar. Ini artinya *one day losses* bagi *trucking* dan harus balik ke garasi lagi karena sudah tidak bisa ambil order lagi hari itu. Ketika H+1 atau keesokan harinya, *customer* mengabarkan kalau dokumen sudah lengkap dan barang sudah bisa diambil. Tapi armada yang masuk berbondong-bondong ke pelabuhan dan terjadilah antrean cukup padat, ditambah lagi dengan keterbatasan peralatan *crane* karena masih harus melayani proses bongkar di kapal yang lain," beber Mustadjab.

Proses *handling* yang makan waktu panjang ini, menurut Mustadjab, sangat merugikan pengusaha *trucking*. Karena saat *post custom clearance* dan barang sudah sampai ke tujuan akhir, proses bongkar barang di gudang *customer* biasanya baru bisa dilakukan keesokan harinya lantaran waktu kedatangan di lokasi sudah malam dan pekerja bongkar muat di sana sudah pulang. "Kami hanya dapat kompensasi 50% untuk biaya menginap padahal kerjaan kami jalankan selama tiga hari tapi kita cuma dibayar 1,5 hari. "Kerugian 1,5 hari ini harus kami *cover* sendiri. Ini yang sering terjadi dalam dunia transportasi barang. Artinya, hulunya kembali lagi ke pihak regulator. Regulator ini semestinya bisa duduk bersama dan melakukan koordinasi jika mereka sudah menanggalkan ego sektoral masing-masing, dalam hal ini juga harus mau rugi karena itu semua urusan kantong masing-masing. Karena yang namanya penumpukan barang di pelabuhan ada duitnya, perpindahan barang dari lini satu ke lini dua ada duitnya, dan itu semua biaya itu dibebankan kepada *customer*. Itu sebabnya kita memiliki biaya logistik yang lebih tinggi daripada negara lain, karena proses *handling*-nya itu *multi-handling* yang seharusnya tidak perlu terjadi. Untuk itu pemerintah harus turun langsung membenahi BUMN di pelabuhan ini, karena semua yang ada di pelabuhan milik Pelindo ini ada di bawah Kementerian BUMN yang notabene pemerintahlah yang bisa membenahinya," urai pria berkacamata ini.

Sementara itu menurut Khairul Mahalli, permasalahan angkutan pelabuhan di wilayah Sumatera selama ini adalah penerapan aturan yang mengacu pada ketentuan internasional. "Kalau kita mengacu pada regulasi IMO (International Maritime Organization), setiap kontainer itu punya masalah dalam proses penimbangan. Kalau dulu sasis yang panjang dapat membawa 2x20 *feet* kontainer, tapi sekarang tidak bisa lagi. Kalau untuk mengangkut kontainer 20 *feet* harus pakai sasis

trailer yang pendek, sedangkan sasis panjang hanya untuk mengangkut kontainer 40 feet," ujar Koordinator Wilayah (Korwil) Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Wilayah Sumatera. Selain itu, lanjut Khairul, peralatan di Pelabuhan Belawan belum optimal termasuk juga masih banyaknya kasus kontainer yang ditaruh di atas sasis truk yang bukan standarnya. "Sekarang pun standardisasi sasis dan regulasinya belum jelas," imbuhnya.

Terkesan Memihak

Upaya penegakan regulasi dari pihak regulator dalam hal ini pemerintah, masih terkesan memihak kepentingan mereka sendiri. "BUMN seharusnya tidak diperkenankan untuk masuk dalam ranah swasta dengan membangun perusahaan transportasi sendiri, membuat perusahaan bongkar muat sendiri yang sebenarnya itu tidak perlu. Sebab urusan bongkar muat sudah ada asosiasi bongkar muat yang ada beberapa domain entiti perusahaan sejak Pelabuhan Tanjung Priok belum bisa apa-apa dan menggunakan aset mereka. Tapi setelah Pelabuhan Tanjung Priok menjadi *multi-national company* dan sudah mampu membeli semua peralatan modern, lantas mau mematikan perusahaan-perusahaan bongkar muat tadi termasuk perusahaan *trucking* dengan mendatangkan 2.000 truk sendiri. Seharusnya negara dalam hal ini BUMN hanya boleh membuka lahan-lahan yang belum dibuka oleh swasta karena ketidakmampuan swasta membangun infrastruktur. Seperti pelabuhan di Papua, karena tidak mungkin swasta bisa membangun dengan investasi besar. Negara di sini harus membuka lahannya, begitu lahannya sudah dibuka baru swasta masuk dan BUMN sudah tidak bisa ikut campur lagi di situ," ujar Mustadjab.

Senada dengan Mustadjab, praktik serupa juga terjadi di wilayah Banten. "Ada salah satu BUP (Badan Usaha Pelabuhan) di Banten, yang punya peran sebagai BUP dan penyedia jasa logistik juga. Sebetulnya ini melanggar UU No.5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha tidak Sehat. Karena BUP itu sendiri bukan tempat sandar kapal saja tapi juga punya angkutan barang sekaligus berfungsi sebagai perusahaan logistik, PBM (Perusahaan Bongkar Muat) juga. Singkatnya, semuanya disikat.



SYAIFUL BAHRI
Ketua DPD Aprindo Banten

Seharusnya BUP fungsinya BUP saja, kalau logistik ya logistik saja. Dari sisi kendaraan seharusnya kendaraan si penyedia pelabuhan tidak boleh keluar dari pelabuhan karena pelat hitam, yang boleh keluar pelabuhan adalah kendaraan pelat kuning," urai Syaiful Bahri, Ketua DPD Aprindo Banten.

Masalah berbeda dialami di Kalimantan Barat. Hal yang sangat memberatkan pengusaha transporter dan logistik adalah penerapan regulasi dari pemerintah daerah yang membatasi ruang gerak truk angkutan kontainer. "Jalan-jalan tertentu tidak boleh dilewati truk angkutan barang, ini hampir rata di beberapa daerah kabupaten kota di Kalimantan Barat (Kalbar) yang menerapkan regulasi seperti itu. Aturan ini ada yang melarang samasekali, ada pula yang hanya membatasi jam operasional di beberapa daerah, tapi di Kota Pontianak larangan truk melintas berlaku di jalan-jalan Kota Pontianak yang dibangun oleh Pemkot Pontianak. Itu yang selama ini menjadi kendala bagi pengusaha angkutan barang, dan ini yang menimbulkan *high cost*. Walaupun dengan pola sistem kontainerisasi agar efisiensi tapi tanpa didukung regulasi yang jelas, justru tidak begitu bermanfaat karena kontainer juga tidak bisa dibawa ke luar. Sama saja balik seperti dulu yang terapkan cara konvensional," ujar Retno Pamudya, Ketua DPW ALFI Kalbar.

Status Kendaraan

Polemik di kalangan sebagian pengusaha *trucking* yang muncul saat ini adalah kewajiban truk

berpelat nomor polisi sesuai wilayah pelabuhan beroperasi serta pembatasan tahun kendaraan. Status kendaraan angkutan barang yang beroperasi di kawasan pelabuhan sebenarnya tidak terlalu banyak menjadi ganjalan bagi pengusaha *trucking* setempat, asalkan menuruti aturan yang berlaku. "Memang kendaraan yang beroperasi di Pelabuhan Pontianak itu harus nomor polisi KB (Kalimantan Barat) dan pelat kuning, serta terdaftar sebagai angkutan anggota ALFI yang artinya memiliki perusahaan JPT dan memiliki izin usaha angkutan. Kalau truk luar Kalbar mendapatkan rekomendasi dari pihak kepolisian dalam hal ini Samsat untuk masalah mutasi selama tiga bulan, itu masih diperbolehkan untuk beroperasi di Pelabuhan Pontianak. Tapi setelah itu (masa tiga bulan mutasi) memang tidak boleh," jelas Retno.

Sementara itu Kepala Otoritas Pelabuhan (OP) Tanjung Priok I Nyoman Gede Saputra menegaskan bahwa truk dengan nomor polisi luar daerah boleh saja beroperasi di dalam kawasan yang menjadi tanggung jawabnya. "Karena tidak mungkin jika barang yang diangkut misalnya dari Bandung lantas kendaraannya harus nomor polisi Jakarta, tentu pengusaha akan rugi. Apalagi tidak semua truk bernomor polisi daerah pemiliknya pengusaha daerah pula, banyak pengusaha *trucking* Jakarta yang memiliki armada bernomor polisi

daerah. Terpenting bagi kami armada tersebut telah terdaftar di pelabuhan," kata Nyoman.

Sedangkan menurut Kabid Lala Kantor OP Utama Belawan, Hotman Sijabat, pihak Otoritas Pelabuhan tidak mempunyai kewenangan membatasi truk yang beroperasi di pelabuhan sepanjang truk tersebut memenuhi persyaratan laik jalan. "Otoritas Pelabuhan juga tidak mengatur dan mewajibkan setiap truk yang beroperasi di pelabuhan untuk menjadi anggota asosiasi, tetapi sekadar mengimbuau untuk menjadi anggota asosiasi," kata Hotman.

"Itu memang ada baiknya, jika tidak perlu membatasi truk mana saja yang boleh beroperasi di dalam kawasan pelabuhan. Hanya mungkin diperuntukkan buat pengiriman yang sifatnya insidental, makanya SOP-nya harus jelas terlebih dulu," kata Khairul.



SOLE AGENT

PT. DWI MULTI MAKMUR

4Q: Quality, Qualify, Quantity dan Quick Service

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

Telp : +62 21 66694881, +62 21 66694882, +62 21 6616073, +62 21 6616037 Fax : +62 21 66694883

email : info@dwimultimakmur.com, dmm@cbn.net.id website : www.dwimultimakmur.com





TRUK PERLU PENANGANAN MULAI DARI MUATAN HILANG SAMPAI DIPERAS

Naskah : Abdul Wachid, Antonius Sulisty
Foto : Pebri Santoso



SERTIFIKASI

IKLIM USAHA YANG DIBARENGI DENGAN KONDISI KEAMANAN YANG TERJAMIN PASTINYA AKAN BERDAMPAK POSITIF BAGI KELANGSUNGAN SEBUAH BISNIS. DALAM BISNIS TRANSPORTASI BARANG, ASPEK KESELAMATAN DAN KEAMANAN MENJADI TANTANGAN TERSENDIRI BAGI SETIAP PEMILIK KENDARAAN, KRU ARMADA ANGKUTANNYA, TERMASUK PEMILIK BARANG.

Iklim usaha yang dibarengi dengan kondisi keamanan yang terjamin pastinya akan berdampak positif bagi kelangsungan sebuah bisnis. Dalam bisnis transportasi barang, aspek keselamatan dan keamanan menjadi tantangan tersendiri bagi setiap pemilik kendaraan, kru armada angkutannya, termasuk pemilik barang. Pasalnya, saat perjalanan dari pelabuhan menuju gudang *customer*, awak angkutan (sopir dan kernet) dituntut agar selalu berhati-hati dalam berkendara dan harus sigap ketika menghadapi segala tindak kejahatan jalanan seperti aksi bajing loncat, perampasan kendaraan, terlebih jika nyawa yang menjadi taruhannya.

Ketua DPD Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptringdo) Banten, Syaiful Bahri mengungkapkan, kasus yang banyak terjadi di wilayahnya adalah muatan hilang. "Muatan gula, buntel jagung, atau muatan pakan ternak itu yang sering jadi kasus kehilangan di perjalanan. Sopir di tengah jalan dibajak, ini yang sering terjadi di wilayah Banten. Yang jelas kalau bukan kendaraannya, ya muatannya yang dirampok. Teman-teman di Aptringdo Banten sering mengalami hal ini. Saat ini kami sedang mencoba berkoordinasi dengan pihak kepolisian untuk bekerja sama pengawalan dan sedang dikaji. Sebagai dasarnya, DPP Aptringdo juga mau melakukan kerja sama dengan Baharkam (Badan Pemeliharaan Keamanan) Polri tapi drafnya belum ada. Kami sebenarnya sudah mau kerja sama seperti itu karena kami inginnya kalau ada kerja sama dengan pihak kepolisian, DPP Aptringdo juga mengetahui hal itu," beber Syaiful.

Sedangkan di wilayah Kalimantan Barat (Kalbar), aksi kejahatan seperti bajing loncat bisa dikatakan hampir tidak ada. "Masalah yang paling dikeluhkan kawan-kawan di Kalbar justru kalau sedang mengirim barang ke daerah-daerah perkebunan, pabrik-pabrik di kawasan perkebunan. Sebabnya, mereka terkendala oleh praktik pemerasan dan monopoli sepihak yang dilakukan oleh oknum yang mengatasnamakan masyarakat setempat. Mereka memaksa kegiatan bongkar-muat harus mereka yang mengerjakannya, dengan upah yang mereka banderol sendiri dan sangat mahal karena jauh di atas standar kami. Praktik seperti ini terjadi hampir di seluruh daerah di wilayah Kalbar. Barang yang dibongkar-muat rata-rata dari pelabuhan seperti barang-barang konstruksi untuk pembangunan pabrik, barang-barang perkebunan, dan peralatan perkebunan," ungkap Retno Pamudya, Ketua DPW ALFI Kalbar.

Sementara itu menurut Ketua DPW Asosiasi Logistik dan

Forwarder Indonesia (ALFI) Lampung, Ismail, kasus kehilangan barang yang kerap terjadi di wilayahnya akibat aksi kejahatan pencurian, perampokan, atau begal yang mengancam keselamatan barang maupun awak angkutannya. "Tidak benar jika dikatakan angkutan pelabuhan cukup mengganti stiker untuk keamanan di luar pelabuhan, karena pelaku sangat mempertimbangkan kesempatan dan waktu dan tidak melihat armada apa dan siapa. Bisa saja muatan hilang, baik sebagian karena aksi bajing loncat atau seluruhnya karena perampokan," ujar Ismail.

Pemahaman soal pemakaian stiker demi menjaga keselamatan dan keamanan di perjalanan juga tak sepenuhnya benar. "Itu kembali lagi kepada masing-masing vendornya, kalau dari kami tidak ada praktik seperti itu. Di Sumatera Utara memang ada yang pakai stiker dengan kode tertentu, yang artinya dijaga oleh pihak yang ditulis dalam kode itu. Ada juga dari pihak yang mengatasnamakan yayasan yang sebenarnya dia sebatas biro jasa saja. Biro jasa itu sebatas untuk mengurus kendaraan jika mereka mengalami kecelakaan di jalan," kata Ery Salim, Ketua DPC Organda-Angkutan Khusus Pelabuhan (Angsuspel) Belawan, Sumatera Utara.

Guna menjamin keamanan dan keselamatan angkutan pelabuhan, pihak otoritas pelabuhan (OP) sebenarnya sudah sepakat dalam penerapan sertifikasi bagi para pengemudi truk angkutan barang. "Kami sepakat dengan penerapan sertifikasi sopir karena hal itu sebenarnya menjadi kebutuhan pengusahanya sendiri untuk menjamin kendaraan serta muatannya. Dalam hal ini



ERY SALIM

Ketua DPC Organda-Angsuspel
Belawan

peran asosiasi punya andil sebagai fungsi kontrol. Maksudnya, tidak hanya terpaku pada sertifikasinya namun juga tetap mengawasi kelayakan sertifikasi yang telah diberikan kepada sopir, dengan melakukan uji layak setiap tahunnya. Jadi apabila ketika dilakukan uji layak ditemukan sopir yang kondisinya sudah tidak layak lagi, maka sertifikasinya berhak dicabut," urai I Nyoman Gede Saputra, Kepala OP Tanjung Priok, Jakarta.

Retno juga menambahkan, bila program sertifikasi bagi para pengemudi angkutan barang ini sudah mulai dicanangkan di wilayahnya sejak DPP Aprindo mencanangkan soal sertifikasi sopir truk ini. "Karena kami juga hadir saat deklarasi program sertifikasi pengemudi truk di DPP Aprindo. Kami juga sudah menertibkan sopir-sopir angkutan anggota ALFI dengan mewajibkan mereka untuk memakai baju seragam. Kami juga melakukan pembinaan di mana kami komitmen anti-minuman keras, narkoba, dsb. untuk menjauhkan sopir-sopir kami dari hal-hal seperti itu, karena hal itu juga dapat mengganggu kelancaran distribusi kami juga. Seluruh anggota ALFI sudah komitmen dalam hal ini, supaya kami dapat lebih memprofesionalkan para sopir kami," jelas Retno.

PERLU PENGATURAN ASURANSI

Jaminan atau asuransi untuk angkutan, baik itu kendaraan atau muatan, masih sebatas kebutuhan pelengkap saja dalam bisnis transportasi barang. "Untuk asuransi kebetulan Aprindo Banten belum ikut serta. Sebenarnya banyak anggota kami yang mau mengajukan asuransi, tapi karena tersebar kabar kalau untuk klaimnya agak susah maka kami masih *wait and see* untuk urusan asuransi ini. Sebenarnya kembali lagi pada pedoman *take and give*, jangan hanya mau menerima preminya saja begitu kami mau klaim susah. Sebagai langkah preventif ada juga anggota kami yang memang sudah mengasuransikan kendaraannya, ada pula yang melakukan langkah pencegahan lewat pengawalan perseorangan tapi sifatnya lemah. Ini yang mungkin secara kolektif akan kami bereskan bersama-sama," jelas Syaiful Bahri, Ketua DPD Aprindo Banten.

Menurut Koordinator ALFI Wilayah Sumatera, Khairul Mahalli, asuransi merupakan kewajiban bagi setiap pengusaha angkutan barang. "Ada saja kasus-kasus seperti aksi kejahatan di jalan yang melibatkan angkutan barang. Justru itu perlu pengaturan asuransi dan sebagainya, dan itu mutlak karena merupakan peraturan internasional. Selama ini memang ada yang jalan ada yang tidak,

sekarang tergantung juga kepada masing-masing pemilik barang. Asuransi yang dimaksud itu banyak pilihannya dan tidak harus diputuskan jenis asuransinya apa. Hal ini juga tergantung dengan apa yang disepakati oleh pemilik barang dan penyedia layanan angkutan barang," katanya.

Sementara itu menurut Ery Salim, semua anggota Angsuspel Belawan sudah diasuransikan ke pihak Jasa Raharja Putra. "Semua anggota Angsuspel Belawan sudah terdaftar dalam asuransi Jasa Raharja Putra, anak perusahaan Jasa Raharja, BUMN juga. Kalau untuk barang hilang itu jadi tanggung jawab masing-masing vendor angkutan untuk mengasuransikan kargonya. Pihak Angsuspel di sini hanya mengasuransikan awak angkutannya (sopir dan kenek) dan kendaraannya, sedangkan untuk muatan tidak," tandas Ketua DPC Organda-Angkutan Khusus Pelabuhan (Angsuspel) Belawan ini.

Problem yang terjadi selama ini terkait jaminan keselamatan dan keamanan angkutan khusus pelabuhan, adalah usia kendaraan

yang sudah tidak bisa ter-cover asuransi. "Angkutan berusia tua itu yang menjadi problem sehingga asuransi tidak menerima serta rendahnya tarif. Menurut saya perlu dilakukan sosialisasi perlunya jaminan asuransi dan bekerja sama dengan pihak asuransi melalui asosiasi seperti Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia, dan asuransi ini memang diperlukan demi menjamin keselamatan dan keamanan angkutan khusus pelabuhan," ujar Ismail, Ketua DPW ALFI Lampung.

TATA MOTORS

ULTRA NYAMAN

ULTRA TANGGUH

ULTRA FLEKSIBLE

ULTRA AMAN

ULTRA MODERN

THINK NEW. THINK ULTRA.

Switch to Ultra Business Vehicles.



INTRODUCING
TATA ULTRA
- THE BUSINESS UTILITY VEHICLE -

125HP LIGHT TRUCK • FULL AIR BRAKE • LEBAR 2,2 METER • PANJANG BAK 6 METER & 4,3 METER

CALL (TOLL-FREE)
0-800-1-828200

PLAY STRONG

JAKARTA: Jawa Indie Motor, Jakarta Pusat, Tel. 021-3192 6429/30; Surya Tata Mobilindo, Cikarang Barat, Bekasi, Tel. 021-8910 5051; Abadi Jaya Mitra, Serpong, Tel. 021-5422 0555. CIANJUR: Cahaya Abadi Mobilindo, Tel. 0263-263 758. PURWOKERTO: Djoko Motor, Tel. 0281-643 559. SOLO: Tata Mandiri Sentosa, Tel. 0271-725 606. SURABAYA: Hanata Auto, Tel. 031-592 4333. MALANG: Promotor Aga Perdana, Tel. 0341-410 000. BANYUWANGI: Dinamika Sukses Milenium, Tel. 0333-414 777. TULUNG AGUNG: Terang Utama Abadi, Tel. 0355-33 77 89. JOMBANG: Terang Utama Abadi, Tel. 0321 87 8282. DENPASAR-BALI: Bali Bima Sakti Motor, Tel. 0361-84 666 34/35. PEKANBARU: Eka Oto Sejahtera, Tel. 0761-44 957. LAMPUNG: Simpurn Mobil Lampung, Tel. 0828 8059 8282. MEDAN: Trans Niaga Perdana, Tel. 0822 7373 7755. CIREBON: PT Pratama Transindo, Tel. 0231-88 00 798/99. BANDUNG: PT Pratama Transindo, Tel. 022-600 2916. JAMBI: PT Selaras Anugerah Indah, Tel. 0741 65760. MAKASSAR: PT Celebes Prima Sejahtera, Tel. 0411-4672 888/777. SEMARANG: PT Mulia Tata Lestari, Tel. 024-831 8160/844 0518/831 3452.

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

[f](#) TataMotorsID

[t](#) @TataMotorsID

[v](#) TatamotorsID



*Syarat dan ketentuan berlaku. Mana yang tercapai terlebih dahulu.



Bongkar Muat di Pelabuhan

Kinerja Lamban Berdampak pada Layanan

Naskah: Antonius Sulistyio | Foto: Pebri Santoso



Selain masalah jaminan keamanan angkutan, bisnis trucking juga dihadapkan pada proses bongkar muat, dengan tingkat handling yang tidak sama di setiap pelabuhan di Indonesia. Sejauh ini tingkat kecepatan aktivitas bongkar muat pelabuhan masih sangat bergantung pada ketersediaan peralatan dan kepiawaian operatornya.

"Sekarang ini proses bongkar muat masih terkendala oleh alat bongkar muat karena sering rusak dan kondisi ini sangat mengganggu kelancaran proses bongkar muat di pelabuhan. Sebenarnya peralatan di Pelabuhan Pontianak sudah luar biasa dan sangat baik, karena termasuk masih baru sekitar 5-6 tahun beroperasi. Mungkin karena perawatannya yang tidak maksimal sehingga peralatan ini cepat rusak," kata Retno Pamudya, Ketua DPW Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Kalimantan Barat.

Jika ingin meningkatkan kinerja bongkar muat pelabuhan, semestinya pengelola pelabuhan mau belajar dengan membandingkan kinerja pelabuhan di negara tetangga. "Sebenarnya semuanya harus sudah terintegrasi. Kita juga harus mau belajar dari negara tetangga seperti Singapura yang punya kapasitas sekian juta TEU's dengan peralatan yang memadai, kapasitas satu alat untuk menangani berapa TEU's, seberapa besar *man power*-nya, dan keahlian dari operatornya itu sendiri dalam menyelesaikan pekerjaan sesuai *deadline*. Seharusnya seperti ini yang diadu," ujar Mustadjab Susilo Basuki, Ketua DPD Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) DKI Jakarta.

Mustadjab menjelaskan, masalah keahlian operator alat bongkar muat juga sangat memengaruhi tingkat kecepatan dan keakurasian proses bongkar muat. "Kita ini di beberapa pelabuhan sering terjadi mogok buruh yang menyebabkan *outsourcing* dihilangkan, karena menurut mereka buruh tidak boleh melalui perusahaan *outsourcing*. Padahal sebenarnya banyak operator yang ahli dengan jam terbang tinggi dari perusahaan *outsourcing* ini. Setelah buruh dari perusahaan *outsourcing* diputus maka otomatis harus menggunakan karyawan mereka sendiri, tapi sayangnya karyawan mereka belum ahli dan jam terbangnya juga belum ada. Sehingga banyak kejadian kecelakaan yang dipicu karena ketidakahlian operator alat bongkar muatnya ini. Seperti keterbatasan alat *crane* yang itu juga karena tenaga operator alat yang dipekerjakan belum ahli di bidangnya," ungkap Mustadjab.

Dampak dari masalah bongkar muat di pelabuhan ini sangat berpengaruh besar bagi perusahaan penyedia angkutan maupun perusahaan *forwarding*, yang berimbas pula pada kualitas layanan mereka kepada konsumennya masing-masing akibat keterlambatan pengiriman yang dipicu oleh lambatnya proses *handling* barang di pelabuhan. "Jelas ini merugikan kami karena di situ ada faktor *storage* (penumpukan), *demurrage* (biaya kelebihan waktu berlabuh), juga berkaitan dengan pelayanan kepada *customer*, dan kinerja kami. Hal ini juga merugikan karena kami pasti kena beban *storage* dan *demurrage*. Misalnya, batas *demurrage* lima hari, tiba-tiba hari kelima kami mau bongkar alatnya rusak. Akhirnya kami kena denda *demurrage* yang dikenakan dari perusahaan pelayarannya, yang satu hari misalnya kena *charge* Rp 200 ribu. Demikian juga dengan penumpukan, batasnya lima hari dan tiba-tiba alat rusak. Kalau lewat satu-dua hari kami pasti kena denda *storage* dan ini menjadi kerugian bagi kami sebagai anggota ALFI. Hal ini tentu berpengaruh kepada pelayanan kami karena terjadi keterlambatan dalam pengiriman kepada mitra kerja dan *customer*, tentunya juga akan mengganggu pelayanan dan kinerja kami juga. Sementara kalau alat rusak, pihak Pelindo tentu juga tidak mau langsung mengganti alat yang masih berfungsi dengan baik," urai Retno.



ISMAIL

Ketua DPW ALFI Lampung

Selain permasalahan yang telah dijabarkan tadi, kinerja bongkar muat pelabuhan yang masih belum sesuai dengan target waktu juga dipengaruhi banyak faktor. Selain dari keterbatasan alat bongkar muat, tenaga buruh, dan cuaca juga ikut memengaruhi. Meski begitu menurut Ketua DPW ALFI Lampung Ismail, tenaga kerja bongkar muat secara keseluruhan sudah cukup baik. "Efisiensi untuk angkutan logistik juga harus dilakukan secara bersama di semua lini, karena mata rantai logistik berperan di sana. Tidak hanya nilai materi tapi juga waktu. Solusi untuk bongkar muat di pelabuhan ke depannya adalah melakukan peremajaan alat bongkar muat, penertiban, dan peningkatan kualitas SDM," jelas Ismail.

Terkait buruh bongkar muat, Retno mengatakan bahwa kondisi buruh bongkar muat atau tenaga kerja bongkar muat (TKBM) di pelabuhan saat ini perannya sudah semakin kecil. "Masih ada tapi sangat minim karena Pelabuhan Pontianak sudah banyak menggunakan peralatan bongkar muat. Kalau di Pelabuhan Pontianak ada istilahnya shipping pelabuhan sekitar 30 persen tinggal di Pelabuhan Pontianak. Fungsinya sebagai angkutan untuk masuk ke daerah-daerah yang melarang truk angkutan kontainer melintas sesuai aturan Pemda Kalbar, sehingga mengharuskan untuk menggunakan truk ukuran kecil. Di situ lah masih terdapat peran buruh bongkar muat yang punya tarif kesepakatan antara koperasi yang mewadahnya dengan ALFI," ujar Retno.

Pungli

Praktik pungutan liar (pungli) sejak lama sudah bercokol di negeri yang kaya ini. Namun sejak digelarnya program Saber Pungli oleh Presiden Joko Widodo saat ini, aksi pungli khususnya di kawasan pelabuhan terbilang sudah merosot. Ketua DPD Aprindo Banten, Syaiful Bahri mengakui jika praktik pungli saat ini sudah jauh berkurang. "Kalau praktik pungli sementara ini seperti di jalan sudah tidak ada, kalau di dalam pelabuhan mungkin hanya satu-dua saja karena mereka juga takut dengan tim Saber Pungli. Apalagi sekarang juga tinggal foto langsung kirim via media sosial langsung ketahuan," katanya.

Meredanya praktik pungli di pelabuhan juga dibarengi dengan kelancaran alur bongkar muat barang, yang sebelumnya dibikin seolah berbelit namun sekarang sudah lebih profesional. "Bongkar muat selama ini lancar-lancar saja, kecuali kalau ada libur nasional dan cuti bersama. Tapi kalau reguler aman-aman saja. Kondisi ini terjadi di empat pelabuhan barang yang ada di Banten, yaitu Pelindo 2, Krakatau Bandar Samudera, Merak Mas milik PT Indah Kiat, dan Pelindo di Bojonegara," ujar Syaiful.

Berkurangnya praktik pungli di pelabuhan juga diamini Retno. "Sejak gencar-gencarnya tim Saber Pungli ini boleh dikatakan hampir tidak ada lagi pungli. Kondisinya mereka yang sering melakukan pungli jadi tidak berani. Tapi sebelum ada tim Saber Pungli memang masih ada praktik pungli karena pelabuhan memang sarangnya pungli," kata Retno.



Satu Juta Colt Diesel Cetak Rekor MURI, dan Iwan Fals Sebagai Brand Ambassador Mitsubishi Fuso di Indonesia

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), distributor resmi kendaraan Mitsubishi di Indonesia, mencatatkan rekor penjualan Colt Diesel 'Pencapaian Penjualan Truk Terbanyak' pada Museum Rekor Indonesia (MURI), serta memperkenalkan brand ambassador barunya, Iwan Fals, sosok musisi legendaris yang akan menjadi representasi KTB untuk Mitsubishi Fuso di Indonesia (10/3).

Pencapaian rekor baru yang dicetak Colt Diesel merupakan rekor yang pertama dan satu-satunya, penjualan terbanyak yang pernah diraih dalam segmen truk ringan.

Perjalanan panjang KTB membangun Colt Diesel berawal dari tahun 1975, menempa Colt Diesel menjadi market leader yang tak tergoyahkan. Sejak awal kemunculannya, Colt Diesel dipercaya untuk menjadi moda transportasi dalam proses pembangunan ekonomi dan infrastruktur Indonesia. Karena fungsinya yang sangat erat dengan aktivitas bisnis, maka tak heran jika Colt Diesel dijuluki Andalan Bisnis Sejati.

Untuk pertama kalinya KTB memperkenalkan Iwan Fals sebagai brand ambassador KTB untuk mewakili Mitsubishi Fuso di Indonesia. Sebagai Truk No.1 di Indonesia, KTB merasa Mitsubishi Fuso di Indonesia harus diwakilkan oleh sosok legendaris yang dikenal oleh seluruh lapisan masyarakat. Dengan begitu diharapkan tercipta sinergi positif yang dapat membawa nama besar Mitsubishi Fuso di Indonesia.

Duljatmono, Director of MFTBC Marketing Division KTB, mengatakan keputusan memilih Iwan Fals dalam mewakili KTB untuk brand Mitsubishi Fuso di Indonesia dikarenakan sosoknya yang begitu melekat di masyarakat. Mitsubishi Fuso merupakan ikon truk Indonesia, maka KTB mencari ikon orang Indonesia yang dikenal oleh seluruh masyarakat. KTB merasa Iwan Fals merupakan sosok yang tepat. Sosok yang dijuluki 'Asian Hero' ini dikenal baik berkat karakter dan karya-karya beliau yang banyak mengangkat isu mengenai Indonesia.

"Mitsubishi Fuso merupakan Truk No.1 di Indonesia, untuk itu kami juga harus memilih sosok yang begitu melekat dalam hati dan benak masyarakat Indonesia untuk mewakili brand kami. Karakter serta kharisma Iwan Fals sangat cocok untuk membawa nama Mitsubishi Fuso di Indonesia" terang Duljatmono.

Iwan Fals hadir untuk pertama kalinya mewakili KTB untuk Mitsubishi Fuso di Indonesia dengan menyanyikan ulang lagu Di Bawah Tiang Bendera, untuk menggambarkan 46 tahun kontribusi Mitsubishi Fuso dalam upaya membangun negeri. Karena bagi KTB, sebaik-baiknya sebuah produk adalah produk yang berkontribusi membangun negeri, membangun Indonesia yang lebih baik.

KTB juga menyelenggarakan semarak perayaan Sejuta Colt Diesel Sejuta Cerita dengan mengadakan acara Expo & Bazaar Perayaan Satu Juta Colt Diesel bertempat di TMII (12/3).

Pada acara ini terdapat berbagai rangkaian acara mulai dari family fun run, truck modification show, peluncuran 'Truk Sejuta Mimpi', parade after sales service, kegiatan CSR donor darah dan penyerahan satu unit Colt Diesel tangki air, parade food truck, serta berbagai acara menarik lainnya.

'Truk Sejuta Mimpi' didesain dengan rear body box khusus akan mengumpulkan mimpi masyarakat Indonesia di seluruh nusantara melalui Customer Gathering, Facebook, dan juga event khusus yang diselenggarakan oleh dealer resmi Mitsubishi Fuso.

Ide 'Truk Sejuta Mimpi' hadir dari keinginan KTB mewujudkan mimpi Indonesia yang lebih baik. Berangkat dari latar belakang ini, KTB mengabadikan truk yang ke-satu juta sebagai 'Truk Sejuta Mimpi'. Nantinya KTB memiliki rencana untuk menyumbangkan truk tersebut kepada Museum Transportasi, sebagai Truk No.1 di Indonesia yang menjadi moda transportasi dalam membangun negeri.



Tarif Truk perlu Pedoman Tarif

Naskah: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyو | Foto: Pebri Santoso



Selama ini tidak jarang kalangan awam menuding jika tingginya ongkos logistik di Indonesia akibat banyaknya tarif yang berlaku di pelabuhan. Padahal sebenarnya, biaya-biaya di pelabuhan hanya salah satu bagian dari mata rantai sistem logistik di dalam negeri. Memang terdapat beragam jenis dan golongan tarif yang berlaku di pelabuhan. "Mengenai tarif dan biaya resmi, biaya pelabuhan kami punya Permen (Peraturan Menteri) yang berisi struktur golongan dan tarif, yakni PM 6 tahun 2013 dan diubah pada PM 15 tahun 2014. Ada lagi PP 15 terkait PNB (Penerimaan Negara Bukan Pajak), di situ semua biaya dijelaskan. Seperti biaya masuk pandu, biaya tambat. Di situ jelas semua mengenai jenis, struktur, golongan dan tarif," urai Chandra Irawan, Kepala Otoritas Pelabuhan Utama Tanjung Perak Surabaya, Jawa Timur.



KHAIRUL MAHALLI
Korwil ALFI Wilayah Sumatera

Peraturan Menteri Perhubungan No.PM 15 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perhubungan No. PM 6 Tahun 2013 tentang Jenis, Struktur, dan Golongan Tarif Jasa Kepelabuhanan

Pasal 2	
(2) Jenis tarif pelayanan jasa kepelabuhanan terdiri atas:	a. tarif pelayanan jasa kapal;
	b. tarif pelayanan jasa barang; dan
	c. tarif pelayanan jasa penumpang
Pasal 6	
b.) tarif pelayanan jasa barang dibedakan untuk kegiatan ekspor dan impor serta antarpulau, meliputi:	
1. tarif pelayanan jasa barang umum di terminal serbaguna (<i>multipurpose terminal</i>), terdiri atas kegiatan:	a. dermaga; dan
	b. penumpukan
2. tarif pelayanan jasa peti kemas di terminal peti kemas terdiri atas kegiatan:	
A) operasi kapal terdiri dari:	a. dermaga;
	b. stevedoorring;
	c. haulage/trucking menumpuk ke lapangan atau sebaliknya;
	d. shifting
	e. buka/tutup palka; dan
	f. kegiatan operasi kapal lainnya
B) operasi lapangan terdiri dari:	a. penumpukan;
	b. lift on/lift off;
	c. gerakan ekstra;
	d. relokasi angsur; dan
	e. kegiatan operasi lapangan lainnya
C) operasi container freight station terdiri dari:	a. stripping/stuffing;
	b. penumpukan;
	c. penerimaan/penyerahan; dan
	d. kegiatan operasi container freight station lainnya
3. tarif pelayanan jasa barang curah cair di terminal curah cair terdiri atas kegiatan:	
A) operasi kapal terdiri dari:	a. dermaga;
	b. plugging/unplugging (flexible hose);
	c. pipa;
	d. pompa;
	e. pemanas;
	f. monitoring/ supervise;
	g. cleaning; dan
	h. trucking
B) operasi lapangan terdiri dari:	a. penumpukan (tangki);
	b. pengisian dari tangki ke truk tangki;
	c. pembongkaran dari truk ke tangki; dan
	d. pemanas
4. tarif pelayanan jasa curah kering di terminal curah kering terdiri atas kegiatan:	

A) operasi kapal terdiri dari:	a. dermaga;
	b. conveyor/pipa/excavator/grab;
	c. plugging/unplugging;
	d. monitoring/supervise;
	e. pompa;
	f. ramp door/moveable bridge;
	g. hooper;
	h. trimming; and
	i. cleaning.
B) operasi lapangan terdiri dari:	a. penumpukan (stockpile);
	b. bagging/unbagging;
	c. hooper;
	d. trimming; and
	e. bongkar/muat dari/ke truck
5. tarif pelayanan jasa kendaraan di terminal kendaraan (car terminal) terdiri atas kegiatan:	a) dermaga;
	b) penumpukan;
	c) flat bed on tire;
	d) stevedoring;
	e) perencanaan lapangan;
	f) monitoring/supervise;
	g) cleaning;
	h) car wash;
	i) minor repair;
	j) teknologi informasi;
	k) glosing;
	l) receiving/delivery;
	m) pas tiket masuk cargo;
	n) painting;
	o) tug master, and
	p) labeling
6. tarif pelayanan alih muat barang dari kapal ke kapal pada terminal terapung terdiri atas kegiatan:	a) bongkar muat;
	b) mooring master;
	c) persewaan fender;
	d) hose;
	e) oil spill response;
	f) surveyor;
	g) incident oil spill response;
	h) ship chandler;
	i) penanganan limbah kapal;
	j) service boat; dan
	k) blending muatan.
7. tarif pelayanan jasa petikemas di terminal daratan (dry port) terdiri atas kegiatan:	a) operasi lapangan;
	b) pelayanan pergudangan; dan
	c) pelayanan penerimaan/penyerahan

Lampiran Peraturan Pemerintah (PP) No.15 Tahun 2016 Tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara bukan Pajak yang Berlaku pada Kementerian Perhubungan

Jasa Pelayanan Barang		
A. Jasa Dermaga yang diselenggarakan Penyelenggaraan Pelabuhan (Otoritas Pelabuhan/OP dan Kantor Kesyahbandaran dan Otoritas Pelabuhan/KSOP) yang belum disediakan oleh Badan Usaha Pelabuhan (BUP)		
1) Barang yang dibongkar/dimuat melalui pelabuhan		
a) Barang ekspor dan impor	a.) kelas utama	Rp 1.500/ton/m3
	b.) kelas I	Rp 1.400/ton/m3
	c.) kelas II	Rp 1.300/ton/m3
	d.) kelas III	Rp 1.200/ton/m3
	e.) kelas IV	Rp 1.100/ton/m3
	f.) kelas V	Rp 1.000/ton/m3
b) Barang antarpelabuhan dalam negeri	a.) kelas utama	Rp 750/ton/m3
	b.) kelas I	Rp 700/ton/m3
	c.) kelas II	Rp 650/ton/m3
	d.) kelas III	Rp 600/ton/m3
	e.) kelas IV	Rp 550/ton/m3
	f.) kelas V	Rp 500/ton/m3
c) Hewan dan sejenisnya	a.) kelas utama	Rp 2.500/ekor
	b.) kelas I	Rp 2.400/ekor
	c.) kelas II	Rp 2.300/ekor
	d.) kelas III	Rp 2.200/ekor
	e.) kelas IV	Rp 2.100/ekor
	f.) kelas V	Rp 2.000/ekor
d) Unggas dan sejenisnya	a.) kelas utama	Rp 1.500/ekor
	b.) kelas I	Rp 1.400/ekor
	c.) kelas II	Rp 1.300/ekor
	d.) kelas III	Rp 1.200/ekor
	e.) kelas IV	Rp 1.100/ekor
	f.) kelas V	Rp 1.000/ekor
B. Jasa Kegiatan Alih Muat antar-Kapal di Dalam atau di Luar Daerah Lingkungan Kerja/Daerah Lingkungan Kepentingan Pelabuhan di Wilayah Perairan yang ditetapkan oleh Pemerintah yang berfungsi sebagai Pelabuhan		
1) Barang ekspor dan impor	a.) kelas utama	Rp 1.500/ton/m3
	b.) kelas I	Rp 1.400/ton/m3
	c.) kelas II	Rp 1.300/ton/m3
	d.) kelas III	Rp 1.200/ton/m3
	e.) kelas IV	Rp 1.100/ton/m3
	f.) kelas V	Rp 1.000/ton/m3
2) Barang antar-pelabuhan dalam negeri	a.) kelas utama	Rp 750/ton/m3
	b.) kelas I	Rp 700/ton/m3
	c.) kelas II	Rp 650/ton/m3
	d.) kelas III	Rp 600/ton/m3
	e.) kelas IV	Rp 550/ton/m3

BIAYA-BIAYA DI PELABUHAN

	f.) kelas V	Rp 500/ton/m3
C. Jasa Penumpukan di Pelabuhan yang menggunakan aset yang dikuasai Penyelenggara Pelabuhan (Otoritas Pelabuhan/OP atau Kantor Kesyahbandaran dan Otoritas Pelabuhan/KSOP)		
1.) Gudang Tertutup	a.) kelas utama	Rp 600/ton/m3/hari
	b.) kelas I	Rp 550/ton/m3/hari
	c.) kelas II	Rp 500/ton/m3/hari
	d.) kelas III	Rp 450/ton/m3/hari
	e.) kelas IV	Rp 400/ton/m3/hari
	f.) kelas V	Rp 350/ton/m3/hari
2.) Lapangan	a.) kelas utama	Rp 500/ton/m3/hari
	b.) kelas I	Rp 450/ton/m3/hari
	c.) kelas II	Rp 400/ton/m3/hari
	d.) kelas III	Rp 350/ton/m3/hari
	e.) kelas IV	Rp 300/ton/m3/hari
	f.) kelas V	Rp 250/ton/m3/hari
3.) Peti kemas/container		
ukuran 20' (kosong)	a.) kelas utama	Rp 4.500/unit/hari
	b.) kelas I	Rp 4.400/unit/hari
	c.) kelas II	Rp 4.300/unit/hari
	d.) kelas III	Rp 4.200/unit/hari
	e.) kelas IV	Rp 4.100/unit/hari
	f.) kelas V	Rp 4.000/unit/hari
ukuran 20' (isi)	a.) kelas utama	Rp 9.000/unit/hari
	b.) kelas I	Rp 8.500/unit/hari
	c.) kelas II	Rp 8.000/unit/hari
	d.) kelas III	Rp 7.500/unit/hari
	e.) kelas IV	Rp 7.000/unit/hari
	f.) kelas V	Rp 6.500/unit/hari
ukuran 40' (kosong)	a.) kelas utama	Rp 9.000/unit/hari
	b.) kelas I	Rp 8.500/unit/hari
	c.) kelas II	Rp 8.000/unit/hari
	d.) kelas III	Rp 7.500/unit/hari
	e.) kelas IV	Rp 7.000/unit/hari
	f.) kelas V	Rp 6.500/unit/hari
ukuran 40' (isi)	a.) kelas utama	Rp 18.000/unit/hari
	b.) kelas I	Rp 17.500/unit/hari
	c.) kelas II	Rp 16.000/unit/hari
	d.) kelas III	Rp 15.000/unit/hari
	e.) kelas IV	Rp 14.000/unit/hari
	f.) kelas V	Rp 13.000/unit/hari
ukuran diatas 40' (kosong)	a.) kelas utama	Rp 12.000/unit/hari
	b.) kelas I	Rp 11.500/unit/hari
	c.) kelas II	Rp 11.000/unit/hari
	d.) kelas III	Rp 10.500/unit/hari
	e.) kelas IV	Rp 10.000/unit/hari
	f.) kelas V	Rp 9.500/unit/hari
ukuran diatas 40' (isi)	a.) kelas utama	Rp 24.000/unit/hari
	b.) kelas I	Rp 23.000/unit/hari

	c.) kelas II	Rp 22.000/unit/hari
	d.) kelas III	Rp 21.000/unit/hari
	e.) kelas IV	Rp 20.000/unit/hari
	f.) kelas V	Rp 19.000/unit/hari
4.) Chasis		
ukuran 20'	a.) Kelas utama	Rp 4.000/unit/hari
	b.) Kelas I	Rp 3.900/unit/hari
	c.) Kelas II	Rp 3.800/unit/hari
	d.) Kelas III	Rp 3.700/unit/hari
	e.) Kelas IV	Rp 3.600/unit/hari
	f.) Kelas V	Rp 3.500/unit/hari
ukuran 40'	a.) Kelas utama	Rp 7.000/unit/hari
	b.) Kelas I	Rp 6.500/unit/hari
	c.) Kelas II	Rp 5.000/unit/hari
	d.) Kelas III	Rp 4.500/unit/hari
	e.) Kelas IV	Rp 4.000/unit/hari
	f.) Kelas V	Rp 3.500/unit/hari
ukuran diatas 40'	a.) Kelas utama	Rp 10.000/unit/hari
	b.) Kelas I	Rp 9.500/unit/hari
	c.) Kelas II	Rp 9.000/unit/hari
	d.) Kelas III	Rp 8.500/unit/hari
	e.) Kelas IV	Rp 8.000/unit/hari
	f.) Kelas V	Rp 7.500/unit/hari

TARIF ANGKUTAN

Terkait biaya-biaya di pelabuhan, tarif angkutan barang sejauh ini belum ada pedoman tarif yang dapat dijadikan acuan bagi para pengusaha *trucking*. "Menyangkut tarif angkutan yang seharusnya ada ambang atas dan ambang bawah, ini harus diatur oleh pemerintah. Sejauh ini belum ada yang jelas, seharusnya ada kesepakatan antara penyedia dan pengguna jasa. Kalau tarif yang lain yang menyangkut depo semua sudah ada, supaya kita tahu dalam menangani barang ke satu lokasi tujuan. Seharusnya ini juga diatur perhitungannya. Misalnya jarak berapa km itu berapa *nett cost*-nya, jadi tinggal dikalikan saja," kata Khairul Mahalli, Korwil Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Wilayah Sumatera. Lain halnya dengan Ery Salim. Menurutnya, penentuan tarif angkutan sebaiknya tetap mengikuti mekanisme pasar saja. "Karena kami sudah pernah mencoba membuat satu pedoman tarif ambang atas-ambang bawah dan itu dipermasalahkan oleh KPPU. Padahal kami mencoba membenahi tarif karena saat itu kondisinya harga *spare parts* setiap tahun naik terus dan untuk menghitung tarif angkutan ini, kami juga tidak ada dasar untuk menghitungnya," kata Ketua DPC Organda-Angkutan Khusus Pelabuhan (Angsuspel) Belawan ini. Ery

menambahkan, semisal semua *stakeholder* sudah punya kesepakatan dalam perhitungan tarif angkutannya dan sudah ditentukan di daerah tertentu, tapi yang dikhawatirkan nantinya si penyedia jasa akan berlomba-lomba mencari pasar dengan menawarkan tarif yang lebih rendah daripada batas bawah yang sudah disepakati. "Akhirnya semua berlomba menawarkan tarif semurah-murahnya, bukannya berlomba ke arah yang lebih baik atau ke tarif normal. Kadang ada yang sudah menawarkan terlalu bawah sampai melewati ambang bawah," tandasnya. "Kalau tarif angkutan merupakan harga pasar yang menerapkan mekanisme pasar, siapa yang paling murah dan pelayanannya bagus dialah yang dipakai. Kembali lagi ke *customer*, dan ini merupakan tarif kesepakatan antara JPT dengan pengguna jasa. Probleminya akhirnya teman-teman bersaing secara tidak sehat, main jatuh-jatuhan atau banting-banting harga. Memang dulu sekitar 6-7 tahun lalu pernah ada penetapan tarif batas atas-batas bawah, tapi akhirnya tidak dipakai juga dan kembali lagi ke mekanisme pasar. Komponen yang memengaruhi tingginya biaya angkutan di Kalbar adalah infrastruktur dan kondisi medan yang harus dilalui kendaraan. Ada beberapa wilayah yang infrastruktur jalannya bagus mungkin tarifnya lebih murah walaupun jaraknya lebih jauh. Ada pula beberapa daerah kabupaten/kota walaupun jaraknya dekat tapi infrastruktur jalannya jelek atau rusak, mungkin tarifnya lebih mahal," timpal Retno Pamudya - Ketua DPW ALFI Kalbar.



Revitalisasi Angkutan Khusus Pelabuhan

Jika ingin Kualitas, perlu Batas Usia Truk

Naskah : Abdul Wachid, Antonius Sulistyo

Foto : Pebri Santoso



Kebijakan dalam hal peremajaan truk di Jakarta, sejatinya berkenaan dengan peraturan yang dikeluarkan Pemerintah Provinsi (Pemprov) DKI Jakarta terkait pembatasan usia kendaraan sesuai Perda No.5 Tahun 2014 tentang Transportasi.

Kebijakan dalam hal peremajaan truk di Jakarta, sejatinya berkenaan dengan peraturan yang dikeluarkan Pemerintah Provinsi (Pemprov) DKI Jakarta terkait pembatasan usia kendaraan sesuai Perda No.5 Tahun 2014 tentang Transportasi. "Revitalisasi atau peremajaan armada angkutan barang khususnya di kawasan pelabuhan tergantung dari si pemakai armadanya itu sendiri, mereka mau mengikuti regulasi yang ada atau tidak. Tapi kalau mau *fair*, pihak pelabuhan akan senang karena mereka maunya semua unit yang masuk ke pelabuhan sehat-sehat semua kondisinya. Kalau tidak

sehat juga pasti mengganggu operasional di lapangan. Misalnya tiba-tiba as rodanya patah di perempatan jalan pelabuhan, ini kan justru malah merepotkan semua pihak. Pembatasan usia kendaraan 15-20 tahun ini juga berlaku bagi truk yang beroperasi di pelabuhan, karena semua unit yang masuk pelabuhan Tanjung Priok pasti aksesnya bersinggungan dengan jalan milik Pemda DKI," kata Mustadjab Basuki, Ketua DPD Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) DKI Jakarta.

Ketua DPD Aprindo Banten, Syaiful Bahri mengungkapkan, jika di Banten sebetulnya

kondisinya tidak seperti di Jakarta atau Surabaya, karena kendaraan angkutan barang yang beroperasi di sana usianya relatif muda. "Rata-rata umurnya di bawah 10 tahun, maksimal 15 tahun. Kalau secara persentase, yang di bawah 10 tahun sekitar 65 persen dari total keseluruhan kendaraan yang ada di Cilegon, sisanya 35 persen mungkin umurnya di atas 10 tahun. Total truk barang di Cilegon sekitar empat ribu armada untuk keperluan industri dan pelabuhan. Sementara di luar Cilegon seperti Kabupaten Pandeglang, Lebak, Serang, Tangerang itu banyak sekali," ungkap bos PT Saba Transindo Transportasi Indonesia ini.

Terkait kepuasan pelanggan, pengguna jasa *trucking* saat ini sangat memperhitungkan kondisi kelayakan kendaraan angkutan yang hendak disewanya. "Mereka lebih suka kendaraan yang aman. Karena di Kalbar ini kendaraan angkutan cukup banyak di pelabuhan. Jumlah kontainer rata-rata di pelabuhan Pontianak itu sekitar 400-500 kontainer per hari. Sedangkan mobil kontainernya yang melayani pelabuhan ada sekitar 400 unit, belum lagi truk kecil di pelabuhan ada sekitar 350 unit, total sekitar 700-an unit dengan usia di bawah lima tahun. Truk yang umurnya di bawah 10 tahun hanya 20 persen terutama truk roda enam (*light duty*), sedangkan truk kontainer rata-rata masih tergolong baru semua. Karena jumlah kendaraan yang tersedia sudah melebihi dengan barang yang ada di pelabuhan, persaingan angkutan pelabuhan cukup ketat di Pelabuhan Pontianak. Kalau truk yang tidak aman dan sudah tua tidak akan dipakai karena banyaknya armada yang lebih bagus yang tersedia. Truk tua ini biasanya beroperasi di daerah-daerah di luar pelabuhan," urai Retno Pamudya, Ketua DPW Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Kalbar.

Menurut Syaiful, tentunya ada perbedaan signifikan jika menggunakan truk usia muda dengan truk lawas. "Tentu berbeda ya, ibaratnya seperti orang tua dan anak muda tentu beda tenaganya. Contoh *customer* dari *chemical company*, dia ingin maksimal usia kendaraannya lima tahun, ada juga yang mensyaratkan maksimal 10 tahun, ada juga yang bebas tanpa batasan umur karena memang di Banten tidak berlaku aturan pembatasan usia kendaraan seperti halnya yang terjadi di Jakarta," tambah Syaiful.

Sementara itu menurut Ketua DPW ALFI Lampung, Ismail, kendaraan angkutan berusia tua akan sangat berdampak pada kinerja layanan *trucking* itu sendiri. "Keselamatan barang dan awak terabaikan. Imbasnya ke tarif angkutannya yang diberlakukan tidak sesuai dengan kualitas mutu kinerja. Akhirnya timbul persaingan tidak sehat," jelas Ismail. Sejauh ini, lanjutnya, kondisi kelayakan kendaraan angkutan khusus di pelabuhan sudah lebih baik jika dibandingkan dengan era 1980-an meski memerlukan peningkatan.



Mustadjab Basuki

Ketua DPD Aprindo DKI
Jakarta

Alhasil, umur pakai kendaraan menjadi syarat bagi pengusaha *trucking* yang ingin tetap mempertahankan kualitas bisnis angkutannya. "Seharusnya perlu dilakukan pembatasan usia pakai, tetapi yang lebih utama lagi adalah fasilitas dari pemerintah kepada pelaku usaha angkutan juga harus lebih adil sehingga pengusaha tetap mampu hidup," ujar Ismail.

Mustadjab menambahkan bahwa di dalam kawasan Pelabuhan Tanjung Priok juga sudah berlaku penertiban atau razia gabungan oleh Dinas Perhubungan DKI Jakarta dan KP3. "Karena banyak pihak di pelabuhan yang menggunakan kendaraan pelat nopol luar Jakarta seperti nopol Kalimantan, Sulawesi yang tidak memiliki izin angkutannya. Itu juga yang menyebabkan *demand* bagi pengusaha *trucking* di Jakarta menurun, karena *supply* armada terlampau banyak akibat banyaknya unit armada dari luar Jakarta yang dimobilisasi ke Tanjung Priok," ungkap Mustadjab.

Kepala Otoritas Pelabuhan (OP) Tanjung Priok, I Nyoman Gede Saputra menyatakan bahwa pihaknya mengakui jika aturan khusus tentang kelayakan truk telah ada sejak lama. "Hanya saja peran OP Tanjung Priok terbatas pada pengawasan. Sementara jika ada pelanggaran, pihak yang berwenang melakukan tindakan adalah Kepolisian dan Dinas Perhubungan. Posisi OP Tanjung Priok hanya melakukan koordinasi kepada kedua instansi tersebut untuk selalu memberi informasi dan saran apabila ada pelanggaran. Bentuk pelanggaran yang sering kami temui adalah masa uji KIR yang telah habis dan pelayahgunaan armada yang tidak sesuai peruntukan. Contohnya, truk yang hanya mampu mengangkut kontainer 20 *feet* dipaksa untuk mengangkut kontainer 40 *feet*," jelas Nyoman.

Kabid Lala Kantor OP Utama Belawan, Hotman Sijabat menegaskan, pihak otoritas pelabuhan juga tidak berwenang membatasi umur kendaraan yang beroperasi di pelabuhan, selama truk tersebut memenuhi persyaratan laik jalan maka dapat beroperasi. "Kewenangan untuk membatasi umur kendaraan diserahkan sepenuhnya kepada Dinas Perhubungan yang melakukan pengujian kendaraan bermotor atau uji KIR," tukas Hotman.

Kendala Revitalisasi

Melakukan revitalisasi atau peremajaan armada bukan berarti tidak menemui kendala berarti. "Kendalanya jelas sekali. Kalau mau melakukan peremajaan semua armada yang ada di Jakarta itu butuh dana sekitar Rp 9 triliun. Siapa pengusaha *trucking* yang punya uang sebanyak itu? Di sini peranan asosiasi, kami sedang melakukan penjajakan bersama dengan gubernur untuk meminta fasilitas dari Bank DKI Jakarta supaya membantu kami dalam rangka revitalisasi angkutan *trucking* di Jakarta," ujar Mustadjab.

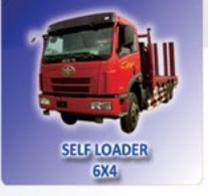
"Sebetulnya peremajaan itu lebih kepada proses alamiah saja karena juga tidak ada ketentuan dari Dishub kabupaten kota atau provinsi di Banten untuk menerapkan batasan umur kendaraan ini. Tapi kalau melihat di jalan rata-rata usia kendaraannya antara 5-15 tahun. Menurut saya, sepanjang memang tidak ada aturan peremajaan kendaraan ya bebaslah. Tapi tentu dalam hal ini kami juga mengimbau kepada rekan-rekan pengusaha angkutan barang karena memang umur kendaraan di atas 15 tahun itu lebih rewel dalam hal perawatannya. Dalam hal ini kami mencoba untuk bekerja sama dengan diler yang bisa memberikan harga kompetitif karena asosiasi fungsinya sebagai sarana untuk memperjuangkan anggotanya. Kemudian kami juga mencoba kerja sama ke pihak bank, kalau ada yang bisa memberikan bunga lebih kompetitif dan dari sisi pengembalian lebih panjang, kami sedang mencoba semuanya. Kami juga mengimbau agar kendaraannya tidak lebih dari 15 tahun, tapi itu kembali lagi kepada

yang punya angkutan karena itu hak mereka sejauh tidak ada aturan mengenai pembatasan usia kendaraan seperti halnya di Jakarta," beber Syaiful.

Sedangkan menurut Ismail, kendala terbesar bagi pengusaha dalam peremajaan armada angkutannya lantaran perlu biaya yang besar. "Idealnya pengusaha ini diberi fasilitas seperti keringanan dan kemudahan dalam pembiayaan, serta insentif pajak yang signifikan," kata Ismail.



HOTMAN SIJABAT
Kabid Lala Kantor Otoritas
Pelabuhan Utama Belawan



EVERDIGM **FAW**

Quality, Technology, Innovation

HYDRAULIC BREAKER

CRAWLER DRILL

TRACTOR HEAD 420HP



PT GAYA MAKMUR MOBIL

Jl. Lingkar Luar Barat No.9 Rawa Buaya - Cengkareng
Jakarta Barat 11740 - Indonesia
Ph. (+62 21) 58300788, Fax. (+62 21) 58300127
Email : info@gmmobil.com, Website : www.gmmobil.com



Kemacetan Hambat Produktivitas Pelabuhan

Teks: Anton S./Abdul W./Sigit A.

Foto: Pebri Santoso



Berdasarkan catatan Otoritas Pelabuhan Tanjung Priok, salah satu penyebab yang membuat kinerja di Pelabuhan Tanjung Priok buruk ialah masalah kepadatan lalu lintas menuju ke pelabuhan. Terlebih pada akhir pekan, kemacetan kerap terjadi di Pelabuhan Priok disebabkan banyaknya kapal-kapal besar yang melakukan bongkar muat kontainer. Beragam upaya terus dilakukan OP Tanjung Priok guna mengurai masalah tersebut.

OP Tanjung Priok dua tahun terakhir ini menerapkan Inaportnet, sebuah sistem layanan tunggal berbasis internet/web yang mengintegrasikan sistem informasi kepelabuhanan yang standar untuk melayani kapal dan barang di pelabuhan dari seluruh instansi terkait atau pemangku kepentingan di pelabuhan. Sistem ini mengintegrasikan sistem informasi kepelabuhanan yang standar dalam melayani kapal dan barang baik untuk kegiatan kapal ekspor-impor maupun domestik yang melibatkan sistem-sistem layanan di Kantor Pusat Kementerian Perhubungan.



"Dengan berlakunya Inaportnet kami bisa mengatur lalu lintas kapal yang akan sandar di pelabuhan. Informasi jadwal kapal sandar tersebut kemudian bisa diakses pihak pemilik truk agar bisa mengetahui kapan harus memasuki pelabuhan dan membutuhkan berapa unit," jelas I Gede Nyoman Saputra, Kepala Kantor Otoritas Pelabuhan Tanjung Priok.

Ia mengklaim, dampak positif dari penerapan Inaportnet, kini tidak ada lagi kemacetan di sekitar pelabuhan karena masing-masing perusahaan *trucking* telah mengetahui jadwal sandar kapal. Termasuk mengurangi kepadatan lalu lintas di luar pelabuhan. Sebelum diterapkannya Inaportnet seringkali terjadi kepadatan truk karena pengaturan lalu lintasnya masih konvensional.

"Makanya pada awal saya menjabat, saya tantang pihak asosiasi, dalam hal ini Aprindo turut terlibat melakukan pembenahan, hingga pada akhirnya mereka pun kemarin meluncurkan SIAB (Sistem Informasi Angkutan Barang)," tambahnya. Langkah lain untuk mengantisipasi kepadatan truk khususnya pada akhir pekan di pelabuhan, OP Tanjung Priok akan menyiapkan *buffer area*.

Selain itu, OP Tanjung Priok telah melakukan serangkaian kerja sama guna mengatur lalu lintas truk di pelabuhan salah satunya bekerja sama dengan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) dan Organda. Bentuk komitmen kerja samanya adalah agar pihak pelaku usaha yang diwakili asosiasi bisa terlibat aktif dalam mengatur armada truknya yang beroperasi di pelabuhan. OP Tanjung Priok memberi kebebasan kepada asosiasi agar selalu melakukan evaluasi hingga terobosan sepanjang itu demi kepentingan bersama.

Tak hanya OP Tanjung Priok, upaya perbaikan manajemen lalu lintas truk juga dilakukan PT Jakarta International Container Terminal (JICT). JICT sejak tahun 2009 telah banyak melakukan inovasi dalam hal layanan, di antaranya mengadakan 20 *new gate system* yang dilengkapi alat penimbang dengan keunggulan truk tanpa harus berhenti saat ditimbang. Dalam hal transaksi pembayaran JICT telah menerapkan *e-billing*, artinya pengguna jasa tidak perlu lagi datang ke JICT untuk melakukan pembayaran tapi cukup lewat *e-billing*.

"JICT juga menerapkan SIAB (Sistem Informasi Angkutan Barang), hasil kerja sama dengan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo), PT Telkom, dan PT Tanjung Priok. Dengan adanya SIAB, semoga dapat memberi layanan yang terbaik bagi pengguna jasa. Karena sistem yang digunakan cukup *realtime* untuk memantau lalu lintas truk berikut pengemudinya," papar Riza Rivani, Direktur PT Jakarta International Container Terminal (JICT).

AKSES MASUK KE PELABUHAN DI DAERAH

Seperti halnya di Tanjung Priok, permasalahan akses masuk ke pelabuhan juga terjadi di daerah, umumnya adalah karena kemacetan. Di Cilegon misalnya, terutama dalam kawasan pelabuhan dan industri seringkali mengalami kemacetan akibat aktivitas angkutan barang. Kemacetan itu imbas dari jumlah industri yang bertambah terus sehingga akhirnya menambah volume barang ke pelabuhan sehingga jumlah yang dimuat banyak.

"Sementara jalannya sendiri boleh dikatakan sedikit pertambahannya, dari dulu tidak banyak berubah hanya ada beberapa pelebaran sedikit. Tapi saat ini kendaraan juga semakin padat, apalagi yang keluar dari kawasan bukan dari pelabuhan saja tapi juga dari daerah industri juga. Kalau di luar Cilegon relatif tidak ada kemacetan," kata Syaiful Bahri, Ketua DPD Aprindo Banten.

Ia menambahkan, kalau dahulu pada saat hanya satu jalan memang macet parah, tapi sekarang dibuka akses lain, yaitu lewat Jalan Lingkar Selatan yang menghubungkan Ciwandan dengan Pelabuhan Pelindo dan Pelabuhan KBS (Krakatau Bandar Samudera) yang jalannya bisa kanan-kiri dan itu bisa mengurangi kemacetan.

Permasalahan lain, kata Syaiful, adanya kebijakan pembatasan jam operasional masuk jalan tol. "Kalau di Cilegon di atas jam 10 malam bisa lewat kota tapi tidak bisa masuk Kota Serang, tetap harus keluar ke Serang Barat kemudian masuk tol. Tapi yang akses ke tol dari industri atau pelabuhan itu tidak ada pembatasan jam operasional. Kondisi ini tidak berdampak pada layanan *trucking*, sebenarnya itu sukanya sopir saja menghemat ongkos, kalau lewat tol bayar kalau lewat jalan umum tidak bayar dan bisa menghemat lumayan berapa puluh ribu rupiah," tuturnya.

KERETA API MASUK KE PELABUHAN

Guna meningkatkan peran di sektor angkutan barang PT KAI akan terus berupaya mendekati diri dengan konsumen. Seperti merealisasikan pengoperasian kereta pengangkut peti kemas dari Pasoso, Pelabuhan Priok ke Gedebage, Bandung. Pengoperasian kereta peti kemas ini digagas PT Multi Terminal Indonesia (MTI) bekerja sama dengan PT Kereta Api Indonesia (KAI). Berangkat dari Unit Terminal Emplamen Pasoso (UTEPE) Pelabuhan Priok ke Bandung via Gedebage dan sebaliknya.

"Kereta angkutan barang ini sudah beroperasi sejak Juni 2016. Upaya lain yang dilakukan ialah melakukan kolaborasi dengan pengusaha angkutan barang, sebab kami yakin tidak akan bisa bersaing dengan truk. Beberapa kolaborasi yang dilakukan cukup berhasil. Kami berusaha agar tarif yang dikenakan dapat kompetitif dengan moda angkutan lain. Untuk jarak yang jauh, kami yakin bisa bersaing," jelas Kuncoro Wibowo, Direktur Komersial PT Kereta Api.

Beroperasinya kereta api di pelabuhan ternyata tidak membuat khawatir pengusaha truk. "Tidak ada pengaruh. Bedalah, namanya angkutan kereta api ini dari Tanjung Priok langsung ke Gedebage di Bandung, selain itu rangkaian kereta api itu juga terbatas. Berapa besar sih kereta api mampu bergerak dibandingkan truk? Paling persentasenya baru sekitar lima persen mengambil pasar truk karena kapasitasnya juga belum banyak dan angkutan kereta api barang itu saya yakin juga masih disubsidi pemerintah dan masih rugi," tutur Mustajab S. Basuki, Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta.

Menurutnya, kereta api barang lebih efektif untuk pengiriman *long distance* atau tujuan yang memang belum terjangkau oleh angkutan jalan seperti truk, itu akan sangat efektif. Idealnya kalau di wilayah Jakarta bisa pakai truk Jakarta saja, sementara untuk ke Jawa Tengah atau Jawa Timur menggunakan kereta api. Cuma permasalahannya sekarang, belum bisa menggantikan truk. "Karena yang namanya muatan angkutan multimoda apa

pun itu masih membutuhkan peranan truk, karena dari stasiun ke gudang *customer* atau tujuan akhir tetap harus menggunakan truk," kata Mustajab.

Selain di Pelabuhan Tanjung Priok, pelabuhan yang telah memberi akses kereta api adalah Pelabuhan Tanjung Perak, Surabaya, dengan rute dari TPS Pelabuhan Tanjung Perak ke Kalimas. Hanya saja intensitasnya sedikit, sehari ambil dua kali. "Kereta api yang masuk di pelabuhan itu yang jelas sangat menguntungkan karena bisa mengurangi truk. Jika kami ada rapat dengan pihak terkait, saya berharap jika ada frekuensi yang lebih, itu bagus karena mengurangi beban jalan," papar Chandra Irawan, Kepala Kantor OP Tanjung Perak.

Diakui Chandra, selama ini memang dengan adanya kereta api masuk pelabuhan sudah bisa mengurangi kemacetan. Tetapi, intensitasnya cuma pagi dan malam saja. Kapasitas angkut per KA yang datang juga masih terbatas. Teluk Lamong ke depan juga akan ada jalur kereta api. Jelas beban darat dan akses di situ akan berkurang.

"Jika kereta bisa membawa 20-30 kontainer, sehari berapa truk yang bisa dikurangi. "Kami ingin di Tanjung Perak nanti direncanakan tidak ada penambahan jalur tetapi frekuensinya ditingkatkan. Jelas KA yang di sini bisa membantu mengatasi kemacetan akses ke pelabuhan. Alternatif jalur KA sangat dibutuhkan," tambahnya.

Lain halnya dengan Pelabuhan Tanjung Priok dan Tanjung Perak, di Cilegon saat ini belum ada akses untuk kereta api barang di pelabuhan, tapi ada rencana di BUP (Badan Usaha Pelabuhan), yaitu Krakatau Bandar

dampak beroperasinya kereta api nantinya justru berpengaruh bagi pengusaha angkutan barang yang mengandalkan rute lintas provinsi dari Jawa Timur dan Jawa Tengah. Sebab 75 persen angkutan barang yang beroperasi di Banten berasal dari luar daerah.

Samudera (KBS) akan membuat *container yard* khusus angkutan barang menggunakan kereta api, tapi di luar pelabuhan. PT Kereta Api Logistik (Kalog) dan BCS (Buana Central Semesta) rencananya juga mau buat jalur kereta api ke pelabuhan di Banten.

"Paling untuk rute jarak jauh atau antar-provinsi seperti dari Cilegon ke Surabaya atau ke Jawa Tengah. Truk lebih efektif untuk jalur antar-kota di wilayah Jabodetabek dan Bandung. Kalau untuk *trucking* lokal lebih kepada *door to door* atau *port to door* yang relatif tidak begitu terpengaruh dengan adanya angkutan kereta api," jelas Syaiful.

Ia mengatakan, dampak beroperasinya kereta api nantinya justru berpengaruh bagi pengusaha angkutan barang yang mengandalkan rute lintas provinsi dari Jawa Timur dan Jawa Tengah. Sebab 75 persen angkutan barang yang beroperasi di Banten berasal dari luar daerah. "*Trucking* lokal Banten hanya sebanyak 25 persen lebih banyak bermain di wilayah Jabodetabek. Paling jauh ke Cikupa kalau dari Cilegon. Kalau hasil produksi hulunya industri ada di Cilegon dan hilirnya ada di Jawa Barat dan Semarang, itu sebenarnya peta angkutan *trucking* di Banten, khususnya *trucking* di Cilegon," tutupnya.



SAILUN

YOUR PERFECT PARTNER

Serahkan masalah ban anda kepada kami.

Biar kami memberikan solusi terhemat untuk anda.



S811 S711 S917



PT VERON INDONESIA (JAKARTA)

Komp. Pergudangan Prima Centre 1
Blok. D30 Jl. Pesing Poglar No. 11, Jakarta Barat.
Telp. (021) 29518999 (Hunting) Fax. (021) 29518991

PT VERON INDONESIA (SURABAYA) OPEN IN APRIL 2017

Pergudangan Indoserena
Jl. Tambak Sawah blok A No. 38AB Waru-Sidoarjo, Jawa Timur.
Contact Person : Anna (0812 3320 8156)



SNI Oli

Diwajibkan, Perdippi tetap Menolak

Teks: Citra D. Vresti Trisna

Foto: Pebri Santoso



Pelumas dengan kualitas rendah dapat membuat mesin cepat rusak. Tanpa pelumas, kinerja kendaraan akan terhambat.

Pelumas memiliki peran penting dalam industri. Meski konsumsi pelumas dalam mesin kendaraan tidak sebanyak BBM, peran pelumas sama pentingnya dengan BBM. Pelumas dengan kualitas rendah dapat membuat mesin cepat rusak. Tanpa pelumas, kinerja kendaraan akan terhambat.

"Meski pelumas sangat penting, tapi pimpinan tertinggi di perusahaan hampir tidak pernah *concern* terhadap pelumas. Penyebabnya, biaya pelumas bisa dibilang tidak kelihatan. Di laporan laba-rugi pun konsumsi pelumas masuk dalam *cost spare part*. Pihak yang *concern* adalah teknisi yang setiap harinya berhubungan dengan mesin sehingga naik-turunnya harga pelumas hampir tidak banyak yang peduli dan sangat

berbeda apabila BBM naik," kata Sekjen Perhimpunan Distributor, Importir, dan Produsen Pelumas Indonesia (Perdippi), Heri Djohan.

Heri mengatakan, walaupun kebutuhan pelumas cukup tinggi, sampai hari ini bahan baku pelumas di Indonesia masih harus impor dari negara lain. Menurutnya, dengan kondisi tersebut, seharusnya pemerintah tidak melakukan pembatasan sebagaimana Keppres 21 Tahun 2001 tentang Penyediaan dan Pelayanan Pelumas, sehingga pelumas dapat diproduksi atau dikelola sendiri.

Menurut Heri, sampai hari ini di Indonesia tidak ada bahan baku pelumas. Pabrik-pabrik pelumas di Indonesia, kata Heri, hanya impor bahan baku, kemudian diaduk dan dikemas. Hal ini membuat pengelolaan *base oil* jadi tidak ada nilai tambah sedangkan di sisi lain *base oil* itu sesuatu yang tidak gampang didapatkan. Untuk mendapatkannya, antar-perusahaan pelumas harus berebutan.

"Perusahaan yang pembelianya tidak banyak tidak akan dilayani. Perusahaan yang bonafit pun yang membeli dalam jumlah kecil tidak akan dilayani. Karena, pasar *base oil* memang agak susah, kalau penjual melayani pembelian *base oil* dalam jumlah kecil, tentu akan mudah dan pembelian *base oil* tidak seperti pembelian *consumer goods* biasa," katanya.

Ketua Umum Perdippi Paul Toar menambahkan, sampai hari ini Pertamina adalah salah satu perusahaan pengimpor *base oil* terbesar. Hal ini bisa dilihat dari jumlah kebutuhan di dalam negeri yang mencapai 600.000-700.000 kiloliter dikurangi dengan produksi *base oil* Pertamina yang hanya mencapai 300.000 kiloliter. Untuk menutupi kebutuhan, pihak Pertamina melakukan impor. Jumlah tersebut, kata Paul, masuk kategori cukup besar. Bahkan jumlah impor tersebut belum termasuk untuk memasok rekanan Pertamina di Aspelindo, sehingga kebutuhan jadi lebih besar lagi.

"Waktu saya hadir di engine oil seminar yang diselenggarakan Jaso dan disponsori oleh Pertamina, di sana dinyatakan bahwa di dalam seluruh pasar pelumas, Pertamina menyuplai 60 persen sampai 65 persen pasar pelumas. Dari jumlah ini saja sudah dominan dan itu wajar karena Pertamina adalah perusahaan yang sempat memonopoli," papar Paul.

Selain persoalan bahan baku, Heri mengaku bila iklim bisnis dibikin rumit oleh adanya pelumas yang diproduksi oleh pemegang merek otomotif. Karena, kata Heri, pemegang merek menjual pelumas mereka dengan mengaitkannya dengan garansi kendaraan. Menurutnya, cara seperti ini membuat konsumen takut kehilangan garansi dan juga takut apabila bengkel lepas tangan pada kerusakan yang ditimbulkan.

Heri mengaku, banyak anggota Perdippi mengeluhkan cara yang demikian. Karena, menurut dia, kondisi tersebut membuat konsumen mau tidak mau harus menggunakan oli yang mereka sarankan. Meski pihak Perdippi pernah membicarakan hal ini dengan pemerintah, dalam praktiknya kerap susah dikontrol.

"Kami memang tidak mengatur mengenai persaingan bisnis karena bisnis yang sehat itu yang bebas. Yang jelas adalah jangan menipu konsumen dan jangan menipu teman itulah yang kami anjurkan. Tapi, dalam praktiknya kerap sulit mengatur persaingan bisnis di lapangan," kata Ketua Umum Perdippi, Paul Toar.



PAUL TOAR

Ketua Umum Perhimpunan Distributor,
Importir dan Produsen Pelumas Indonesia
(Perdippi)

Sudah ada NPT

Untuk lebih menyehatkan persaingan usaha, Perdippi juga melakukan advokasi mengenai wacana pemerintah mewajibkan SNI untuk produk pelumas. Sebelumnya, sekitar 120 anggota Perdippi yang terdiri dari importir pelumas, distributor, dan produsen pelumas, dengan tegas menolak kebijakan SNI pelumas.

Paul menilai, kebijakan SNI pelumas tersebut tidak berpihak kepada pengusaha pelumas dan juga konsumen. Kebijakan SNI juga dinilai hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu. Menurutnya, penolakan kebijakan SNI yang selama ini gencar dilakukan bukan untuk kepentingan pengusaha yang bernaung di Perdippi, melainkan kepentingan konsumen.

Paul menambahkan, kebijakan SNI yang diwacanakan pemerintah dianggap mengganggu proses pengadaan dan persediaan pelumas untuk menunjang kegiatan ekonomi. Paul sangat menyayangkan apabila di tengah keterbatasan bahan baku pelumas, pemerintah justru menerapkan SNI. Menurut Paul, Perdippi keberatan dengan SNI wajib untuk pelumas karena pelumas telah memiliki Nomor Pelumas Terdaftar (NPT) yang diterapkan oleh Kementerian ESDM.

"Pelumas ini ketika diregulasi itu melalui Keppres 21 Tahun 2001 yang kemudian dilanjutkan dengan SKB tiga menteri, yaitu Menteri Perdagangan, Kementerian Keuangan, dan Kementerian ESDM. Di dalam keppres itu sudah diatur bila urusan pabrikan ada di Kementerian Perindustrian. Urusan impor dan bea tarik masuk perdagangan dan urusan spesifikasi dan mutu ada di bawah naungan ESDM karena pelumas adalah petroleum produk," jelas Paul.

Paul mengatakan, pewacanaan kebijakan SNI tidak mungkin terjadi tanpa adanya pihak-pihak tertentu. Karena menurutnya tidak ada pelaku kebijakan yang tidak melakukan kontak dengan pebisnis. Pewacanaan SNI yang dilakukan Kementerian Perindustrian, kata Paul, terjadi karena ada pemangku bisnis yang punya kepentingan dan melobi ke pemerintah karena aturan tersebut akan memperkuat bisnis mereka. Bahkan dia pun mengakui bila pihaknya juga ingin memengaruhi pemerintah agar kebijakan yang dibuat pro dengan konsumen.

"Kami mewakili perusahaan yang sangat banyak. Kami bukan memperjuangkan satu kelompok tertentu karena jenis anggota kami beraneka ragam, maka kami mencari jalan tengah yang tidak merugikan semua pihak. Kalau saya pimpin organisasi yang hanya mewadahi importir, maka saya akan membicarakan yang untuk kepentingan importir saja. Tapi, kondisi yang membuat kami untuk membuat beraneka ragam anggota dan kami selalu melihat kepentingan nasional seperti apa," jelas Paul.



HERI DJOHAN

Sekretaris Jendral,
Importir dan Produsen Pelumas Indonesia
(Perdippi)

Heri menambahkan, selama ini persyaratan utama mendapatkan NPT adalah dengan mendaftarkan diri di Kementerian ESDM untuk diuji dan dipelajari sumber dan spesifikasinya. Pihak Kementerian ESDM akan mengatur hasil uji lab dicocokkan dengan spek pabrikan dan dengan spek internasional. Setelah dites, dilihat, dan baru diberikan NPT. Setelah produk pelumas dirasa telah layak melalui serangkaian pengujian, barulah produk tersebut mendapatkan NPT.

"Kalau ingin mengajukan NPT harus masuk asosiasi dulu, kalau tidak begitu Kementerian ESDM tidak mau. Tujuan masuk asosiasi adalah agar perusahaan tersebut dibina di asosiasi, dijaga, dan dikontrol. Kami akan verifikasi kelengkapan dokumen, surat penunjukan. Kami akan verifikasi legalitas dan kemudian cek pasar. Kalau ketiganya lulus, kami akan terima mereka menjadi anggota dan rekomendasi migas bisa diberikan NPT," kata Heri.

Menurut Heri, keberadaan NPT serta posisinya sudah cukup jelas dan tidak perlu ditambahi dengan SNI agar tidak memperumit situasi dan *overlapping* dengan banyak peraturan lainnya. Menurutnya, dilema persoalan antara SNI dan NPT telah terjadi 15 tahun lalu. Saat itu, pewacanaan SNI dibatalkan karena telah ada 10.000 NPT yang telah terdaftar. Ia berharap agar keputusan mewajibkan SNI pelumas kembali ditinjau karena Kementerian ESDM sebelumnya telah menetapkan standar NPT yang telah diakui oleh internasional. Dampak dari sulitnya persyaratan SNI, kata Heri, akan mematikan usaha kecil. Sebaliknya, apabila persyaratan SNI tidak terlalu rumit, sekecil apa pun bisnis pelumas akan tetap bisa berjalan.

"SNI itu ada biaya audit produksi, setelah kami tanyakan biayanya hampir Rp 100 juta untuk satu item. Belum biaya penerbangan dan akomodasi, uang saku, dan uang makan untuk pihak yang akan menguji. Misal untuk oli jenis A, dia impor dari lima negara dan diaudit setiap tahun dan mesti kirim orang ke lima negara untuk audit. Seluruh biaya itu kami yang harus bayar," kata Heri.

Heri menambahkan, untuk mendapatkan SNI prosesnya sangat rumit dan butuh persyaratan administrasi yang berbelit-belit, seperti contoh dibutuhkan denah pabrik, *flow chart* alur produksi, peta proses bisnis, ilustrasi penandaan tanda SNI, struktur organisasi, daftar alat lab, nama alat, jumlah, manajemen, semuanya diminta. Menurutnya, persyaratan tersebut seperti minta izin pabrik, padahal kalau untuk izin produk tidak harus seperti ini. "Untuk persyaratan standar produk tidak dibutuhkan hal tersebut karena telah memiliki ISO," kata Heri.

Selain itu, anggota-anggota Perdippi juga mencemaskan mengenai SNI adalah tercecernya rahasia formula milik anggota. Menurut Heri, ketika rahasia formula kami berada di tangan pemerintah, pihaknya



takut rahasia tersebut tercecer di mana-mana. "Pelumas tingkat dunia mana mau begitu? Padahal standar yang ada (NPT) itu sudah standar dunia. Inilah yang kemudian jadi persoalan," katanya.

Penolakan Perdippi juga dilatarbelakangi oleh kekhawatiran pemberlakuan SNI akan menimbulkan kekacauan pada saat diterapkan SNI, seperti halnya masalah penindakan oleh polisi. "Hanya ada beberapa produk yang berlabel SNI, polisi tidak dapat membedakan mana pelumas yang memiliki SNI dan mana yang tidak. Kalau polisi tidak tahu, mereka tidak akan ambil pusing dan langsung menangkap, dan soal pembuktian hukum kami menang, tetap cabut perkara, bayar miliaran, dan itu kami yang tanggung dan biayanya dibebankan konsumen," katanya.

Selain itu, pemberlakuan SNI juga akan membawa masalah di Bea Cukai yang menerapkan konsep *single window*. Menurut Heri, penerapan SNI pada produk pelumas akan menimbulkan *dwelling time*, sedangkan presiden telah menginstruksikan agar tidak berbelit-belit dan ada kelancaran arus barang yang masuk. "Di Bea Cukai, pelumas itu ada 2 HS (mineral 27 dan sintetis 34). Sedangkan masing-masing memiliki ratusan merek. Misalnya di mineral ada tiga jenis yang sudah berlabel SNI dan lainnya belum, pertanyaannya adalah bisakah Bea Cukai membedakan? Hal ini membuat sistem yang diterapkan manual atau orang bertemu orang, padahal Bea Cukai menghindari hal tersebut dengan sistem online," paparnya.



Pro-Kontra Pelumas Wajib SNI

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

Rencana pemberlakuan Standar Nasional Indonesia (SNI) pelumas yang rencananya bakal diberlakukan pada tahun ini ditolak oleh Perhimpunan Distributor, Importir dan Produsen Pelumas Indonesia (Perdippi) bersama dengan 120 anggotanya.



Heri Djohan
Sekjen Perdippi

Rencana pemberlakuan Standar Nasional Indonesia (SNI) pelumas yang rencananya bakal diberlakukan pada tahun ini ditolak oleh Perhimpunan Distributor, Importir dan Produsen Pelumas Indonesia (Perdippi) bersama dengan 120 anggotanya. Penolakan serupa juga dilakukan oleh Asosiasi Produsen Pelumas Dalam Negeri (Aspelindo) dan Masyarakat Pelumas Indonesia (Maspi). Perdippi menilai kebijakan mewajibkan SNI pelumas merupakan tindakan yang tidak berpihak kepada pengusaha pelumas dan konsumen. Kebijakan ini juga dinilai hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu untuk dapat melakukan praktik oligopoli dalam bisnis pelumas.

Sekjen Perdippi, Hari Djohan menyayangkan rencana pemberlakuan SNI untuk pelumas. Karena, menurut dia, seharusnya penentuan standarisasi, spesifikasi, dan mutu produk berada di wilayah Kementerian ESDM sebagaimana Keppres 21 Tahun 2001 yang dilanjutkan dengan SKB tiga menteri. Perdippi menganggap SNI tidak perlu diberlakukan di produk pelumas karena telah memiliki standar tersendiri yang disebut sebagai Nomor Pelumas Terdaftar (NPT) dari Kementerian ESDM.

"Standar pelumas tidak dapat disamakan dengan produk-produk lain. Karena, SNI itu masih mengacu pada American Petroleum Institut (API) dan Japan Automobile Standart Organization (JASO). Di World Trade Organization (WTO) kedua

standar tersebut masih dianggap standar lokal. Di Eropa hanya mengakui standar ISO," katanya.

SNI wajib untuk produk pelumas memang baru sebatas wacana, namun wacana tersebut telah menimbulkan pro-kontra. Ketua Umum Perdippi Paul Toar menegaskan bila pihaknya menolak wacana tersebut. Alasan Perdippi menolak wacana SNI wajib produk pelumas dilatarbelakangi oleh perlindungan kepada importir pelumas untuk produk-produk tertentu yang skalanya kecil.

Menurut Paul, argumentasi dari pihak yang pro-SNI adalah untuk mengamankan pihak konsumen. Namun, menurutnya, penguliran SNI wajib adalah untuk mengurangi persaingan karena kewajiban SNI akan merugikan pihak pengimpor pelumas dalam jumlah kecil karena

akan ada kunjungan pabrik secara berkala dan harus bayar. "Kalau untuk kebutuhan kecil, sebuah produk harus SNI, biaya produksi akan jadi besar karena dengan jumlah kecil dan harus dibebani SNI pula dan akhirnya berpengaruh ke harga barang. Sedangkan untuk kebutuhan jumlah liter yang besar, biaya SNI jadi kecil karena ditanggung oleh jumlah liter pelumas yang besar. Jadi harga di pasar akan berbeda. Upaya SNI ini nantinya akan memastikan yang jadi penyuplai pelumas dalam jumlah kecil. Produsen lokal pun tidak akan kuat memikul biaya SNI. Sedangkan untuk produsen besar, tidak akan seberapa berdampak," tegasnya.

Paul menambahkan, alasan penolakan pihak Perdippi juga disebabkan karena dari sekian ribu pelumas yang ada dari berbagai merek, baru ada 20 pelumas yang telah memiliki SNI sedangkan sisanya belum ada. Untuk mengatasi masalah ini, kata Paul, Kementerian ESDM telah menginstruksikan untuk mengakomodasi SNI yang telah ada dengan cara memasukkan syarat fisika dan kimia juga dimasukkan menjadi syarat untuk NPT. Sehingga ketika telah diwajibkan SNI, yang diuji adalah syarat fisika dan kimia saja.

"Dari sisi pengujian, *performance test* itu mahal sekali. Untuk *engine oil* otomotif, satu item pengujian itu biayanya 300.000 dolar AS dan tentu saja *performance test* tidak akan dilaksanakan karena terlalu mahal dan belum ada laboratorium yang bisa melakukan *performance test*. Bentuk pengujianya adalah mesin tertentu akan dijalankan 400 jam dan dilihat pengaruhnya. Karena pengujian di Indonesia belum ada sehingga otomatis harus dibawa ke luar negeri. Biasanya pengujian untuk pelumas itu di Texas. Bahkan di Singapura pun juga belum ada laboratorium untuk pengujian," terangnya.

Menanggapi penolakan Perdippi dan beberapa asosiasi pelumas, Staf Direktorat Industri Kimia Hilir Kementerian Perindustrian Irwansyah mengatakan pemberlakuan SNI pelumas merupakan upaya pemerintah dalam melindungi konsumen dari produk pelumas berkualitas rendah. Menurutnya, SNI sangat dibutuhkan mengingat besarnya kebutuhan pasar pada pelumas otomotif dan diupayakan produk-produk yang masuk harus berstandar.

Irwansyah mengaku bila kebijakan SNI pelumas yang akan diterapkan oleh pihak Kementerian Perindustrian tidak menghalangi aktivitas impor. Menurutnya, Kementerian Perindustrian hanya mengupayakan agar produk-produk pelumas yang masuk adalah benar-benar produk yang bermutu. Kemudian, penerapan SNI pada produk pelumas dapat meningkatkan daya saing suatu produk.

Menurutnya, pihak Kementerian Perindustrian telah mengetahui bila pihak Perdippi menolak SNI. Irwansyah mengaku bila pihaknya telah mengatakan pada Perdippi bahwa adanya SNI pelumas bukan berarti larangan impor, namun pemerintah hanya mengharapkan impor sesuai dengan standar mutu yang baik. "Sah saja kalau

Pemberlakuan SNI pelumas merupakan upaya pemerintah dalam melindungi konsumen dari produk pelumas berkualitas rendah.

menolak, tapi pemerintah menyampaikan bila tidak ada diskriminasi dari Kementerian Perindustrian. Kami tidak menganaktirikan satu pihak. Karena yang dilarang dari SNI wajib tidak hanya impor yang lokal juga, kalau tidak beres mereka tidak boleh jualan dan memakai kemasan yang ada SNI," ujarnya.

Kementerian Perindustrian melihat bila selama ini ada produk impor yang baik dan ada juga yang berkualitas rendah. Hal ini mendorong pemerintah menerapkan SNI agar terjadi keseragaman dan kualitas pelumas yang ada di Indonesia memiliki kualitas yang baik. "Fungsi dari SNI adalah membantu masyarakat mendapatkan pelumas yang bermutu. Karena kasihan nanti konsumen memakai produk yang merugikan konsumen. Seperti di Surabaya baru-baru ini ada produsen membuat pelumas di skala perumahan, jadi mereka memakai pelumas bekas dan dikemas lagi. Kalau perlu untuk kemasan kalau bisa diatur juga," ujarnya.

Irwansyah menuturkan bila sampai hari ini sudah ada 20 judul SNI pelumas yang sudah jadi, meski masih bersifat sukarela dan belum diwajibkan. Berikut daftar SNI pelumas.

PRO-KONTRA PELUMAS WAJIB SNI

NO.	NOMOR SNI	JUDUL
1	SNI 06-1669-1989	Pelumas roda gigi mesin untuk kendaraan bermotor
2	SNI 06-1770-1989	Pelumas roda gigi mesin bukan kendaraan bermotor
3	SNI 7069.1:2012	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 1: minyak lumas motor bensin 4 (empat) langkah kendaraan bermotor.
4	SNI 7069.2:2012	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 2: minyak lumas motor bensin 4 (empat) langkah sepeda motor.
5	SNI 06-7069.3-2005	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 3: minyak lumas motor bensin 2 (dua) langkah dengan pendingin udara.
6	SNI 06-7069.4-2005	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 4: minyak lumas motor bensin 2 (dua) langkah dengan pendingin air.
7	SNI 7069.5:2012	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 5: minyak lumas motor diesel putaran tinggi.
8	SNI 06-7069.6-2005	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 6: minyak lumas roda gigi transmisi manual dengan gardan.
9	SNI 06-7069.7-2005	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 7: minyak lumas transmisi otomatis.
10	SNI 06-7069.8-2005	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 8: Gemuk pelumas kendaraan bermotor.
11	SNI 06-7069.9-2005	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 9: Minyak lumas hidrolik industri jenis anti aus.
12	SNI 06-7069.10-2005	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 10:
13	SNI 06-7069.11:2008	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 11: Minyak lumas roda gigi industri tertutup.
14	SNI 06-7069.12:2008	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 12: Minyak lumas motor diesel putaran rendah untuk industri dan kapal.
15	SNI 06-7069.13:2008	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 13: Minyak lumas motor gas.
16	SNI 06-7069.14:2008	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 14: Minyak lumas turbin.
17	SNI 06-7069.15:2008	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 15: Gemuk lumas industri.
18	SNI 06-7069.16:2008	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 16: Minyak lumas traktor.
19	SNI 06-7069.17:2008	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 17: Minyak lumas kompresor.
20	SNI 06-7069.18:2008	Klasifikasi dan spesifikasi – pelumas – Bagian 18: Minyak lumas transformator.

Sumber: Kemenperin

Menurut Irwansyah, pemerintah berencana mulai menerapkan SNI wajib untuk produk pelumas di tahun ini. Meski, menurutnya pemerintah perlu persiapan, karena pemberlakuan tersebut harus didahului dengan persyaratan terkait peraturan BSN. Beberapa persyaratan tersebut, di antaranya analisa manfaat dan risiko, infrastruktur lab uji. "Jangan sampai ketika kami terapkan SNI wajib, lab uji belum siap dan barulah menyusun draf permen yang melibatkan semua pihak baik dari LS Pro, BSN, Bea Cukai, karena jangan sampai ada masalah di lapangan," jelasnya.

NPT atau SNI?

Irwansyah menuturkan, dasar hukum NPT berada di Kementerian ESDM Nomor 053 tahun 2006 tentang Wajib Daftar Pelumas, sehingga yang mendapatkan pelumas yang mendapat NPT juga telah melalui proses pengujian. Namun, menurut dia, perbedaan pengujian NPT dan SNI terletak pada proses pengawasan. "NPT itu tetap memakai parameter uji, tapi pengawasannya tidak seketat SNI. Untuk SNI, pihak Kementerian Perdagangan juga akan mengawasi. Tapi kalau di NPT hanya pihak ESDM. Kalau SNI lebih banyak pihak yang mengawasi dan sifatnya terus-menerus. Begitu SNI diwajibkan, sebuah produk harus punya SPPT SNI," paparnya.

Irwansyah menambahkan, setiap tahun ada yang namanya penyusunan SNI, sehingga SNI yang sudah dari tahun 1980-an itu harus direvisi. Namun, menurut dia, proses pengujian tidak selalu dilakukan per tahun selama belum ada teknologi terbaru, maka masih dipakai. Kaji ulang SNI dilakukan setiap tahun sekali, tetapi yang harus direvisi adalah sudah di atas lima tahun dan dana perumusan tersebut kembali ke anggaran yang tersedia yang ada di Dirjen Migas atau APBN.

Perbedaan antara NPT dan SNI, kata Irwansyah, terletak pada garis instruksi. Menurut Irwansyah, standar NPT ada di tingkatan menteri, sedangkan SNI dijelaskan atau diatur di dalam undang-undang. "Misalnya kita hendak menerbitkan SNI ban, itu peraturannya dari Kementerian Perindustrian dan undang-undangnya nomor 3 tahun 2014 tentang Perindustrian. Kalau bicara standar juga ada UU nomor 20 tahun 2014 tentang Standardisasi dan Penilaian Kesesuaian. Jadi dasar hukumnya jelas," urainya.

Menurut Irwansyah, produk oli tidak cukup hanya menggunakan NPT dengan pertimbangan proses pengawasan. Menurutnya, standar NPT hanya sebagian dari SNI. Meski demikian, pihaknya tidak ingin membebani dan memaksakan keduanya harus diuji. Sedangkan terkait rahasia formulasi, Irwansyah menampik bila kerahasiaan formulasi pelumas dalam SNI tidak dijamin.

"Kalau di dalam SNI rahasia formulasi tidak dijamin maka dari dulu orang sudah ribut. Baik itu SNI minuman dan makanan, semuanya formulasi semua dan tidak ada masalah. Kerahasiannya dijamin. Yang menguji adalah lembaga uji yang sudah terakreditasi. Lab uji sesuai dengan ISO 17025 tentang lab uji," tegasnya.

Irwansyah mengatakan, penerapan SNI pada pelumas tidak akan berimbas kepada harga. Ia mencontohkan bila Pertamina telah mendaftarkan produknya meski SNI pelumas saat ini masih bersifat sukarela. Selain itu, menurutnya, pada dasarnya pihak yang melakukan pengujian SNI sudah berkomitmen menghasilkan produk yang berstandar tinggi. Karena menurutnya, yang menentukan mahal dan tidaknya sebuah produk ditentukan oleh banyak faktor.

"Kami berharap, agar produk-produk pelumas dapat mengacu pada SNI sehingga memiliki daya saing. Daya saing produk lokal cukup bagus dan tidak kalah dengan produk impor karena produk lokal bisa dieskpor.

Kalau bisa pelumas lokal bisa berkembang yang menguasai pasar dalam negeri, tapi kami tidak bisa menolak dan menghalangi impor karena pemerintah berharap produk yang beredar di pemerintah adalah produk yang bermutu baik sehingga bisa menunjang ekonomi. Karena kami tahu, kalau pelumas jelek dipakai mesin nantinya merugikan konsumen," pungkasnya.



MANAJEMEN RISIKO TRUK ANGKUTAN BARANG

Penulis: R. Budi Setiawan
Email: rbs_lz@yahoo.com

(BAGIAN 1)

Angkutan barang sangat dibutuhkan dalam pengembangan perekonomian di suatu daerah. Dalam dunia logistik, angkutan barang menggunakan truk sangatlah menjadi tulang punggung dalam mengirimkan barang dari satu lokasi ke lokasi lainnya dan sampai saat ini belum tergantikan, walaupun terdapat angkutan barang melalui kereta api, akan tetapi truk angkutan barang tetap dibutuhkan. Proses angkutan barang melalui truk sangatlah mudah, prosesnya adalah truk muat barang, kirim barang, dan bongkar barang jika sudah mencapai tujuan.



Walaupun demikian dalam proses angkutan barang tersebut tidak lepas dari risiko yang harus dihadapi sehingga perlu dicegah, diantisipasi, diperhitungkan nilai risikonya, dan dicari cara penanggulangannya. Dalam angkutan barang tersebut masalah risiko (*risk*) dapat terjadi pada jiwa manusia, barang-barang muatan, dan kendaraannya. Sebelum membahas lebih lanjut, perlu dijelaskan pengertian risiko. Risiko sendiri adalah kondisi ketidakpastian yang dapat menyebabkan kerugian apabila kondisi tersebut terjadi. Dengan demikian risiko tersebut hanya dapat diidentifikasi, diukur, dan dicegah.

Dalam mengelola risiko perlu dipertimbangkan risiko yang mungkin terjadi dalam kegiatan angkutan barang, seperti bidang operasional, pemasaran, SDM, keuangan, dan lingkungan. Risiko merupakan kondisi ketidakpastian yang bisa menyebabkan kerugian. Beberapa unsur yang bisa menyebabkan kondisi ketidakpastian antara lain adalah:

1/

Kondisi ekonomi. Di mana kondisi ketidakpastian yang timbul akibat dari sikap atau perilaku konsumen yang dapat mengakibatkan berkurangnya minat konsumen untuk menggunakan jasa angkutan barang menggunakan truk. Konsumen lebih memilih menggunakan angkutan lain, khususnya untuk angkutan jarak jauh atau menggunakan kendaraan sendiri.

2/

Kondisi alam. Di mana kondisi ketidakpastian ini timbul akibat dari perubahan alam, seperti banjir, longsor, gempa, badai, dan topan. Kondisi ini mengakibatkan terhambatnya kegiatan truk angkutan barang. Biasanya kondisi ini bisa diperkirakan apabila truk angkutan barang melakukan pengiriman barang di daerah yang sering atau mungkin terjadi perubahan alam.

3/

Kondisi perilaku manusia. Di mana kondisi ketidakpastian ini diakibatkan oleh perilaku manusia seperti mengemudikan truk tidak sesuai aturan, servis kendaraan kurang benar, memaksakan kendaraan yang tidak layak untuk jalan. Di samping itu, perilaku dari manusia yang lainnya yang dapat mengakibatkan risiko bagi truk angkutan barang seperti adanya kecelakaan, jalan yang kurang baik sebagai akibat perilaku manusia akhirnya dapat memperlama waktu kegiatan truk angkutan barang dan dapat menimbulkan terjadinya kerugian.

Dalam risiko truk angkutan barang karena sifat kegiatan yang tidak tetap dan bergerak dari satu tempat ke tempat yang lain dan kondisi selama perjalanan juga tidak menentu sehingga dalam aktivitas truk angkutan barang, dikenal juga:

1/

Speculative risks, yaitu risiko yang sifatnya spekulatif. Kondisi spekulatif tersebut bisa mengakibatkan risiko untung dan risiko rugi. Semua kegiatan usaha terdapat risiko spekulatif di mana dalam usaha tersebut bisa dimungkinkan perusahaan akan mengalami keuntungan atau kerugian, walaupun selalu direncanakan untuk untung, tetapi pada perjalanannya bisa saja perusahaan tersebut mengalami kerugian.

2/

Pure risk, yaitu risiko murni yang selalu menyebabkan kerugian perusahaan seperti truk mengalami kecelakaan sehingga truk tidak bisa beroperasi dan atau harus memberikan ganti rugi kepada pihak lain.

Dengan demikian dalam melihat risiko perlu pertimbangan terhadap penyebab dari risiko yang akan timbul dan dapat ditentukan dari 8 (M) yang terdiri dari man (faktor manusia), method (faktor metoda/prosedur), material (faktor material yang digunakan), machine (faktor mesin/alat), measurement (faktor proses pengukuran), mother nature (sifat alamiah), maintenance (pemeliharaan), market (pasar). Dengan pertimbangan tersebut, dapat juga diidentifikasi kerugian yang mungkin terjadi selama truk melakukan kegiatan angkutan barang. Kerugian tersebut diidentifikasi sebagai berikut:

1/KERUGIAN TERHADAP ORANG

Kerugian ini menyangkut jiwa seseorang. Jiwa seseorang bisa orang lain atau kru dari truk angkutan barang. Kerugian tersebut bisa menyebabkan kematian, cacat seumur hidup, atau pun luka. Perusahaan truk angkutan barang akan menanggung risiko atau kerugian yang dialami oleh seseorang dengan memberikan ganti rugi. Untuk meringankan ganti rugi yang ditanggung oleh perusahaan dapat diatasi dengan pertanggung jawaban asuransi, sehingga perusahaan perlu mengikuti program asuransi yang berhubungan dengan jika terjadi sesuatu yang dapat menimbulkan kerugian terhadap orang.

2/KERUGIAN TERHADAP ALAT ANGKUT DAN MUATAN

Kerugian ini menyangkut pada alat angkutnya atau truknya sendiri maupun barang yang dimuat. Kerugian ini bisa terjadi karena kejadian yang hanya menimbulkan kerugian terhadap alat angkut, yaitu truk atau barangnya saja. Untuk meringankan ganti rugi yang ditanggung oleh perusahaan dapat diatasi dengan pertanggung jawaban asuransi, sehingga perusahaan perlu mengikuti program asuransi yang berhubungan dengan jika terjadi sesuatu yang dapat menimbulkan kerugian terhadap alat angkut atau barang.

3/KERUGIAN TOTAL

Kerugian ini menyangkut kerugian kepada orang maupun alat angkut atau muatannya. Di mana kerugian ini disebabkan oleh suatu kejadian yang menyebabkan kerugian pada orang, alat angkut, dan muatan sekaligus. Untuk meringankan ganti rugi yang ditanggung oleh perusahaan dapat diatasi dengan pertanggung jawaban asuransi, sehingga perusahaan perlu mengikuti program asuransi yang meng-cover kerugian total.

4/KERUGIAN PERUSAHAAN

Pada kerugian ini yang disebabkan oleh kerugian tersebut, perusahaan mengalami kerugian sebagai akibat dari yang seharusnya memperoleh pendapatan, menjadi perusahaan tidak menerima pendapatan sebagai akibat dari kejadian yang dapat menimbulkan kerugian orang, kerugian alat angkut atau muatan dan kerugian total. Pada kerugian ini tidak ada asuransi yang meng-cover sehingga perusahaan perlu mengelola dan mengantisipasi kejadian yang dapat menimbulkan kerugian orang, kerugian alat angkut atau muatan dan kerugian total.

Oleh sebab itu, risiko perlu dikelola dengan baik. Proses pengelolaan risiko tersebut merupakan bagian dari aktivitas dalam manajemen risiko.

Manajemen risiko adalah suatu sistem pengawasan risiko dan perlindungan harta benda, hak milik dan keuntungan badan usaha atau perorangan atas kemungkinan timbulnya kerugian karena adanya suatu risiko. Ruang lingkup proses pengelolaan risiko truk angkutan barang meliputi:

1. Aspek risiko
2. Identifikasi risiko
3. Penilaian atau pengukuran risiko
4. Mitigasi atau pencegahan risiko

Untuk lebih jelasnya dalam ruang lingkup tersebut dapat dibuat dalam bentuk tabel sebagai berikut.

No.	Aspek Risiko	Identifikasi Risiko	Pengukuran Risiko	Mitigasi Risiko

Dari ruang lingkup proses pengelolaan risiko tersebut maka dilakukan penjelasan terkait dengan risiko yang akan dikelola untuk memperkirakan kerugian yang akan ditanggung jika terdapat kejadian yang mengakibatkan timbulnya risiko. Penjelasan untuk mengetahui penyebab risiko dari 8 (M), yang terdiri dari *man* (faktor manusia), *method* (faktor metoda/prosedur), *material* (faktor material yang digunakan), *machine* (faktor mesin/alat), *measurement* (faktor proses pengukuran), *mother nature* (sifat alamiah), *maintenance* (pemeliharaan), *market*

(pasar). Penyebab risiko tersebut diketahui melalui identifikasi risiko yang meliputi:

1. Kejadian apa?
2. Pada aktivitas apa?
3. Pada fungsi apa dari aktivitas perusahaan?
4. Data pendukungnya apa?

Dengan diketahuinya identifikasi risiko secara jelas maka penyebab risiko dapat diketahui dan selanjutnya dapat dijelaskan lagi terkait dengan:

1. Lokasi risiko
2. Probabilitas kejadian risiko
3. Dampak risiko
4. Status risiko
5. Pengelolaan risiko

Catatan atau keterangan lainnya untuk menjelaskan metode yang dipergunakan untuk mengetahui probabilitas secara statistik

Pelaksanaan manajemen risiko truk angkutan barang harus menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari pelaksanaan sistem manajemen perusahaan truk angkutan barang. Proses manajemen risiko dapat menjadikan salah satu langkah yang dapat dilakukan untuk terciptanya perbaikan berkelanjutan yang dilakukan oleh perusahaan truk angkutan barang. Proses manajemen risiko juga sering dikaitkan dengan proses pengambilan keputusan.

Detail dari penjelasan tersebut dapat ditabelkan dalam Daftar Risiko sebagai berikut.

No	Nomor Registrasi	Kejadian	Risiko		Data Pendukung	Penyebab Risiko	Lokasi Risiko	Probabilitas (%)	Dampak (Rp.)	Status Risiko (Rp.)	Pengelolaan Risiko	Ket
			Aktivitas	Fungsi								

Penjelasan dan contoh terkait isian pada periode edisi berikutnya.



JENIS BAN BERDASARKAN POSISI PEMAKAIAN

Apakah benar ada jenis ban yang khusus digunakan untuk posisi setir, gardan tarikan, dan ekor gandengan saja? Seperti apakah ciri-ciri ban-ban tersebut? Apa bedanya antara satu jenis ban tersebut dengan lainnya dan bagaimana cara memilihnya?

I Gede Ngurah Tedjabhuwana,
PT Anugerah Perkasa Denpasar



Jawaban oleh:

BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst

Pertanyaan atau konsultasi soal ban
kirim ke upb.tireforensic@gmail.com

Bagi seorang awam, ban adalah karet berbentuk bulat seperti kue donat berwarna hitam yang dipasang di roda kendaraan dan bergulir sepanjang jalan. Namun sebenarnya ban merupakan produk dari teknologi canggih yang harus dipahami beberapa aspeknya oleh pemakai.

Berbagai jenis ban dibuat dengan merek, tipe, ukuran, pola telapak, indeks beban, dan indeks kecepatan yang berbeda-beda. Segala spesifikasi yang biasanya tertera di dinding samping tiap-tiap ban memiliki makna khusus yang harus diperhatikan dan diikuti oleh pemakai. Termasuk juga petunjuk teknis tentang pemasangan dan pencopotan ban, bahkan tentang bahaya yang bisa ditimbulkan dalam proses pemasangan, pencopotan, dan pemakaian ban yang sering berupa stiker yang ditempelkan di tiap-tiap ban.

Dewasa ini pabrikan ban di seluruh dunia berlomba-lomba untuk menawarkan berbagai macam jenis ban dengan teknologi yang semakin modern, canggih, dan berbeda-beda. Hal ini tentu mempunyai konsekuensi, bahwa tiap teknologi pasti punya cara pemakaian dan perawatan yang berbeda pula.

Untuk memilih ban yang sesuai dengan kebutuhan dan bisa optimal dalam pemakaiannya, perlu dipahami spesifikasi masing-masing ban. Berikut akan saya jelaskan tentang spesifikasi, peruntukan, kelebihan, dan teknologi masing-masing jenis ban untuk mempermudah pemakai dalam memilih dan menentukan ban yang sesuai dengan kebutuhannya.

Menurut sifat dan karakter dasar ban dapat dikategorikan menjadi tiga bagian, yaitu:

#1. Cut and Tear Resistant.

Ban jenis ini adalah ban yang sengaja didesain supaya mempunyai karakter yang tahan terhadap tusukan dan goresan. Contohnya ban-ban untuk pemakaian *off the road/uneven road* (jalan abnormal/jalan rusak). Tahan terhadap tusukan dan goresan bukan berarti ban jenis ini kebal dan tidak tembus samasekali terhadap tusukan maupun goresan seperti dalam ilmu beladiri kanuragan/debus.

Namun ban jenis ini mempunyai daya tahan yang lebih baik terhadap tusukan dan goresan daripada ban berkarakter lain dan biasanya penampilan fisik ban ini tergolong agak kaku (*rigid*) serta memiliki pola telapak agak kasar (*rib lug*) dan kasar (*lug*).

#2. Heat Resistant.

Ban jenis ini adalah ban yang sengaja didesain supaya mempunyai karakter yang tahan terhadap panas yang sering terakumulasi pada sebuah ban dalam menempuh perjalanannya akibat friksi/gesekan dengan permukaan jalan, defleksi karena beratnya beban muatan, proses pengereman, hambatan bergulir (*rolling resistance*), dan kondisi cuaca yang memengaruhinya.

Ban jenis karakter ini biasanya berkode khusus untuk perjalanan jarak jauh (*long haul service*) dan biasanya ban ini tergolong memiliki penampilan fisik yang lentur (fleksibel) dengan pola telapak halus (*rib*).

#3. Wear Resistant.

Ban jenis ini adalah ban yang sengaja didesain supaya mempunyai karakter yang tahan terhadap abrasi/friksi, namun sebagai konsekuensinya ban seperti ini tidak tahan untuk perjalanan jarak jauh (*short distance service*). Ban ini biasanya diperuntukkan bagi kendaraan yang beroperasi di sekitar kawasan pelabuhan, pergudangan, dan proyek saja. Ban jenis ini tergolong mempunyai penampilan fisik yang sangat kaku (*super rigid*) dan cepat panas jika dioperasikan secara spartan dalam waktu dan jarak tempuh yang panjang. Biasanya ban yang berkarakter seperti ini mempunyai pola telapak jenis balok (*block*) besar-besar atau malah botak (*slick*).

Itulah tiga karakter dasar dari ban jika dikelompokkan berdasarkan sifat campuran *compound* karetinya seperti *soft*, *medium*, *hard*, *medium soft*, dan *medium hard*.

Kemudian ban juga dapat dikelompokkan dengan beradaptasi pada kondisi medan jalan berdasarkan segmentasi yang sesuai dengan daerah operasional kendaraan. Ada pun segmentasi medan jalan yang harus disesuaikan dengan kekerasan karakter dan pola telapak (*pattern*) masing-masing ban dapat dibagi berdasarkan kode aplikasinya sebagai berikut.

#1. H – HIGHWAY

Penggunaan ban untuk perjalanan jarak jauh atau untuk berkecepatan tinggi dengan minimnya kerusakan jalan. Yang termasuk kategori jalan seperti ini adalah jalan tol atau jalan yang sangat halus jika di Indonesia.



#2. W – WINTER/S - SNOW

Penggunaan ban untuk perjalanan pada musim dingin di lintasan bersalju/es di negara dengan empat musim.



#3. R – ROAD (REGIONAL ROAD)

Penggunaan ban untuk perjalanan dengan jarak menengah, dengan bermacam-macam karakter lintasan, naik turun dataran dan berkelak-kelok, dengan kecepatan sedang seperti jalanan di perdesaan dan pegunungan.



#4. C – CITY / U - URBAN

Penggunaan ban untuk perjalanan dengan kecepatan rendah dan jarak pendek, dengan tingkat frekuensi berhenti dan jalan (*stop and go*) yang tinggi, seperti yang terjadi di daerah perkotaan atau daerah padat pemukiman.



#5. G – GRAVEL (MIXED SERVICE)

Penggunaan ban untuk perjalanan pada lintasan tanah dengan jarak pendek dan kecepatan rendah seperti kebanyakan ban yang digunakan oleh kendaraan konstruksi dan industri pertambangan. Biasa disebut juga dengan lintasan *semi off road*.



#6. Q – QUARRY

Penggunaan ban untuk perjalanan jarak pendek pada lintasan bebatuan yang cukup ekstrem dengan kecepatan rendah atau biasa disebut juga dengan lintasan *off the road*.



#7. F – MILITARY

Penggunaan ban untuk keperluan kendaraan militer atau medan yang sangat ekstrem atau biasa disebut juga dengan ban *multipurpose*.



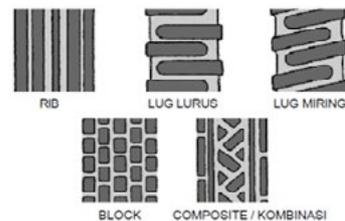
Pada ban jenis passenger car radial (PCR) sering kita jumpai pula kode-kode sebagai berikut termasuk artinya.

H/L : HIGHWAY LUXURY
HTS : HIGHWAY TERRAIN SPECIAL
H/T : HIGHWAY TERRAIN
A/T : ALL TERRAIN
M/T : MUD TERRAIN
M/S : MUD AND SNOW

Kemudian ada juga ban yang peruntukkannya disesuaikan dengan posisi pemakaian pada kendaraan. Seperti pada ban sepeda dan sepeda motor, di mana untuk posisi depan kebanyakan berpola telapak alur lurus dan halus saja, sementara untuk posisi belakang berpola telapak lebih kasar, bermotif kotak-kotak seperti permen coklat, balok, atau bermotif tribal.



Ban depan dan belakang sepeda motor



Varian pola telapak ban sepeda motor

Namun tidak demikian halnya dengan yang terjadi pada kendaraan dengan roda empat atau lebih, di mana lebih sering kita jumpai kebanyakan memakai ban segala posisi (*all position tire*) yang jelas lebih fleksibel dan gampang ditempatkan di posisi mana pun. Memang jika kita menginginkan sebuah hasil yang optimal, tentunya kita harus melakukan *tire management system* yang menerapkan pola pemakaian lebih terfokus pada jenis ban yang ideal untuk posisinya pada kendaraan dan menyesuaikan dengan medan jalan.

Apabila kita ingin melakukan hal yang ideal, maka ban yang dipakai pada posisi setir (*steering axle*), gardan tarikan (*drive axle*), ekor gandengan dan gardan banci (*free rolling axle*) memang berbeda jenis antara satu sama lainnya. Pada posisi setir bisa kita pakai ban yang berpola telapak halus yang pada ujung kanan dan kiri permukaan telapaknya agak membulat dan halus, tidak bersudut lancip atau kasar. Lalu pada posisi gardan tarikan bisa kita pakai ban yang mempunyai kontrol traksi paling baik. Pada posisi ekor bisa kita pakai ban yang memang berkarakter *free rolling tire* (FRT) atau ban dengan hambatan bergulir paling rendah. Kemudian ada pilihan terbaik dan paling aman di tengah kebingungan menentukan posisi pemakaian, tentunya adalah menggunakan ban yang memang di desain untuk digunakan pada segala posisi dalam kendaraan (*all position tire*).

Perlu saya perjelas lagi, penempatan ban menurut posisi paling ideal pada sebuah kendaraan samasekali tidak ada hubungannya dengan kemampuan menanggung beban sebuah ban (*load index*). Karena dalam menentukan ban jenis apa yang paling ideal untuk posisi mana, kita perlu memperhatikan jenis pola telapaknya saja. Lain lagi jika kita ingin menyasiasi kemampuan menanggung beban sebuah ban, maka kita harus berkonsentrasi pada *load index*-nya. Artinya selama *load index* yang tertera pada dinding tiap-tiap ban masih sama, berarti kemampuan menanggung beban ban tersebut masih sama pula. Bukan berarti ban yang paling optimal direkomendasikan untuk posisi setir tidak akan sanggup menanggung beban muatan, jika ban tersebut terpaksa harus kita pasang pada posisi gardan tarikan atau ekor gandengan.

LI	Kg	LI	Kg	LI	Kg	LI	Kg	LI	Kg	LI	Kg
80	450	100	800	120	1,400	140	2,500	160	4,500	180	8,000
81	462	101	825	121	1,450	141	2,575	161	4,625	181	8,250
82	475	102	850	122	1,500	142	2,650	162	4,750	182	8,500
83	487	103	875	123	1,550	143	2,725	163	4,875	183	8,750
84	500	104	900	124	1,600	144	2,800	164	5,000	184	9,000
85	515	105	925	125	1,650	145	2,900	165	5,150	185	9,250
86	530	106	950	126	1,700	146	3,000	166	5,300	186	9,500
87	545	107	975	127	1,750	147	3,075	167	5,450	187	9,750
88	560	108	1,000	128	1,800	148	3,150	168	5,600	188	10,000
89	580	109	1,030	129	1,850	149	3,250	169	5,800	189	10,300
90	600	110	1,060	130	1,900	150	3,350	170	6,000	190	10,600
91	615	111	1,090	131	1,950	151	3,450	171	6,150	191	10,900
92	630	112	1,120	132	2,000	152	3,550	172	6,300	192	11,200
93	650	113	1,150	133	2,060	153	3,650	173	6,500	193	11,500
94	670	114	1,180	134	2,120	154	3,750	174	6,700	194	11,800
95	690	115	1,215	135	2,180	155	3,875	175	6,900	195	12,150
96	710	116	1,250	136	2,240	156	4,000	176	7,100	196	12,500
97	730	117	1,285	137	2,300	157	4,125	177	7,300	197	12,850
98	750	118	1,320	138	2,360	158	4,250	178	7,500	198	13,200
99	775	119	1,360	139	2,430	159	4,375	179	7,750	199	13,600

Load Index Table

Jadi adanya ban yang tersedia untuk posisi setir (*steering axle*), gardan tarikan (*drive axle*), ekor gandengan (*trailer axle*), dan segala posisi (*all position*) ini adalah hanya sebuah rekomendasi terbaik (*best recommendation*) dari pabrikan pembuatnya. Bukan berarti ban yang direkomendasikan oleh pabrik pembuatnya untuk posisi tertentu lantas tidak dapat kita pakai untuk posisi di luar itu. Seperti jika kita berkunjung ke sebuah restoran, lalu kita baca di daftar menunya ada "**Chef Recommendation**", bukan lantas kita tidak boleh memesan makanan lainnya yang tertera dalam daftar menu.

Masih ada lagi yang perlu diperhatikan dalam pemilihan sebuah ban, yaitu *speed index* atau indeks kecepatan yang tertera pada dinding samping tiap-tiap ban. *Speed index* mengindikasikan kemampuan berkecepatan maksimum dari sebuah ban jika dioperasikan secara spartan dalam waktu dan jarak panjang. Biasanya ban yang mempunyai kemampuan tinggi untuk beroperasi di medan

jalan ekstrem dan atau bermuatan berat, memiliki *speed index* rendah. Semakin rendah kemampuan ban untuk beroperasi di medan jalan ekstrem dan atau bermuatan berat, biasanya semakin tinggi pula *speed index* yang dimilikinya.

SPEED RATING	(KM/H)	(MPH)	SPEED RATING	(KM/H)	(MPH)	SPEED RATING	(KM/H)	(MPH)
A1	5	3	D	65	40	Q	160	100
A2	10	6	E	70	43	R	170	106
A3	15	9	F	80	50	S	180	112
A4	20	12	G	90	56	T	190	118
A5	25	16	J	100	62	U	200	124
A6	30	19	K	110	68	H	210	130
A7	35	22	L	120	75	V	240	149
A8	40	25	M	130	81	W	270	168
B	50	31	N	140	87	Y	300	186
C	60	37	P	150	94	(Y)	300+	186+

Speed Index Table



Stephen William Hawking

“Semua teori pasti ada anti-teorinya”,

seperti yang pernah diutarakan oleh Stephen William Hawking, ilmuwan top dunia yang berasal dari Oxford dalam *“Big Bang Theory”* yang menyempurnakan teori relativitasnya Albert Einstein. Begitu pula dengan teori pabrik ban yang belum tentu 100 persen bisa diaplikasikan pada kenyataan di lapangan. Ada banyak hal yang tidak berjalan sesuai teori. Banyak faktor perlu dilihat lagi sebagai rekomendasi pendukung untuk menentukan keberhasilan pemakaian sebuah ban. Untuk itu diperlukan teori lengkap dari pabrik ban plus pengalaman lapangan/jam terbang seorang teknisi agar bisa menjadi analis dan penuntas masalah yang baik.



I Nyoman Gede Saputra

Perbaiki Layanan di Pelabuhan Lewat Sinergi

Teks: Abdul Wachid | Foto: Pebri Santoso

Belajar dari kasus pungutan liar yang terjadi di Tanjung Belawan pada November 2016, Otoritas Tanjung Priok melakukan serangkaian pembenahan. Salah satunya dengan menerapkan layanan berbasis teknologi informasi, yakni Inaportnet. Tak hanya itu, pembenahan turut melibatkan berbagai pihak termasuk pelaku usaha untuk sinergi mewujudkan layanan terbaik.

Mengemban fungsi koordinasi, Otoritas Tanjung Priok juga dituntut oleh pemerintah agar berperan dalam menekan lamanya *dwelling time*. Hasilnya, Otoritas Tanjung Priok dalam sekali waktu pernah menekan *dwelling time* menjadi 1,9 hari, melampaui target Presiden Jokowi, yakni 2,5 hari. Bagaimana Otoritas Pelabuhan Tanjung Priok mampu menekan *dwelling time*? Apa itu Inaportnet? Strategi apa saja yang dilakukan untuk mengatur lalu lintas truk di pelabuhan. Berikut wawancara *TruckMagz* dengan I Nyoman Gede Saputra, Kepala Kantor Otoritas Pelabuhan Tanjung Priok.

Apa peran dan fungsi Otoritas Pelabuhan Tanjung Priok?

Keberadaan Otoritas Pelabuhan gunanya menjamin kelancaran bongkar muat dan lalu lintas kapal barang serta penumpang. Untuk menjamin kelancaran tersebut Otoritas Pelabuhan melakukan sinergi dengan instansi terkait, sebab kami sendiri diberi kewenangan oleh pemerintah berperan sebagai koordinator. Oleh karena itu, Otoritas Pelabuhan memiliki peran sangat penting di pelabuhan.

Kondisi saat ini permasalahan di pelabuhan yang menjadi sorotan publik ialah masih lamanya *dwelling time* di pelabuhan. Perkembangan terakhir seperti apa? Bagaimana peran Otoritas Pelabuhan Tanjung Priok?

Kami sadari pemerintah mempunyai perhatian khusus terhadap masalah *dwelling time* dan Presiden memberi target untuk menekan *dwelling time* menjadi 2,5 hari. Upaya-upaya untuk memenuhi target tersebut sudah dilakukan OP Tanjung Priok salah satunya dengan menetapkan TPS (Tempat Penimbunan Sementara) peti kemas agar tidak terjadi penumpukan kontainer. Otoritas Pelabuhan Tanjung Priok juga mendorong dibentuknya lembaga independen yang personelnya terdiri dari semua pihak yang berkepentingan atas kelancaran arus barang. Sementara pihak Bea Cukai melakukan perbaikan layanan, seperti menerapkan layanan seminggu 24 jam. Langkah lain yang dilakukan dengan menambah personel dan melakukan pengawasan dengan berbasis teknologi informasi. Selain itu, Bea Cukai juga bekerja sama dengan negara-negara eksportir agar bisa menerbitkan sertifikat karantina. Tujuan diterbitkan sertifikat tersebut agar kapal tidak lama menunggu, tidak perlu lagi pemeriksaan tapi langsung bisa sandar kemudian bongkar muat.

Menurut pengamatan Anda, apa permasalahan mendasar masih lambannya *dwelling time*?

Masalah yang sulit diurai sejauh ini ialah minimnya sosialisasi dan pemahaman oleh pelaku usaha khususnya importir agar bisa melengkapi seluruh persyaratan dokumen importasi. Hal ini perlu dilakukan agar pihak importir mengetahui tidak semua barang bisa diimpor dan tidak sembarangan perusahaan atau instansi bisa mengimpor barang-barang tertentu. Misalnya, kebutuhan bahan pokok, hanya diizinkan impor ketika komoditas tertentu di dalam negeri mengalami kekurangan pasokan, bukan saat petani dalam negeri sedang panen. Atau komoditas khusus seperti ganja, hanya pihak tertentu saja seperti

perusahaan farmasi yang diizinkan melakukan impor.

Ketentuan tersebut harus diketahui pihak importir supaya kontainer tidak terlalu lama menumpuk di pelabuhan akibat ketidaktahuan perizinan. Padahal sebaiknya sebelum barang dimuat ke kapal menuju pelabuhan tujuan perizinannya harus dilengkapi terlebih dulu. Andai semua terpenuhi saya yakin *dwelling time* tidak lebih dari dua hari. Kondisi *dwelling time* Tanjung Priok kini perlahan membaik rata-rata 2,9 sampai 3 hari, bahkan pernah 1,9 hari.

Akhir-akhir ini pemerintah sedang serius memerangi pungutan liar di berbagai sektor termasuk di pelabuhan. Bagaimana Otoritas Pelabuhan Tanjung Priok turut serta di dalamnya?

Belajar dari kasus pungutan liar di Pelabuhan Tanjung Belawan, saya berharap hal serupa tidak akan terjadi di Tanjung Priok. Sebab semua layanan khususnya di OP Tanjung Priok maupun Syahbandar sudah menerapkan layanan berbasis teknologi informasi, yaitu melalui Inaportnet. Meski sudah Inaportnet, saya juga tidak bisa menjamin di pelabuhan telah bebas sepenuhnya dari pungutan liar.

OP Tanjung Priok mengakui pada awalnya penerapan layanan berbasis teknologi informasi timbul banyak keraguan oleh banyak pihak bahwa akan terjadi perubahan lebih baik. Padahal memang, tujuan dilaksanakan sistem tersebut tak lain untuk mempercepat layanan dan mengurangi potensi pungutan liar karena masih terjadinya layanan secara tatap muka.

Bisa Anda jelaskan secara rinci penggunaan Inaportnet?

Inaportnet ialah sistem layanan tunggal berbasis internet/web yang mengintegrasikan sistem informasi kepelabuhanan yang standar untuk melayani kapal dan barang di pelabuhan dari seluruh instansi terkait atau pemangku kepentingan di pelabuhan. Sistem ini akan mengintegrasikan sistem informasi kepelabuhanan yang standar dalam melayani kapal dan barang baik untuk kegiatan kapal ekspor impor maupun domestik yang melibatkan sistem-sistem layanan di Kantor Pusat Kementerian Perhubungan.

Persisnya apa manfaat Inaportnet terhadap lalu lintas truk di pelabuhan? Dengan berlakunya Inaportnet kami bisa mengatur lalu lintas kapal yang akan sandar di pelabuhan. Informasi jadwal kapal sandar tersebut kemudian bisa diakses pihak pemilik truk agar bisa mengetahui kapan harus memasuki pelabuhan dan membutuhkan berapa unit. Dampaknya positifnya tidak ada lagi kemacetan di sekitar pelabuhan karena masing-masing perusahaan *trucking* telah mengetahui jadwal sandar kapal, termasuk mengurangi kepadatan lalu lintas di luar pelabuhan. Upaya lain apa yang dilakukan OP Tanjung Priok dalam mengatur lalu lintas truk di pelabuhan?

Kami sudah melakukan serangkaian kerja sama guna mengatur lalu lintas truk di pelabuhan salah satunya bekerja sama dengan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) dan Organda. Bentuk komitmen kerja samanya adalah agar pihak pelaku usaha yang diwakili asosiasi bisa terlibat aktif dalam mengatur armada truknya yang beroperasi di pelabuhan. OP Tanjung Priok memberi kebebasan kepada asosiasi agar selalu melakukan evaluasi hingga terobosan sepanjang itu demi kepentingan bersama.

Sebenarnya apakah OP Tanjung Priok memiliki aturan khusus terkait keberadaan truk di pelabuhan?

Kami mengakui aturan khusus tentang kelayakan truk telah ada sejak lama, hanya saja peran OP Tanjung Priok terbatas pada pengawasan. Sementara jika ada pelanggaran, pihak yang berwenang melakukan tindakan adalah Kepolisian dan Dinas Perhubungan. Posisi OP Tanjung Priok hanya melakukan koordinasi kepada kedua instansi tersebut untuk selalu memberi informasi dan saran apabila ada pelanggaran. Bentuk pelanggaran yang sering kami temui adalah masa uji KIR yang telah habis dan penyalahgunaan armada yang tidak sesuai peruntukan. Contohnya, truk yang hanya mampu mengangkut kontainer 20 feet dipaksa untuk mengangkut kontainer 40 feet.

Bagaimana peran OP Tanjung Priok dalam penetapan tarif di pelabuhan?

Tarif-tarif yang berlaku untuk wilayah kerja pelabuhan pedoman tarifnya sudah ditetapkan oleh pemerintah. Peran OP Tanjung Priok sebagai koordinator dan fungsi kontrol, penetapan tarif dilakukan oleh pelaku usaha terkait. Misalnya dalam hal penetapan tarif angkutan barang, maka pihak yang terlibat di dalamnya adalah pengusaha truk dan pemilik barang yang tentunya diwakili oleh masing-masing asosiasinya. Bilamana tidak diketemukan titik sepakat dalam penetapan tarif, maka OP Tanjung Priok akan menengahi.

Sepengetahuan OP Tanjung Priok di luar tarif resmi yang diberlakukan, apakah ada tarif nonresmi? Apa tindakan OP Tanjung Priok jika mengetahui hal itu?

Kami tidak memantau hal itu, dan sejauh ini semua tarif pelabuhan yang dikenakan dipastikan resmi. Kalau memang dari pihak pengusaha mengeluh tentang adanya biaya tidak resmi, saya sarankan untuk melapor saja. Jangan asal mengeluh! Jujur, OP Tanjung Priok memiliki keterbatasan maka tidak semua bisa tertangani, tapi bukan berarti kami hanya diam.

Strategi OP Tanjung Priok untuk berperan dalam membantu pemerintah menurunkan biaya logistik seperti apa?

Prinsipnya OP Tanjung Priok akan berperan sesuai dengan kewenangan masing-masing. Karena kewenangan kami di sekitar pelabuhan tentu OP Tanjung Priok akan selalu melakukan koordinasi dan evaluasi pihak terkait.

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



Mobil Delvac™
Performa oleh ExxonMobil



Menjaga Kendaraan dan Bisnis Anda selalu berjalan.

Untuk informasi lebih lanjut atau untuk menghubungi distributor kami:

• **JAKARTA, BOGOR, BEKASI** : PT. IndoOne Citra Abadi +62 (21) 294 96340 www.indoone.co.id • **JAKARTA, JAWA BARAT** : PT. Brenntag +62 (21) 83/ 90/55
• **BANTEN** : PT. Sari Sarana Kimiatama +62 (21) 540 2211 www.ssktama.com • **BALI, NUSA TENGGARA** : PT. TAT Petroleum Indonesia +62 (361) 471 5232
www.tat.co.id • **JAWA TENGAH** : PT. Victori Sindo Utama +62 (24) 769 28336 www.victori.co.id/en • **JAWA TIMUR** : PT. Artha Permai Kencana +62 (31) 371 8489
www.apk.co.id • **BATAM, SUMATERA** : PT. Prima Karya Nusa +62 (778) 450 745 www.plpkn.com • **KALIMANTAN** : PT. Arlha Pusaka Mitra Sakti +62 (542) 770 788
www.ptapms.com • **SULAWESI SELATAN, BARAT, TENGAH, TENGGARA** : PT. Catur Putra Harmonis +62 (411) 512 265 www.catur-putraharmonis.com
• **SULAWESI UTARA, TENGAH, GORONTALO** : PT. Jaya Trade +62 (431) 813162 www.jayatradeindonesia.com

Untuk informasi lebih lengkap kunjungi www.mobildelvac.com



KAMI INGIN JADI STRATEGIC PARTNER BAGI SIAPA PUN

Teks : Sigit Andriyono | Foto : Dokumentasi Borwita/Giovanni Versandi

Resolusi bisnis yang diberikan Hady Karyono, *Founder Borwita Group* kepada *human capital* seluruh unit bisnis yang ada di Borwita Group ternyata memberikan dampak perubahan yang luar biasa. Borwita mengalami metamorfosa dari pedagang besar farmasi pada tahun 1976 sebagai pangkal tolak, kemudian pada tahun 1995 lahir Borwita Citra Prima sebagai perusahaan distributor setelah ditunjuk sebagai distributor resmi produsen *consumer goods* asal Amerika Serikat. Tahun 2014, metamorfosa terjadi setelah kelahiran dua unit usaha baru, salah satunya adalah Borwita Logistics sebagai sebuah *logistics service provider*.

Borwita memiliki sebaran di Indonesia Timur berupa 25 gudang melayani cabang di 86 kota yang memberikan pelayanan bagi lebih dari 250 ribu toko. Wilayah Indonesia Timur meliputi Jawa Timur, Bali, Nusa Tenggara, Sulawesi, Maluku dan Papua. "Kami punya aset di Indonesia Timur dalam wujud gudang, jaringan, kendaraan, dan infrastruktur," papar Sandy Pratiknjo, GM Commercial Borwita Logistics. Namun, area operasi Borwita Logistics tidak terbatas pada wilayah Indonesia Timur tetapi nasional.

Di samping memiliki kesamaan pemberian pelayanan dengan berbagai logistik perusahaan

lain, Borwita Logistik memiliki beberapa diferensiasi sebagai keunggulan. *Pertama, flexible capacity management*. "Yang membedakan adalah kami memiliki *flexible capacity management*. Perusahaan logistik besar mungkin kurang bisa fleksibel. Salah satu contohnya adalah *customer* sering minta *short-term contract*. Selama kami berada di kota-kota yang kami ada perwakilan di situ kami bisa fleksibel. Misalnya, ada *customer* yang minta enam bulan atau setahun, selama kami punya *capacity, let's go*. Tidak perlu melakukan *dealing* yang kompleks dan ribet," tegas Sandy.



Jajaran tim Borwita Logistics

Kedua, *local experience* yang menyebabkan Borwita memiliki nilai tambah dalam hal *service level*. Jejaring di Indonesia Timur yang dimiliki cukup dalam. "Maka dari itu kenapa klien yang datang ke kami menjadi tertarik karena kami punya pengetahuan lebih di area itu. Misalnya di Mamuju, Sulawesi Barat. Klien mungkin tidak paham apa yang ada dan terjadi di kota itu atau di sekitarnya. Kami sudah beroperasi cukup lama di sana. Kami paham jalan mana yang longsor, jalan mana yang efisien untuk distribusi meskipun area perbukitan. Bagi perusahaan yang belum berpengalaman akibat infrastruktur di Indonesia Timur belum bagus, jadi bisa berhari-hari jika tidak paham *mapping* area tersebut," tambahnya.

Diferensiasi ketiga adalah *cost sharing*. *Cost sharing opportunity* termasuk salah satu diferensiasi yang penting. Borwita Logistics selalu berkomitmen dan mencoba menjadi *strategic partner* untuk *principal*, *3PL companies*, dan vendor. Sandy mengatakan, "Kami ada klien 3PL di Makassar yang butuh *warehouse racking*. *Customer* mereka adalah *principal fast-moving consumer goods* (FMCG) yang membutuhkan *throughput* tinggi sehingga tidak bisa pakai gudang yang tradisional dan kebetulan kami punya gudang *racking* di lokasi itu. Selain banyak *principal* yang tertarik ke sana, *idle space* tadi diminati juga oleh perusahaan 3PL. Jadinya 3PL *outsourcing* ke kami karena mereka tidak perlu memikirkan soal infrastruktur lagi."

Diferensiasi keempat adalah *full service logistics*. Borwita memiliki *warehouse*, *land transport* dan *sea freight transport*. Borwita tidak hanya memahami *long haul delivery* tetapi sampai ke *last mile delivery*. "Kami paham toko-toko di gang sempit, area mana-mana saja yang berkembang, hingga kami paham di mana harus bangun gudang. Karena kami basis dari pengalaman sebagai distributor selama 40 tahun," katanya.

Perkembangan *service* Borwita tidak serta-merta muncul tetapi melalui proses belajar. Dhaniel Christian, GM Logistics Distributor, menambahkan, "Seperti ini kami bekerja. Untuk melayani klien yang bermasalah dengan *supply*,



Racking dalam gudang Borwita



Armada Borwita yang siap masuk ke jaringan terdalam di Indonesia Timur

kami pesan dan ambil sendiri order itu. Ada *service level* yang kami penuhi. Kami tetap ikuti aturan dari *principal* meskipun kami ambil barang kami sendiri. Mulai dari kualitas armada, ada *checker*, pegawai berseragam, semua kami penuhi termasuk administrasi. Kami bekerja profesional. Akhirnya kami punya pengalaman. Untuk tahap pemula, kami belajar *handle land transport*. Dari situ kami kembangkan lagi tidak hanya *land transport*. Kami punya cabang di luar pulau. Tentu memerlukan *supply*, kontainer juga kami yang atur. Jadwal pelayaran kami paham, mau pakai kapal apa yang paling *reliable* kami paham itu. Siapa agen *dooring* lokal di luar pulau yang bisa diandalkan, kami yang paling paham. Dari *land transport* ke *domestic freight forwarding*. Jadi sebenarnya Borwita Logistics dari situ," terangnya.

Management supply yang diterapkan Borwita efisien, ini yang memberikan nilai tambah bagi klien. Dhaniel menjelaskan bahwa pernah ada *principal* yang memiliki masalah *supply* dengan area Indonesia Timur yang kompleks. Klien sulit sekali mengirimkan barang ke luar pulau dengan biaya murah dan cepat. Borwita saat itu memberi solusi, barang bisa ditiptkan di gudang. Selain Borwita *handle* untuk logistiknya, sekaligus menjadi distributor. "Di tempat yang sama, kami punya dua barang yang sama tetapi kepemilikan berbeda. Satu milik *principal* yang ditaruh di tempat kami, satu lagi milik kami karena kami beli dalam hal ini selaku distributor. Berapa banyak *saving* yang bisa dilakukan oleh mereka? Sebenarnya cuma pakai *forklift* atau *hand pallet* dan geser saja. Borwita order barang pakai truk keluar pulau bisa seminggu. Belum lagi potensi *lost sales* yang terjadi misal penyeberangan bermasalah. Sebagai perusahaan Logistik kan pasti punya 30%-45% stok barang atau sampai 60 hari *buffer stock*. Kami belanja sama mereka tidak perlu lewat truk, tinggal geser saja dari stok di rak sebelah," jelasnya sambil tersenyum.

Dengan fasilitas dan pengalaman yang dimiliki sebagai distributor, Borwita terbukti mampu memberikan solusi yang tepat bagi kliennya. Dhaniel menceritakan pernah ada satu klien yang memiliki beberapa cabang di Jawa Timur. Saat Borwita order ke *principal* ternyata kubikasi barang kurang karena harus menunggu barang *combine* agar bisa berangkat. Dhaniel menyarankan untuk kirim saja barang tersebut dalam satu *wing box*, sisanya perusahaan yang akan distribusikan ke cabang-

cabangnya dengan jaringan ratusan mobil Borwita yang tersebar di seluruh pelosok Indonesia Timur, yang biasa disebut sistem CrossDock.

"Harga bisa *base price* yang pasti tidak lebih mahal daripada order cuma satu truk kecil langsung dari pabrik. Yang pasti barang cepat datang, cepat terjual. Omset naik, distributor, logistik, *principal* semua *happy*. Itu yang kami tawarkan. Berangkat dari distributor yang tahu susahnya distribusi ke area terdalam dan luas, mulai dari pakai motor, kendaraan roda tiga hingga truk kecil, maka dari itu saat bicara dengan *principal* kami lebih percaya diri. Karena model *supply chain* seperti apa untuk daerah tertentu kami paham. Dari masalah yang kami temui ketika menjadi distributor, kami *convert* menjadi *opportunity* ketika menjalankan logistik," tambahnya.

Waralaba dan E-Commerce Jadi Tantangan

Sebagai perusahaan logistik yang ingin terus melayani masyarakat dan melebarkan sayapnya, tentu ada tantangan yang dihadapi. Salah satu tantangannya adalah *national chain company* (perusahaan waralaba) dan *e-commerce*. Dhaniel menjelaskan, "Di jalan-jalan besar tiap berapa ratus meter buka toko waralaba. Jika seperti itu terus menjamur jelas toko-toko tradisional akan mati, toko-toko ini adalah jaringan distribusi kami. Kami tidak mau jadi penonton saja, kami pilih ikut terjun ke pasar walaupun menyakitkan. Kami dekati *principal* untuk jadi *national chain operator*, dengan harga beli dan jual sama. Artinya untuk barang kami tidak mendapatkan untung karena dijual dengan harga yang sama. Kami dapat *logistic fee* dan biaya operasional terbayar. Hal yang sama untuk *e-commerce*. Salah satu perusahaan *e-commerce* yang terkenal di Indonesia gudangnya tidak jauh dari kami. Kami dekati *principal*, setelah *deal*, setiap order masuk dari *e-commerce* ke *principal*, kami yang mengirimkan barang langsung dari gudang kami ke gudang mereka. Tidak perlu ambil dari DC (*Distribution Centre*) milik *principal*. Kami punya *stock* barang yang sama. Biaya kirim dan *lead time* jadi minimal, *principal* tinggal beri *logistic fee* saja. Untuk barang kami tidak



Gudang di Makassar yang berdiri di atas tanah seluas 1 Ha dan kapasitas 7.500 palet posisi

untung, logistik yang untung. Kami ingin menjadi *strategic partner* buat siapa pun," paparnya.

Dalam mengembangkan sebuah perusahaan tentu harus mampu melihat potensi dan menempatkan prioritas pengembangan. Dhaniel menyadari bahwa saat ini teknologi sangat penting. Tetapi tanpa sumber daya manusia (SDM) yang kompeten semua tidak akan berarti apa-apa. Tanpa ada *management support* baik SDM dan teknologi juga tidak akan berjalan. "Yang penting adalah visi-misi manajemen. Untuk membuat SDM andal dengan pertumbuhan cepat dan teknologi dikuasai harus dibarengi dengan proses. Teknologi penting didukung oleh SDM berkualitas. Teknologi harus dikembangkan secara terus-menerus," kata Dhaniel.

Berbicara langkah Borwita ke depan, Sandy mengungkapkan bahwa ketika pertama kali

bergabung hingga sekarang, kondisi Borwita semua jauh berbeda. "Di situlah kami sadar, teknologi itu penting dan SDM juga penting, kami sedang fokus pada keduanya. Borwita menerapkan empat pilar, yaitu *performance, productivity, compliance, dan people*. *Performance* sudah pasti karena kami ingin tumbuh setinggi mungkin, *productivity* adalah upaya bagaimana *human capital* berkarya lebih produktif didukung teknologi. *Compliance*, yaitu bagaimana sistem kerja, regulasi dan SOP-nya dipatuhi dengan baik dan benar oleh setiap individu. Dan *people*, menyadari bahwa Borwita adalah "*people business*". *Founder* ingin setiap insan Borwita memiliki "*next me*" (penerus). Ketika bisnis tumbuh lebih cepat daripada pertumbuhan orang, akhirnya banyak orang yang naik tetapi penggantinya belum siap. Orang-orang "premature" inilah yang membahayakan bisnis. Karena itu, kami sekarang fokus di pengembangan SDM dan teknologi," tegasnya.

Dhaniel berharap pemerintah fokus pada Sislognas (Sistem Logistik Nasional). "Jika memang baik untuk logistik, pastikan di seluruh Indonesia mendapat hak yang sama, harga yang sama. Meskipun ganti pemerintah, yang sudah ada tetap dilanjutkan. Infrastruktur terus diperbaiki. Para pemain logistik jangan saling sikut. Kalau perang tarif akan mengorbankan *service, customer* juga yang dirugikan. Pemain lokal yang akan mati," katanya.

Menambahkan pernyataan Dhaniel, Sandy mengatakan bahwa logistik sudah ada sejak zaman purbakala. "Logistik akan mati jika *teleport* berhasil diciptakan. Bisnis apa pun, segmen apa pun pasti memerlukan logistik. Jasa *service* tidak akan berhenti. Logistik tidak akan pernah mati," tutupnya.

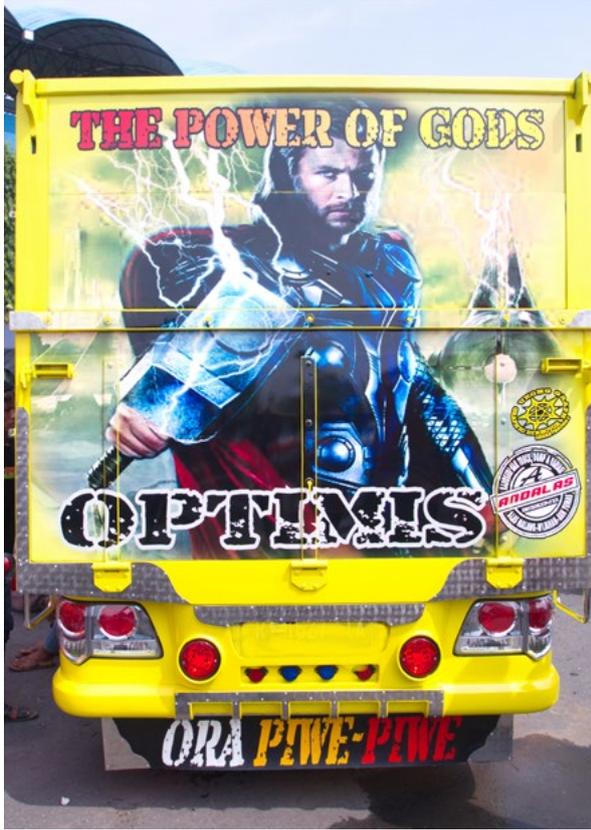


Sisi Lain Truk yang terkadang menarik



Sisi lain yang membuat truk itu tampak lebih bagus, keren, dan inspiratif yaitu mengecat, menggambar atau mengairbrush bak truk bagian belakang dengan gambar dan tulisan yang lucu, unik dan keren. Banyak pemilik truk yang mempunyai hobi memodifikasi truknya khususnya di bak belakang.

Gambar dan kata – kata tersebut juga terkadang membuat kita tertawa sendiri dan ada juga gambar dan tulisan yang bersifat memotivasi.





RAJA EXPRESS

WAJAH BARU RAJA PINDAH

Teks : Abdul Wachid

Foto : Raja Express



Menanggapi permintaan pasar dan demi upaya meningkatkan kualitas pelayanan dalam bidang jasa logistik dan relokasi, JET (PT Joint Express Transport) membangun kerja sama strategis dengan Raja Pindah (PT Multi Jasa Niaga). Raja Pindah sebelumnya telah berpengalaman di bidang jasa logistik dan relokasi sejak tahun 2011. Dimotori Akbar Djohan yang juga menjabat sebagai Sekretaris Jenderal Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), Raja Pindah telah memiliki jaringan di 11 kota di seluruh Indonesia.

"Bergabungnya JET dengan Raja Pindah adalah suatu strategi bisnis yang dapat menguntungkan kedua belah pihak. Kami menyediakan *platform* teknologi dan armada independen tambahan untuk memperluas *existing business* Raja Pindah," jelas Mike Roosevelt, *Chief Executive Officer* JET Indonesia.

Peresmian kerja sama kedua perusahaan tersebut dilakukan awal Maret 2017 bersamaan dengan peluncuran aplikasi Raja Express. Raja Express selanjutnya berada di bawah pimpinan Mike Roosevelt selaku CEO dengan Akbar Djohan sebagai Komisaris serta Ken Dean Lawadinata, *co-founder* Kaskus, sebagai penasihat Raja Express.

Kedua perusahaan ini sepakat menggunakan *brand* Raja Express sebagai *branding* terbaru. Dengan layanan utama melayani pengiriman barang dan dokumen ke berbagai wilayah di Indonesia melalui darat, laut, dan udara. Ditambah lima layanan lainnya, seperti Raja Pindah, Raja Jual, Raja Simpan, Raja Packing, dan Raja Kurir.

Raja Jual merupakan salah satu layanan paling baru, bekerja sama dengan OLX Indonesia, Raja Express menawarkan solusi untuk menjual barang-barang bekas atau tidak terpakai. Model bisnisnya, tim Raja Express menjemput, menyimpan, hingga melakukan negosiasi dengan calon pembeli sampai barang tersebut terjual. Tidak hanya layanan pengiriman domestik, Raja Express bekerja sama dengan Yojee, sebuah layanan aplikasi logistik berbasis di Asia Tenggara, juga mampu melakukan pengiriman luar negeri.

Saat ini telah ada 1.500 pengemudi yang terdaftar dalam aplikasi Raja Express dengan rata-rata 200 order per hari. Aplikasinya sudah diunduh sebanyak 15.000 kali. Meski begitu, Raja Express baru beroperasi di dua kota, yakni Surabaya dan Jakarta. Dalam menjalankan bisnisnya, Raja Express menggunakan sistem berbagi.

Dengan begitu, aset yang dipergunakan untuk mengirimkan logistik lebih banyak mempergunakan aset pihak ketiga. Harga yang dikenakan kepada konsumen pun diklaim menjadi lebih murah 20%-30%. Sistem bisnis serupa dipergunakan perusahaan aplikasi ojek yang sekarang sedang marak.



Mike Roosevelt

Chief Executive Officer
JET Indonesia

Layanan lain Raja Express

Raja Pindah

Jasa pindahan untuk keperluan residensial, maupun komersial dan melayani pindahan antar-kota, provinsi juga internasional. Layanan ini dilengkapi dengan asuransi resmi demi keamanan semua barang yang dipindahkan.

Raja Simpan

Raja simpan memiliki tiga layanan utama, RMS (*Records Management Services*), *Self Storage*, dan *Warehouse*. Dilengkapi dengan sistem keamanan 24 jam, CCTV, *smoke detector*, dan *pest control*.





Raja Packing

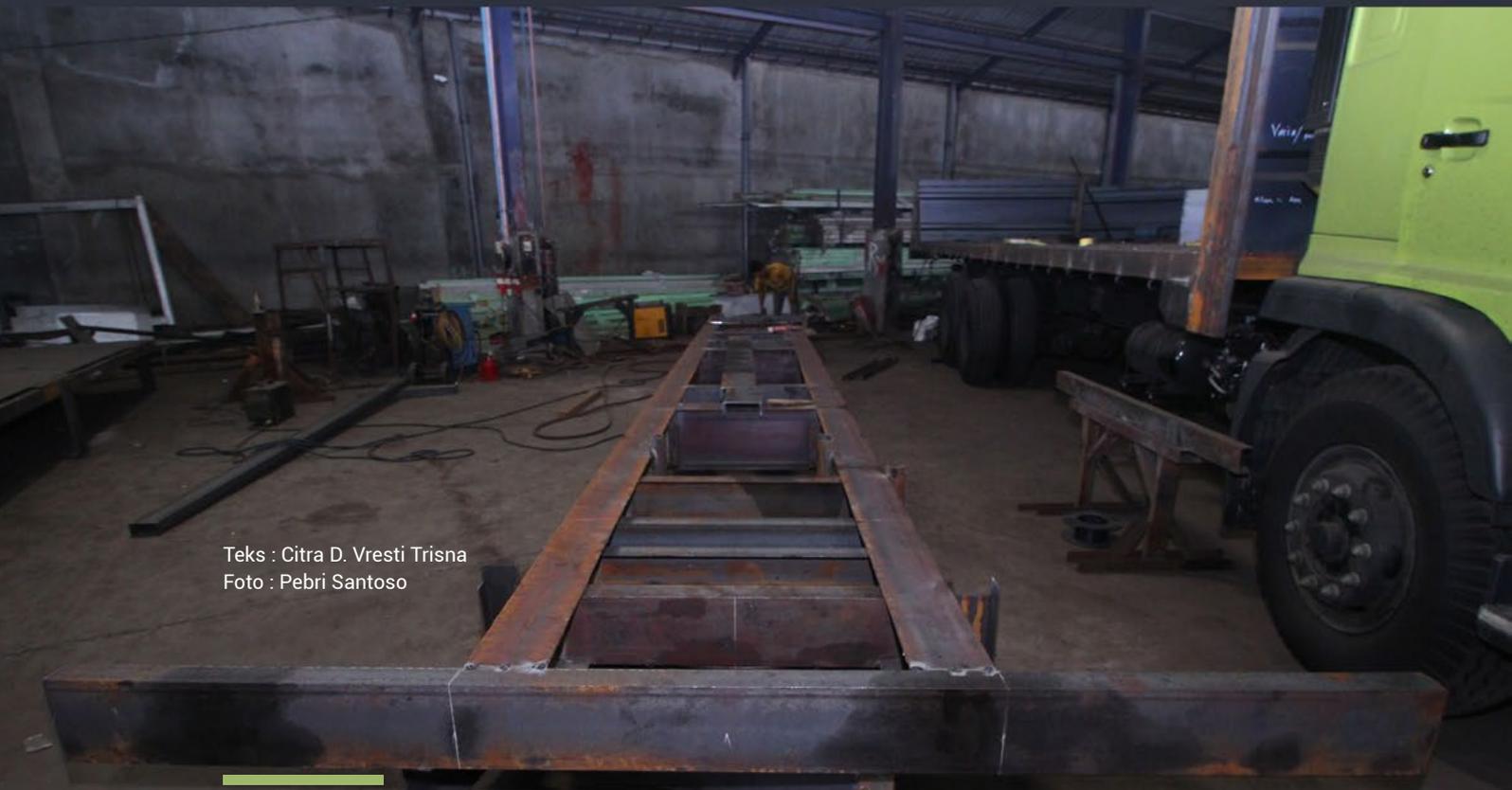
Jasa pengepakan barang baik barang residensial atau pun komersial. Menyediakan material *packing* apabila *customer* ingin melakukan pengepakan sendiri.

Raja Kurir

On demand same day delivery service. Layanan khusus bagi *customer* yang membutuhkan pengiriman dalam kota. Dilengkapi *fragile packages* sehingga *customer* tak perlu khawatir barangnya rusak.



Mengubah Karoseri Overdimensi ke Standar ATPM



Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso

Keputusan pemerintah menerapkan Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 134 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Penimbangan Kendaraan Bermotor di Jalan pada 1 Maret 2017 disambut baik oleh Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo). Munculnya realisasi peraturan menteri perhubungan ini dinilai membuat pihak karoseri mendapatkan kepastian terkait aturan pembuatan karoseri dan mengurangi overdimensi kendaraan. Selain itu, Askarindo berharap pemberlakuan aturan ini dapat membuka mata semua pihak bila karoseri bukan satu-satunya pihak yang harus dipersalahkan apabila terjadi kecelakaan akibat overdimensi.

Keputusan pemerintah menerapkan Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 134 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Penimbangan Kendaraan Bermotor di Jalan pada 1 Maret 2017 disambut baik oleh Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo). Munculnya realisasi peraturan menteri perhubungan ini dinilai membuat pihak karoseri mendapatkan kepastian terkait aturan pembuatan karoseri dan mengurangi overdimensi kendaraan. Selain itu, Askarindo berharap pemberlakuan aturan ini dapat membuka mata semua pihak bila karoseri bukan satu-satunya pihak yang harus dipersalahkan apabila terjadi kecelakaan akibat overdimensi.

Wakil Ketua Umum Askarindo Gregory Hatibie mengatakan, sebelum penerapan PM 134 Tahun 2015 diterapkan, pihak perhubungan telah menghubungi Askarindo guna melakukan sosialisasi penertiban muatan lebih. Setelah pemberitahuan tersebut, Hatibie mengaku juga langsung memberikan sosialisasi kepada perusahaan-perusahaan karoseri yang tergabung di dalam Askarindo. Selain kepada anggota, Askarindo juga melakukan sosialisasi kepada konsumen atau pemakai jasa perusahaan karoseri mengenai dimensi yang sesuai dengan aturan.

"Kalau konsumen pesan macam-macam, kami peringatkan mereka. Pemilik angkutan yang melanggar memang sudah merasakan akibatnya karena tidak lolos KIR. Sebelum ada sosialisasi dari pemerintah, permintaan untuk mengubah karoseri memang cukup banyak, terutama di luar Jawa meskipun perubahan tersebut tidak jauh dari ketentuan," kata Hatibie.

Selama ini yang menjadi pertimbangan konsumen untuk mengubah kendaraan mereka menjadi overdimensi adalah karena faktor ekonomi. Pemilik angkutan mematok harga angkut barang berdasarkan tonase. Sehingga dengan ruang yang sedikit di karoseri akan membuat keuntungan pemilik kendaraan menjadi rendah dan membuat harga yang dibandrol untuk sekali jalan menjadi rendah. Hal ini membuat angkutan mereka tidak memiliki daya saing.

Menurut Hatibie, dilema yang terjadi dalam bisnis karoseri adalah antara menerima pesanan atau menolak yang tidak sesuai dengan aturan (overdimensi). Ia mengakui bila dulunya permintaan dari pemilik kendaraan hampir selalu diterima. Saat ini, menurutnya dilema tersebut sudah bisa dibilang berkurang hampir separuhnya. Hatibie mengibaratkan, perusahaan karoseri sebagai penjahit yang menerima permintaan dari konsumen.

"Seorang penjahit hampir tidak mungkin menjahit atau memproduksi muatan di luar permintaan konsumen, meski permintaan mereka kebanyakan menyalahi aturan dan standar yang diberlakukan pihak ATPM dan Kementerian Perhubungan. Kalau misalkan tidak meloloskan permintaan yang sesuai kehendak mereka, kemungkinan besar mereka akan mencari perusahaan karoseri lain yang bisa. Hal ini menjadi dilema kami. Sekarang kami sudah melakukan sosialisasi



GREGORY HATIBIE
Wakil Ketua Umum Askarindo

karena sekarang pemerintah sudah tegas di lapangan," jelasnya.

Hatibie berharap agar pemerintah bisa lebih tegas dalam menegakkan peraturan. Menurutnya, ketegasan pemerintah pada penegakan PM 134 Tahun 2015 akan membuat semua pihak tidak hanya menyalahkan pihak karoseri ketika terjadi kecelakaan. "Secara tidak langsung kami yang disalahkan ketika terjadi kecelakaan. Bagaimana pun juga kami adalah 'penjahit' dan bukan satu-satunya pihak yang membuat kendaraan di jalan kelebihan muatan," katanya.

Hatibie menambahkan, dilema yang dialami perusahaan karoseri juga dialami oleh perusahaan angkutan. Karena, perusahaan angkutan juga mengalami masalah yang sama dengan pemilik barang. Pemilik truk akan kesulitan menolak muatan dari pemilik barang meski dengan konsekuensi harus overtonase. "Saya pikir Aprindo juga melakukan sosialisasi ke anggota mereka tentang dilema ini. Persoalan overtonase dan overdimensi adalah satu rangkaian dan tidak bisa hanya satu pihak yang disalahkan karena ada pihak karoseri, pemilik kendaraan, pemilik barang, pemerintah, dan juga ATPM. Dengan penerapan peraturan ini, permintaan untuk membuat karoseri yang overdimensi menurun. Banyak pengusaha angkutan mengubah dan mengembalikan karoseri mereka sesuai dengan standar karena tidak mau berisiko ditilang," paparnya.

Tingkat Kesulitan Berbeda

Mengubah karoseri yang overdimensi ke standar ATPM memiliki tingkat kesulitan yang berbeda-beda. Karena ada overdimensi yang memanjang dan ada yang melebar. Menurut Hatibie, untuk karoseri yang overdimensi dari segi panjang tinggal dipotong karoserinya dan dibenahi. Sedangkan yang paling sulit adalah mengubah overdimensi yang melebar karena perbaikan untuk overdimensi semacam ini harus mengubah total sebagaimana membuat karoseri baru.

Menurut Hatibie, salah satu masalah yang dihadapi dalam mengubah karoseri adalah dengan memotong sasis. Pemotongan sasis, kata Hatibie, hanya dilakukan untuk kendaraan yang overdimensinya memanjang. Sedangkan untuk kendaraan yang overdimensinya melebar, tidak perlu dilakukan pemotongan sasis. Menurutnya, dulu ada aturan terkait dengan perpanjangan sasis. Inilah yang kemudian disalahartikan dan dijadikan pembenaran untuk overdimensi, paling tidak untuk setengah meter atau satu meter perpanjangan sasis.

"Overdimensi membawa dampak pada body kendaraan, terutama sasis, sehingga membuat sasis bengkok. Dampak terparah adalah kendaraan terbalik. Karena sasis itu punya titik bengkok dengan beban tertentu. Kalau panjangnya tidak sesuai dengan yang telah ditetapkan ATPM, maka membahayakan. Akhirnya karena faktor keselamatan, ATPM membuat sasis standar yang tidak lagi bisa dipanjangkan. Sebenarnya kalau dari ATPM, sasis itu tidak boleh diubah. Karena ATPM pun menyiapkan satu sasis yang maksimal dan tidak perlu ditambahkan lagi, kecuali kalau lebar tidak ada pengaruh ke sasis," terang Hatibie.

Hatibie menegaskan bila pihaknya sangat menyarankan agar pemilik kendaraan membuat karoseri sebagaimana yang telah ditetapkan. Terlebih lagi, kata Hatibie, peluang untuk membuat karoseri yang overdimensi hampir minim. Menurutnya, setiap ATPM akan meluncurkan produk baru selalu memanggil pihak karoseri untuk memberi arahan dan pedoman pembuatan karoseri sesuai dengan spesifikasi kendaraan. "Kami mengikuti standar yang mesti diatur ATPM. Jadi tidak ada kompromi dengan overdimensi karena kaitannya dengan keselamatan," tegasnya.

Terkait dengan biaya yang harus disiapkan untuk mengubah karoseri yang sudah overdimensi ke bentuk semula sangat bergantung dari tingkat kesulitan. Menurut Hatibie, biaya mengubah karoseri tergolong mahal karena harus dua kali kerja. Perusahaan karoseri

harus membongkar karoseri yang ingin diperbaiki, kemudian dibenahi sesuai standar, dan baru dipasang lagi. Mahalnya biaya mengubah karoseri juga disebabkan karena ongkos kerja mengubah karoseri terbilang cukup mahal.

Untuk perubahan ringan, ongkos kerja yang dikeluarkan lebih kurang 3%-5% dari harga karoseri. Sedangkan untuk perubahan yang hampir total, ongkos kerjanya bisa sampai 10%. Jumlah tersebut belum termasuk material yang dibutuhkan untuk mengubah ke bentuk semula. Harga material karoseri pun juga bermacam-macam dan bergantung pada kualitas.

"Material juga beragam. Kalau mengubah total, itu bisa sampai 25%. Kalau hanya memotong bagian belakang itu mudah. Tapi kalau overdimensi itu dari sisi lebar, itu yang susah dan mahal. Harga rombak total karoseri itu harganya hampir seperti baru. Selain itu, untuk memotong material perubahan karoseri overdimensi dari sisi lebar itu sangat sulit. Harganya mungkin bisa sampai 50% dari harga karoseri. Dari jenis bahan pun harganya berbeda. Kalau aluminium, meski beratnya ringan tapi lebih mahal sedangkan untuk baja lebih murah," terang Hatibie.

Hatibie menambahkan, untuk

karoseri dalam bentuk tangki tidak dapat diubah ke bentuk semula. Pemilik kendaraan harus membuat baru yang sesuai dengan standar ATPM dan pemerintah. Karena, pembuatan dan bentuk tangki berbeda dengan karoseri lain sebagaimana boks, *dump truck*, atau kargo. Ia juga menyarankan pemilik kendaraan untuk menggunakan tangki yang sesuai standar.

"Yang membedakan antara tangki dengan karoseri lainnya adalah dalam hal pengisian muatan. Untuk karoseri biasa, dapat diisi muatan yang tidak penuh asal penataannya benar. Sedangkan untuk tangki, seharusnya diisi dengan penuh agar tidak membahayakan. Kalau tidak penuh itu akan membuat isinya bergoyang dan memengaruhi keseimbangan kendaraan karena bentuknya cair," jelasnya.

Waktu yang dibutuhkan untuk mengubah karoseri yang overdimensi ke bentuk semula memakan waktu yang cukup lama. Hatibie memperkirakan, untuk mengubah karoseri yang overdimensinya melebar butuh waktu paling lama sampai satu bulan karena prosesnya rumit. Sedangkan kalau untuk memotong karoseri yang terlalu panjang membutuhkan waktu paling lama dua minggu.

Yang membedakan antara tangki dengan karoseri lainnya adalah dalam hal pengisian muatan. Untuk karoseri biasa, dapat diisi muatan yang tidak penuh asal penataannya benar. Sedangkan untuk tangki, seharusnya diisi dengan penuh agar tidak membahayakan.



BODY MOUNTING CHASSIS GRIP HOLE

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Bagaimana pun solidnya sebuah sasis kendaraan pabrikan jika perihal body mounting diabaikan, spesifikasi fungsi kestabilan akan terpengaruh.

Kualitas akhir sebuah kendaraan truk, tidak hanya ditentukan oleh pembuat sasis, tetapi ditentukan pula oleh pembuat bodi. Hal itu dikatakan Masat Zakariyah, *Branch Head* Indomobil Prima Niaga Hino Jemursari Surabaya ketika menjelaskan instalasi bodi karoseri pada sasis unit. Bagaimana pun solidnya sebuah sasis kendaraan pabrikan jika perihal *body mounting* diabaikan, spesifikasi fungsi kestabilan akan terpengaruh.

Kita ketahui bahwa produsen memiliki tanggung jawab untuk menyatakan bahwa kendaraan yang keluar dari pabrik sudah sesuai



Masat Zakariyah

Branch Head Indomobil Prima
Niaga Hino Jemursari

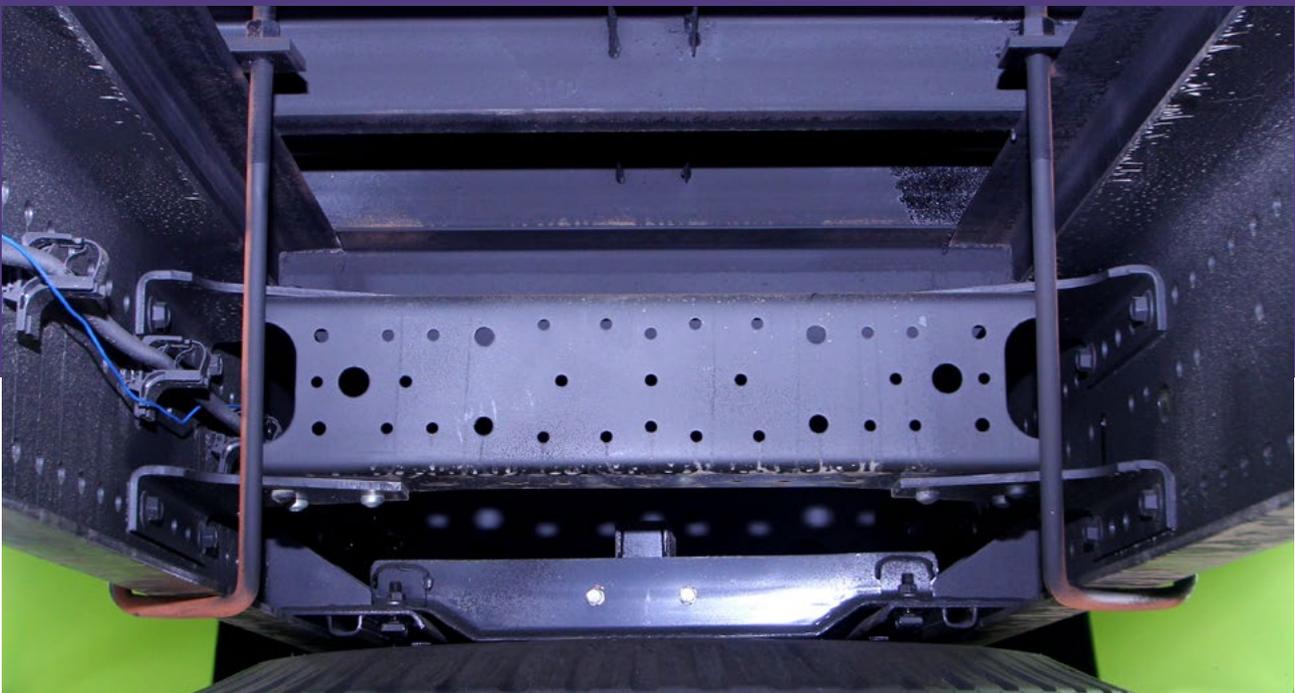
dengan semua aturan standar keamanan kendaraan bermotor yang berlaku. "Membuat bodi truk harus memperhatikan standar aturan yang berlaku di Indonesia. Termasuk distribusi beban harus diperhatikan dalam pembuatan bodi karoserinya. Sebelum membuat satu bodi karoseri, perusahaan harus tahu berat sasisnya berapa, berat bodi, dan berat kendaraan," tambah Masat.

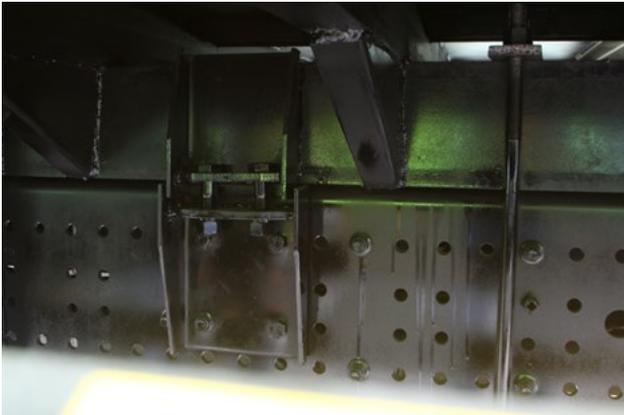
Beberapa hal yang memengaruhi desain bodi adalah spesifikasi, fungsi, kestabilan, kekuatan, kenyamanan, perawatan, dan keamanan. Semuanya itu memiliki peranan dalam membangun suatu kendaraan. Seperti halnya fungsi yang terikat dengan dimensi bodi, pengoperasian sistem, *air intake*, dan *cooling system*. Lalu kestabilan kendaraan didasarkan pada distribusi berat, tinggi *center gravity*, dan metode *body mounting*. Tidak kalah penting adalah faktor kenyamanan yang bisa diukur dari *interior noise*, pelindung panas, dan metode *body mounting*. Semua itu akan berumur panjang jika rutin melakukan pemeriksaan, perawatan, dan segera perbaikan jika menemukan kerusakan.

Dari semua faktor yang ada, *body mounting* banyak memberikan pengaruh pada hasil akhir kendaraan. Masat memberikan beberapa petunjuk penting untuk *body mounting* pada jenis sasis *grip hole* di Indonesia.

Pertama adalah rangka. Satu aturan penting adalah samasekali tidak boleh ada pengeboran baik untuk *side rail* atau *crossmember* dari sisi atas atau pun bawah. "Dilarang melakukan penyambungan *subframe*, membuat lubang, pengelasan apa pun sebenarnya kurang bagus. Di belakang kabin tidak boleh ada pengelasan karena bisa menyebabkan kerusakan sasis. Antara sasis dan *mainframe* tidak boleh dilas," tambahnya.

Chassis frame adalah tulang punggung untuk kendaraan. Dalam kondisi yang normal, *chassis frame* dan *body frame* mempunyai kekuatan yang cukup untuk menahan beban bodi dan muatan yang dipasang di atasnya, khususnya untuk jenis truk kargo. Namun apabila dipasang pada truk *mixer* atau *body crane*, maka *chassis frame* akan menjadi titik pusat konsentrasi beban, sehingga *chassis*





Pemasangan body karoseri ke atas sasis unit tidak boleh diganjal dengan karet atau kayu



Antara chassis frame dan sasis body karoseri tidak boleh pengelasan

tidak dapat memberi kekuatan yang cukup. Untuk membantu menanggulangi beban tersebut, karoseri perlu memberi penguatan struktur bodi unit terutama dengan menguatkan *crossmember subframe*.

Sasis *grip hole* ini terdiri atas banyak lubang pada *frame* jarak antar-lubang lima cm dari depan hingga ke belakang. Semua *equipment chassis* bisa dipasang di lubang tersebut. Karoseri sebaiknya menggunakan lubang tersebut saat memasang bodi maupun *equipment body* lainnya pada *chassis frame*.

Kedua adalah *subframe*. Pemasangan bodi belakang harus dipasang ke *frame chassis* menggunakan *sub-frame*. Pemasangan *sub-frame* harus sesuai dengan petunjuk pabrikan. Salah satu keistimewaan jenis sasis *grip hole* adalah adanya area *kick frame*. "Area *kick frame* ini, ada perbedaan dengan sasis yang lama.

Sasis yang lama lurus dari kabin hingga belakang. Sedangkan yang baru agak mengecil di belakang kabin, lalu lurus sejajar sampai belakang. Ada jarak sekitar 60 cm dari *kick frame* ke kabin. Biasanya teman-teman karoseri ada yang tidak mau diarahkan cara pemasangan bodi karoseri di area *kick frame* ini. Padahal pemasangan harus mengikuti bentuk sasis. Jika dilanggar ini yang menyebabkan patah atau muncul retakan pada sasis. Ujung sasis bodi dilas, juga mengakibatkan kerusakan sasis.

Bagian *sub frame* paling bawah harus dipasang rata dengan atas *frame chassis*. Tidak boleh *mounting* ujung *sub-frame* ke *frame chassis*. Lalu perhatikan juga saat menghubungkan sisi kanan dan kiri *sub-frame* kiri di setiap *crossmember*. Arah bukaan *sub-frame* harus menghadap ke dalam menuju *centreline* longitudinal kendaraan. Sejajarkan arah bukaan *sub-frame* dengan *frame chassis*.

Sub-frame yang dikombinasikan dengan *frame chassis* mungkin memiliki titik kekakuan yang bisa berubah mendadak, inilah kenapa alasan ujung *sub-frame* tidak boleh dilas karena kemungkinan mengalami konsentrasi tegangan. "Pengelasan *subframe* ke *chassis* sangat berpotensi menimbulkan keretakan sasis. Jangan memasang *crossmember* pada ujung *sub-frame* dan jangan menutup ujung *sub-frame* dengan plat logam," ujarnya.

Untuk mengurangi kemungkinan konsentrasi tegangan, ada beberapa bentuk ujung *sub-frame* yang harus dibuat khusus sehingga kekakuan logam secara bertahap bisa menurun. Semua bentuk karoseri jika ada pengelasan pasti akan retak. "Dengan ada pengelasan tensi logam sasis tidak kuat lagi dan mudah retak. Kami memberikan rekomendasi bentuk ujung *subframe* untuk tangki, *dump truck*, dan kargo. Minimum jarak kabin ke *subframe* adalah tiga cm. Ujung ini harus dekat. Dengan ujung membulat lalu *subframe* mengikuti sasis. Dengan *grip hole* ini, pemasangan karoseri lebih mudah," jelas Masat.

Di bagian belakang kabin ada area *kick frame* yang mengecil. Sasis *subframe* harus mengikuti sasis bodi. Maka dari itu pembuatan sudut pada *sub-frame* mengikuti sudut sasis. Setelah bagian dalam dipotong pada sudutnya, berikan titik las, lalu las secara permanen, akhiri dengan menghaluskan permukaan las dengan gerinda.

bodi ada tiga jenis komponen yaitu u-bolt, bracket bolt, dan bracket plate. Tipe u-bolt paling banyak digunakan karena tidak memerlukan modifikasi sasis. Bracket bolt digunakan apabila u-bolt tidak bisa digunakan misalnya pada truk tangki. Dan terakhir adalah bracket plate. Tipe ini harus dipakai bersama-sama dengan u-bolt. Tipe ini untuk menambah kekakuan sub-frame agar tidak bergerak ke depan dan ke belakang.

Untuk menghindari terjadinya deformasi di bagian atas dan bawah sasis, maka harus dipasang penopang. Di antara sambungan u-bolt dan bracket bolt diberi penguat atau prop. Setelah diberi penguat baru dibaut. "Dengan cara seperti ini lebih baik dibanding las. Hanya pada saat maintenance harus rajin untuk memeriksa kekencangan baut. Tebal plat bracket minimum 8 mm atau disesuaikan dengan titik tonase beban, jika tidak ada prop saat sasis dikuatkan akan melengkung. Dengan adanya prop seperti itu sasis akan terkunci," jelasnya.

Pemasangan u-bolt juga tidak boleh sembarangan. Jika terlalu dekat bisa mengakibatkan patah. Untuk menghindari terjadinya konsentrasi beban, maka pemasangan bracket bolt dari crossmember paling dekat minimal 200 mm. Bila tidak memungkinkan, pemasangan bracket bolt harus dipasang di tengah crossmember. U-bolt tidak boleh dipasang di ujung subframe yang berdekatan dengan kabin karena ini area konsentrasi beban yang kuat. Pemasangan u-bolt di area crossmember atau pun perpotongan sasis bisa berakibat



Salah satu tipe prop yang dipasang pada bagian dalam sasis grip hole

retak.

Ketika memasang bodi, dilarang memodifikasi crossmember pada chassis frame. Jika ada peralatan atau perangkat di atas bagian crossmember dan jarak aman tidak terpenuhi, maka sebaiknya memindahkan posisi pemasangan perangkat tersebut. Pemasangan u-bolt tidak boleh dibor. U-bolt juga tidak boleh bersinggungan dengan komponen lain. Posisi u-bolt antara sasis bagian kiri dan kanan, diperbolehkan tidak lurus. Yang penting posisi aman, karena terutama di area belakang kabin ada perlintasan kabel kelistrikan, selang brake system, dan komponen lain.

Pemasangan bracket plate pada chassis harus memakai mur dan baut. Gunakan lubang chassis bagian atas. Cara ini biasa digunakan pada karoseri truk tangki yang cenderung kaku. Sedangkan untuk truk kargo bagian depan bisa menggunakan kombinasi u-bolt dan prop. Sedangkan bagian belakang di area suspensi bisa memanfaatkan

bracket plate. Untuk dump truck sama dengan truk kargo, yaitu ujung sub-frame menggunakan kombinasi u-bolt dan prop. Untuk bagian tengah bracket bolt dan area suspensi belakang menggunakan bracket plate.

Bagian akhir dari body mounting adalah kelistrikan. Semua penambahan kabel dan revisi alur harus mematuhi prosedur dijelaskan dalam buku manual. Ada perubahan posisi aki, lokasi baru harus memiliki ventilasi yang cukup. Jika harus mengambil listrik tambahan untuk bodi atau peralatan dari sasis, maka sambungkan dari cadangan terminal power cadangan. Pengambilan listrik ini harus menggunakan sekering tambahan di luar wiring diagram. Modifikasi lampu tambahan terikat aturan pemerintah. Pemilik kendaraan diwajibkan mengatur instalasi peralatan yang dibutuhkan dan menerapkan toleransi kenyamanan pengguna jalan lain.



Plakat kenang-kenangan kepada Narasumber diserahkan langsung oleh CEO TruckMagz

KASUS DENGAN KPPU

Truk Belawan perlu Pedoman Tarif Pemerintah

TruckMagz memulai rangkaian *roadshow Indonesia Truckers Club Talkbiz* yang menjadi *event* rutin dalam rangka menampung aspirasi para *stakeholder* terkait isu-isu terkini termasuk menyosialisasikan kebijakan pemerintah di bidang *trucking* di Tanah Air. Bincang bisnis antara regulator dan transporter bertajuk “Bisnis Aman Tanpa Monopoli dan Pungli” ini dihelat di Four Points by Sheraton Medan, Sumatera Utara, Rabu (15/3).

Bincang bisnis ini menghadirkan para narasumber, yaitu Wahyu Beki Anggoro selaku Investigator Utama Pertama Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), Wakil Ketua Umum Bidang Logistik dan Multimoda Kadin Sumatera Utara (Sumut) Khairul Mahalli, dan Hotman Sijabat selaku Kabid Lala Kantor Otoritas Pelabuhan (OP) Belawan. Selain itu, hadir pula penanggap, yaitu Ery Salim Ketua Organda DPC Belawan dan Sopijan Ketua Aprindo DPD Sumatera Utara.

Acara yang disponsori Mobil Delvac performance by ExxonMobil dan Tata Motors ini menyoroti bagaimana bisnis yang aman dari segala macam praktik monopoli dan pungli, yang sejatinya sangat dibutuhkan dalam menciptakan iklim bisnis yang lebih kondusif di Tanah Air.

“
Bisnis yang aman dari
pungli dan monopoli
adalah idaman semua
pengusaha kita.



Indonesia Truckers Club Talkbiz bertema Bisnis Aman Tanpa Monopoli & Pungli di Kota Medan merupakan acara bincang bisnis pertama dari rangkaian event milik TruckMagz yang digelar setiap tahun



Wahyu Bekti Anggoro, salah satu pembicara mewakili Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU)



Hotman Sijabat, Kabid Lala Kantor OP Belawan menjelaskan tentang domain dan kewenangan pemerintah di pelabuhan terkait bisnis trucking

“Bisnis yang aman dari pungli dan monopoli adalah idaman semua pengusaha kita. Wilayah Sumatera Utara ini punya segalanya, mulai dari sumber daya alam maupun sumber daya manusianya,” ujar Khairul. Namun Khairul menyayangkan, jika selama ini yang terjadi selalu tak didukung oleh kebijakan pemerintah. “Dalam pembuatan kebijakan, pemerintah tak melibatkan pihak swasta. Sehingga pada saat pelaksanaannya tidak jelas semuanya,” tambahnya.

Ketua DPC Organda Angkutan Khusus Pelabuhan (Angsuspel) Belawan, Ery Salim memberikan koreksi bahwa pemerintah Sumut menurutnya kurang memperhatikan pengusaha dengan tidak memberikan aturan tarif pengangkutan barang. “Di Belawan ini pengusaha yang berbadan hukum ada 32 perusahaan yang tergabung di asosiasi kami. Armada yang beredar sekitar empat ribu unit. Pemerintah tidak pernah memberikan tarif angkutan barang. Tidak ada pedoman apa pun. Sehingga pengusaha yang mau menggunakan fasilitas kami agak bingung. Berapa tarif angkutan yang sebenarnya? Memang dalam pelaksanaan mereka akan ada negosiasi dengan pihak angkutan. Namanya pengusaha pasti berlomba menawar. Apalagi tren bisnis naik. Volume barang banyak, kami bisa pasang tarif tinggi. Tetapi jika barang sedang sepi, yang penting sopir bisa jalan,” paparnya.

Ketua DPD Aprindo Medan Sopijan mendukung pernyataan Ery bahwa Sumut memiliki masalah penentuan tarif. “Saya menilai ini ada masalah. Tampaknya di Sumut, menyelesaikan masalah dengan masalah yang lain. Misalnya, pemerintah meminta peremajaan truk. Sementara pengusaha terganjal dengan ongkosan yang samasekali tidak bagus untuk bisa beli truk baru. Hal ini seperti tidak ada penyelesaiannya sehingga bisa muncul masalah-masalah lain,” katanya.

Johan Brien Ketua Asosiasi Perusahaan Pemakai Gas Sumut ikut angkat bicara mengenai anggota industri pemakai gas yang melaporkannya ke KPPU. Menurutnya, BUMN itu harusnya



CEO TruckMagz Yonathan Himawan Hendarto foto bersama para narasumber dan penanggap (Ki-Ka: Yonathan Himawan Hendarto, Ong Sun Tien, Wahyu Bektı Anggoro, Khairul Mahalli, Hotman Sijabat, Ery Salim, Ratna Hidayati)

menunjang usaha swasta bukan malah mematikan usaha swasta. "Hal ini perlu diperhatikan, mengenai upah daerah juga. Karena siapa lagi korbannya juga kalau tidak pengusaha. Kepastian peraturan perundangan ini mari sama-sama dijaga, tiap kepala daerah juga ikut menjaganya," tegasnya.

Menanggapi itu semua Wahyu Bektı Anggoro, Investigator Utama Pertama KPPU menjawab pertanyaan terkait masalah di Sumut. "Semua masalah yang masuk sudah melalui proses penyelidikan, penuntutan, pemutusan dan banding. Terkait gas, kenapa lama? Karena proses penyidikan itu harus komprehensif. Semua harus kami peroleh mulai alat bukti dan informasi dugaan pasal. Terkait soal BUMN dalam UUD. Negara memberikan mandat kepada BUMN terhadap usaha yang menguasai hajat hidup orang banyak. Saat melakukan pelanggaran dalam kegiatan usaha, mereka tidak dikecualikan, berbeda dengan monopoli usaha yang dikecualikan. PLN sudah pernah kami hukum karena melanggar UU. Pertamina juga sama sudah kami perkarakan," terangnya.

Kabid Lala Kantor OP Belawan Hotman Sijabat mengomentari, "Mengenai tarif truk kami kembalikan kepada pengusaha yang tahu harga persisnya bagaimana. Pemerintah nanti hadir untuk memberikan saran dan masukan terhadap besaran tarif yang disampaikan. Saat ini jika pengusaha sepakat perihal tarif bisa dilaporkan ke pemerintah, baru pemerintah membuat surat edaran untuk semua pengguna jasa," paparnya.

Hotman juga menjelaskan mengenai *dwelling time* yang sering dikeluhkan pemilik barang. Menurutnya, *dwelling time* yang terjadi karena praktik pengusaha dalam penggunaan truk dan perawatan. Sementara *dwelling time* dari sisi pelabuhan dan pengelolaannya juga perlu pembenahan.

Terkait jembatan timbang, Hotman memberikan alasan kenapa jembatan timbang diambil oleh pemerintah pusat. Menurutnya karena aturan pemda itu bervariasi.

"Besaran tarif di satu provinsi kadang ada perbedaan. Ini semua dalam rangka pemerataan tarif. Alasan kedua adalah besaran pendapatan pemerintah pusat dari jembatan timbang. Jika benar jembatan timbang nanti diambil swasta memang bagus juga, karena pemerintah baiknya tidak masuk ranah bisnis. Tetapi biaya pasti ada penambahan. Sebagian biaya diperhitungkan atas jasa yang diterima. Tetapi masukan nanti kembali ke pengusaha. Pengusaha akan keluhkan tarif jembatan timbang. Terakhir perihal tarif, saat OP berdiri tahun 2002 pengaturan tarif ini sudah digagas. Karena melihat kondisi truk pendukung pelabuhan yang sangat memprihatinkan. Sebenarnya tujuan peremajaan truk adalah untuk memberikan kepastian pengusaha truk pelabuhan. Pemerintah prinsipnya membantu agar bisa memberikan pelayanan yang terbaik. Mari sama-sama sinergi antara pemerintah dan pengusaha," papar Hotman.



Khairul Mahalli, Wakil Ketua Umum Bidang Logistik dan Multimoda Kadin Sumut mengangkat suasana lewat gaya pemaparannya yang lugas



Pemimpin Redaksi TruckMagz Ratna Hidayati foto bersama undangan, peserta dan narasumber yang memenangkan doorprize 3 voucher langganan gratis TruckMagz 3 bulan dan 1 unit handphone

Khairul menambahkan perihal tarif ada standar ukuran ambang batas atas dan bawah. "Penentuan itu pasti berdasar kesepakatan. Dalam *trucking* membuat tarif *lift on-lift off* itu ada kesepakatan. Semua ada fungsinya masing-masing, regulator harus mengetahui. Agar semua jelas perlu ada standardisasi dan kompetensi. Mengenai tender yang ada di daerah, kami evaluasi juga perusahaan lokal itu bahwa harus jelas badan hukumnya. Perusahaan asing memakai standar kompeten, mereka punya ISO, dan sertifikat pendukung. Sekarang kembali pada kompetensi. Untuk *trucking* mulai dari sopir, tidak hanya SIM dan asal nyetir saja. Kadang sopir di sini juga tidak pakai seragam. Sekarang ini zamannya MEA karena perlu kompetensi dan kesiapan kita sendiri. Koreksi lagi truk kita belum ada batasan usianya. Menang tender dan proyek itu perlu aman untuk semuanya. *Safety secure*. Saya harap jika masuk modal asing, aturan dibuat jelas dengan tidak mematikan pengusaha lokal," paparnya.

Hotman menambahkan bahwa sekarang ini ada Komite Kebijakan Publik, terdiri dari seluruh pelaku usaha yang diwakili asosiasi termasuk Kadin. "Setiap peraturan menteri yang keluar harus uji publik dulu melalui KKP. Jika banyak merugikan secara usaha pasti dibuat penyesuaian aturannya. Sekarang PM tidak bisa rilis sebelum ada uji materi dari Komite Kebijakan Publik. Maka dari itu kami meminta masukan dari pengusaha dalam



Ery Salim, Ketua Organda DPC Angsuspel Belawan menanggapi bincang bisnis ini terkait penetapan tarif angkutan barang yang sempat dipermasalahkan KPPU

rangka pembenahan, jika tidak bisa dalam waktu cepat, aturan jalan sambil dibenahi. Semua regulasi yang ada Kemenhub sudah melalui uji publik. Satu lagi, jika ada masalah keterkaitan pengusaha dengan pelabuhan kami bisa memfasilitasi," pintanya.

Wahyu juga menyampaikan simpulannya bahwa pihaknya terbuka untuk menerima laporan dan partisipasi dari para pelaku usaha. "Jika ada yang salah mohon sampaikan. Aturan yang ada di industri pelabuhan ini selama ada perundangan dan logis tidak mendiskriminasi pelaku usaha tertentu atau menghambat pelaku lain, kami juga tidak akan melakukan penegakan hukum," katanya.



Tamu undangan dari kalangan wanita pengusaha yang tergabung dalam Asperindo (Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres, Pos dan Logistik Indonesia)



CeMAT Southeast Asia 2017

Kelola Potensi Logistik Indonesia

Teks: Sigit Andriyono/Antonius Sulistyono

Foto: Pebri dan Anton



Menhub Budi Karya Sumadi saat melakukan booth visit didampingi para stakeholder di bisnis logistik nasional

CeMAT Southeast Asia | Trans Asia Jakarta | ColdChain Indonesia 2017 yang dihelat pada 2-4 Maret 2017 di Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD City, Tangerang, Banten ini merupakan pameran yang memadukan konferensi internasional di sektor industri rantai pasok logistik (*supply chain logistics*).

Pertama kalinya, pameran industri logistik dan pendukungnya yang diselenggarakan PT Debindo-ITE, Deutsche Messe, dan ITE Group Plc digelar di Indonesia dan di kawasan ASEAN. CeMAT Southeast Asia | Trans Asia Jakarta | ColdChain Indonesia 2017 yang dihelat pada 2-4 Maret 2017 di Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD City, Tangerang, Banten ini merupakan pameran yang memadukan konferensi internasional di sektor industri rantai pasok logistik (*supply chain logistics*). Acara itu menampilkan tiga pilar dalam industri logistik yang meliputi *intra-logistics*, *external logistics*, dan *cold-chain*.

CeMAT Southeast Asia secara resmi dibuka oleh Menteri Perhubungan Budi Karya Sumadi di ICE BSD City, Serpong, Tangerang Selatan, Banten. Acara yang berlangsung mulai Kamis (2/3) hingga Sabtu (4/3) ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing industri logistik Tanah Air di tingkat global.

Menhub mengungkapkan bahwa pemerintah sangat mendukung upaya mewujudkan perbaikan di sektor logistik, salah satunya melalui pameran di bidang logistik berskala internasional yang diadakan di Indonesia sebagai barometer kemajuan industri logistik nasional. "Kegiatan ini diharapkan juga dapat menggali serta mengelola dengan lebih baik lagi potensi-potensi di bidang logistik yang ada di Indonesia. Sehingga diharapkan dapat meningkatkan daya saing logistik nasional maupun di tingkat internasional," kata Menteri Budi saat peresmian pembukaan pameran CeMAT Southeast Asia, TransAsia Jakarta, dan ColdChain Indonesia.

Pameran ini dirancang khusus sebagai *business platform* bagi para pelaku dan pelanggan layanan bisnis di sektor *supply chain*. Sementara Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) dan Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) yang terlibat sebagai *co-organiser*, merupakan bentuk kemitraan sinergi dan dukungan terhadap program dan kebijakan pemerintah dalam meningkatkan kualitas layanan logistik dan transportasi multimoda Indonesia.

Pameran diikuti oleh 98 *exhibitor* berasal dari 15 negara, yaitu Belanda, Belgia, Czech, China, India, Italia, Jepang, Jerman, Korea Selatan, Malaysia, Singapura, Taiwan, Uni Emirat Arab, dan Vietnam serta Indonesia sebagai tuan rumah. Selain menampilkan beragam produk teknologi pendukung dalam layanan intralogistik dan interlogistik serta *cold storage*, para



Prosesi potong kue sebagai selebrasi dari panitia acara

exhibitor menawarkan sistem dan perangkat lunak digital pendukung operasional logistik, pendinginan, dan transportasi. Di antara *exhibitor* penyedia solusi logistik adalah Toyo Katensu Solutions dari Jepang, Schaefer Systems International-raksasa dunia penyedia sistem distribusi dan pergudangan yang berpusat di Jerman, dan administrator pelabuhan PT Pelindo I (Persero).



Noblift tawarkan solusi untuk urusan mobile handling



Menteri Perdagangan Enggartiasto Lukita mengunjungi booth para peserta pameran Cemat 2017

Selama tiga hari pameran, CeMAT Southeast Asia | Trans Asia Jakarta | ColdChain Indonesia 2017 disemarakkan dengan kegiatan konferensi internasional bertema *Accelerating Interconnectivity: ASEAN and Beyond*, dengan menghadirkan para pembicara dari dalam dan luar negeri. Pertemuan skala global ini juga menghadirkan para pembicara kunci dari kalangan pembuat kebijakan, yaitu Menteri Perhubungan Budi Karya Sumadi, Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Basuki Hadimuljono, Menteri Perindustrian Airlangga Hartarto, serta Menteri Komunikasi dan Informatika Rudiantara. Selain itu, pembicara kompeten yang tampil memberikan presentasi adalah Bambang Eka Cahyana selaku Direktur Utama PT Pelabuhan Indonesia I (Pelindo I), serta Denny Fikri selaku Direktur Utama PT Angkasa Pura Cargo.



Dalam seminar ColdChain Indonesia, Dr. Ir. Spudnik Sujono Kamino selaku Direktur Jenderal Hortikultura Kementerian Pertanian memaparkan tentang efektivitas supply chain dalam mendukung keamanan pangan

Pembicara dari kalangan tokoh bisnis Asia Pasifik yang ikut berbagi pengetahuan, pengalaman dan wawasan antara lain Myung Soo Chun-Chairman Korea Food Cold Chain Association, George W. Prest-CEO Material Handling Industry of America, Dr. Jonathan Beard-Head of transportation and logistics consultancy in Asia for Arcadis, dan Grant Winescott-Senior Director of Technology Ecosystem Expansion Atlanta. Sementara dari pakar logistik dari dunia akademik menghadirkan pembicara antara lain Prof. Caroline Chan dari RMIT University Australia dan Prof. Dr. Ir. Teuku Yuri M. Zagloel dari Universitas Indonesia, serta masih banyak lagi tokoh dan pejabat tinggi yang hadir menyampaikan beberapa pemaparan mengenai industri terkait.

CeMAT Southeast Asia merupakan bagian dari CeMAT Worldwide sebagai pameran intralogistik terbesar dunia milik Deutsche Messe yang digelar di Jerman, Italia, Rusia, India, Australia, Amerika Selatan, dan Cina. Sementara untuk kawasan Asia Tenggara hanya diselenggarakan di Indonesia bekerja sama dengan PT Debindo-ITE. Sedangkan TransAsia Jakarta dan Cold Chain Indonesia merupakan bagian dari ITE Transport & Logistics Show Series yang diselenggarakan di berbagai negara termasuk Translogistica Rusia.

Menurut Presiden Direktur PT Debindo-ITE, Effi Setiabudi, pameran yang pertama kalinya digelar di Indonesia dan di kawasan ASEAN ini merupakan pameran yang



Suasana pada sesi product knowledge dari Swisslog sebagai salah satu exhibitor di pameran ini



Salah satu topik seminar yang dibawakan Dr. Jonathan Beard, Head of Transportation and Logistics Asia-Arcadis bertajuk Logistics in a world of slowing globalization-scale, scope and investment



Produk Westar menawarkan solusi di bidang warehousing

memadukan dengan konferensi internasional di sektor industri rantai pasok logistik. "Kami bekerja sama dengan Deutsche Messe dan ITE Group Plc dengan menampilkan tiga pilar industri logistik meliputi *intralogistics*, *external logistics*, dan *cold-chain*," tambah Effi.

Effi mengatakan, acara yang dirancang khusus sebagai *business platform* bagi para pelaku dan pelanggan layanan bisnis di sektor *supply chain*. "Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) dan Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) menjadi *co-organiser*, sebagai bentuk kemitraan sinergi dan dukungan terhadap program dan kebijakan pemerintah dalam meningkatkan kualitas layanan logistik dan transportasi multimoda Indonesia," ujarnya.

the 25th GAIKINDO INDONESIA INTERNATIONAL AUTO SHOW

Rise of
The Future Mobility



10-20 August 2017
at ICE-BSD City
Indonesia
Convention
Exhibition

PROUD EXHIBITORS:



update March 2017

AND HUNDREDS OF SUPPORTING BRANDS IN AUTOMOTIVE INDUSTRY

Driven with Passion by:

Media Partner:



TRUCKMAGZ

For Partnership Inquiries Please Contact:

Maria Manik
P. +62 21 2905 4091 ext 126
E. manik@seven-event.com

Wulan Septiani
P. +62 21 2905 4091 ext 105
E. wulan@seven-event.com

IndoBuildTech Jakarta 2017

Indonesia's Largest
Exhibition of Building and
Finishing Materials

17 - 21 May 2017
Indonesia Convention Exhibition
ICE - BSD City, Indonesia



GENERAL INFORMATION

Exhibition Space	: 50.000 sqm
Visitors	: 46.500
Exhibitors	: 550
Countries	: 19
Programs & Seminar	: 51
Brands	: 1.500
Opening Hours	: 10am-9pm

FREE ADMISSION

REGISTER ONLINE NOW !!
www.indobuildtech.com

and Get :



Two-Way Free Ride to
ICE for Pre-registered
Visitors



Free Parking for
Pre-registered Visitors



Free Shuttle Bus
for Pre-registered Visitors



Prestige Lounge
for VPL Card Holder



Free WiFi

In Conjunction With :

Sales Inquiries :

- Didik, +62 81311050189 ; didik@debindo-ite.com
- Alfin, +62 818192270 ; alfin@debindo-ite.com
- Nia, +62 8159412337 ; nia@debindo-ite.com
- Bintang, +62 8129491758 ; bintang@debindo-ite.com

Find us :

[f indobuildtech expo](https://www.facebook.com/indobuildtechexpo) [@_indobuildtech](https://twitter.com/_indobuildtech) [i indobuildtech](https://www.instagram.com/indobuildtech) [in indobuildtech-expo](https://www.linkedin.com/company/indobuildtech-expo)

IndoConsTech

The Trade Show and Forum
For Construction Development

17 - 21 May 2017
Hall 3, Indonesia Convention Exhibition
ICE - BSD City, Indonesia

Find out more at
www.indoconstech.com
www.debindo-ite.com



Co-located with :



Indonesia
Marble & Stone



ISEF
Indonesia Sport Expo & Forum

ORGANISED BY :



MEDIA PARTNER :
TRUCKMAGZ

Sales Inquiries :

- Hafiz : +62 811 1044014, hafiz@debindo-ite.com
- Ridwan : +62 877 7015 5886, ridwan@debindo-ite.com

Find us :

[f indoconstech](https://www.facebook.com/indoconstech) [@indoconstech](https://twitter.com/indoconstech) [i indoconstech_expo](https://www.instagram.com/indoconstech_expo) [in indoconstech expo](https://www.linkedin.com/company/indoconstech-expo)



Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

TRUK UNGGAS

DIDESAIN AGAR UNGGAS SEHAT



Terkait dengan peternakan, truk juga menjadi sarana yang sangat penting dalam rantai pasok industri tersebut. Dalam transportasi unggas, kelayakan dan spesifikasi boks harus memenuhi standar.



Fan terinstal di bagian atap, mengambil udara dari luar lewat ujung depan boks

Salah satu fungsi transportasi adalah mendukung bisnis lain. Terkait dengan peternakan, truk juga menjadi sarana yang sangat penting dalam rantai pasok industri tersebut. Dalam transportasi unggas, kelayakan dan spesifikasi boks harus memenuhi standar. "Karena penanganan dan transportasi unggas yang baik akan meningkatkan kesejahteraan unggas dengan mengefisienkan *loading/unloading* dan meminimalisir stres unggas selama perjalanan," kata Setiawan Arie peternak ayam asal Gresik.

Arie menambahkan, kepuasan pelanggan menjadi harapan semua peternak. "Implikasi keuangan yang positif untuk penanganan unggas yang baik akan memaksimalkan hasil, melindungi kualitas produk, dan integritas produk," kata Arie.

Ia membagikan pengalamannya dalam menangani unggas. Transportasi unggas harus memperhatikan cuaca. Arie menjelaskan karena faktor ini sangat berpengaruh pada kebersihan, sanitasi interior, dan eksterior boks kendaraan. Perhatikan beberapa syarat yang dapat memengaruhi kesehatan unggas melalui penanganan boks truk.



Pintu tailgate untuk memudahkan bongkar-muat boks unggas

#1

Lantai, dinding, atap harus dibersihkan dengan cairan desinfektan setelah memuat unggas. Karena itu, semua dinding boks, unggas harus terbuat dari bahan anti-karat.

#2

Bersihkan permukaan dengan menyemprot air bersih terlebih dahulu baru diikuti sabun, lalu gunakan cairan desinfektan, kemudian keringkan. Pastikan tidak terlihat lagi bulu, debu, dan kotoran.

#3

Periksa debu dan kotoran yang menempel pada saluran ventilasi. Bersihkan sumbatan bulu dan kotoran lain yang menghalangi.

#4

Suhu di dalam truk harus berkisar 21 derajat Celcius sampai 32 derajat Celcius tergantung pada kondisi cuaca sebelum unggas dimasukkan ke dalam boks kargo. Boks kargo tidak boleh menggunakan AC.

#5

Kelembapan relatif dari truk harus antara 50%-65%. Untuk ventilasi yang cukup, minimal 0,71 meter kubik per menit dari udara segar per 1.000 anak unggas.

#6

Pada saat menaikkan unggas pastikan area truk kargo mencapai suhu hangat yang sesuai.

#7

Racking kotak unggas harus digeser perlahan. Jangan dilempar atau membuat gerakan tiba-tiba.



Jalur rel di atap dan lantai untuk mempermudah penataan boks unggas

Arie mengingatkan untuk memaksimalkan ventilasi dan perangkat teknologi terkini agar kondisi unggas tetap terjaga selama transportasi. "Caranya bisa memasang kamera atau sensor suhu otomatis. Jika peternak memperhatikan unggas yang merupakan produk unggulannya, tentu untuk mencapai *service level*, ia akan memperhatikan kesehatan dan kesejahteraan unggas selama dalam perjalanan," katanya. Untuk kiriman dalam kota, Arie biasa menggunakan *pickup* terbuka dengan memanfaatkan terpal. Tetapi jika luar kota ia lebih nyaman menggunakan truk boks khusus untuk unggas.

Salah satu karoseri yang mendapat pesanan boks unggas adalah Master Karoseri. Eko Siswanto, Supervisor Produksi menjelaskan boks unggas pada dasarnya mirip boks kargo. Hanya saja ada beberapa titik ventilasi dan aliran udara khusus. "Material dari bahan anti-karat dan pada bagian depan boks ada saluran udara yang dialirkan ke dalam. Untuk fitur lain yang ingin ditambahkan peternak bisa memasang sendiri," jelasnya.

Eko menjelaskan interior boks unggas cukup praktis. Seluruh dinding dan atap menggunakan *aluminium composite panel*. Dari depan, ada *output* dari saluran udara yang masuk ke dalam. Di bagian atap terdapat tiga buah *fan* sejajar memanjang ke belakang untuk meniupkan udara dari depan boks. Masih pada bagian atap dan lantai ada semacam rel untuk menaruh

rak/boks unggas. Ada plat panjang penyangga di lantai dan atap. Untuk bagian lantai jalur rel memanjang dari pintu hingga dinding depan. Di atas lantai ada penyangga rak sesuai dengan ukuran boks unggas yang dimiliki peternak.

Bagian ujung belakang di kusen disediakan semacam *tailgate* dari besi untuk memudahkan bongkar-muat boks unggas. Kedua pintu di bagian bawah disediakan celah bersirip untuk ventilasi udara yang keluar dari dalam boks. Kedua dinding samping luar polos tanpa celah udara. Cat warna cerah sengaja dipilih untuk mengurangi penyerapan panas ketika transportasi.

Perawatan untuk truk bisa berhubungan langsung dengan bengkel resmi. Catatan kecil yang disampaikan adalah menjaga tekanan angin ban, karena membawa unggas memerlukan perlakuan khusus dari sopir. Misalnya cara mengemudi, pemilihan waktu transportasi, dan suhu lingkungan.



Dinding, atap, dan pintu terbuat dari aluminium composite panel



Plat besi penyangga di atas dan bawah untuk mempermudah penataan boks unggas

#8

Perhitungkan tumpukan dan pemisahan antar-boks. Hindari memasukkan unggas berlebihan karena ini dapat mengakibatkan ventilasi yang buruk dan suhu yang tidak sesuai.

#9

Jika menggunakan beberapa truk unggas, truk yang diparkir di urutan pertama berarti unggas yang naik pertama.

#10

Setelah unggas masuk, periksa semua pintu, ventilasi, dan sensor suhu. Sistem ventilasi harus berfungsi normal selama *loading*.

#11

Jangan naikkan unggas yang basah atau tampak kedinginan karena saat transportasi unggas bisa mati. Upayakan untuk memastikan hanya unggas kering yang naik dan menjaganya tetap kering selama perjalanan.

#12

Setelah meninggalkan peternakan, hindari berhenti sesedikit mungkin hingga tiba di lokasi untuk menjaga udara bergerak dalam kargo. Sedikit berhenti mengurangi risiko stres dan peningkatan suhu ketika cuaca panas.

#13

Sopir harus benar memahami kondisi lalu lintas. Jika mungkin, gunakan rute yang lebih panjang walau lambat asalkan truk terus berjalan.

#14

Jika ada perubahan suhu mendadak pastikan suhu terjaga dalam batas aman. Karena ketika proses transportasi unggas sangat rentan pada suhu yang ekstrem.



PERDIPPI EKONOMI NASIONAL DAN KONSUMEN JADI PRIORITAS

Teks: Citra D. Vresti Trisna
Foto: Pebri Santoso

Salah satu pihak yang membantu menciptakan kelancaran arus barang di pelabuhan adalah tenaga kerja bongkar muat (tkbm). Meski tkbm memegang peranan vital di pelabuhan, namun kesejahteraan tkbm pelabuhan masih jauh dari yang diharapkan. Hal inilah yang mendorong pemerintah membentuk koperasi tkbm sebagai wadah untuk menampung aspirasi dan meningkatkan kesejahteraan mereka.

Pelumas merupakan salah satu kebutuhan yang sangat penting bagi mesin kendaraan. Produktivitas negara akan turun tanpa ada pelumas. Apabila mesin diberikan pelumas dengan kualitas rendah, mesin akan cepat rusak. Pelumas sudah ada sejak zaman Mesir kuno, di mana pada saat itu untuk melumasi sesuatu bangsa Mesir menggunakan lemak binatang atau menggunakan kulit pisang. Meski kebutuhan pelumas di sebuah kendaraan tidak sebanyak bahan bakar, namun pelumas dan bahan bakar memiliki peran yang sama vitalnya. Meski demikian, sampai hari ini penyelenggaraan bisnis pelumas dinilai belum berjalan seperti yang diharapkan dan tidak menguntungkan semua pihak termasuk konsumen.

Ketua Umum Perhimpunan Distributor, Importir, dan Produsen Pelumas Indonesia (Perdippi) Paul Toar mengatakan, sejarah terbentuknya Perdippi dimulai ketika terjadi kekacauan di dunia pelumas di Indonesia. Sebagai respons atas banyaknya kekacauan di dunia pelumas, pemerintah mengeluarkan Inpres Nomor 1 Tahun 1979 tentang Pengadaan, Peredaran, dan Pengawasan Pelumas dan membuat Kementerian Perdagangan Indonesia mewajibkan adanya importir terdaftar. Menurut Paul, keluarnya kebijakan tersebut membuat banyak pihak yang melihat pelumas sebagai bisnis yang menjanjikan.

"Pada waktu itu, saya menjadi Ketua Pamip (Perhimpunan Agen Tunggal Minyak Pelumas), ada 16 merek atau importir. Dalam jangka waktu setengah tahun, importir pelumas terdaftar menjadi 60 perusahaan. Waktu itu, semua kerabat pemerintah menjadi importir, padahal ada aturan bila untuk menjadi importir harus memiliki pengalaman minimal dua tahun dan itu tidak dihiraukan. Semua yang punya koneksi, bisa jadi importir. Alhasil masuklah semua pelumas dari luar negeri dan membludak. Sementara itu, pada 1979 Pamip mati dan di tahun 1981 saya bersama rekan-rekan mendirikan Asosiasi Importir Pelumas (Asip)," papar Paul.



Paul menilai, kebijakan pemerintah yang mewajibkan adanya importir justru mengacaukan bisnis pelumas di Indonesia. Sehingga pada tahun 1981, pemerintah menghapuskan importir pelumas terdaftar dan hanya memberikan kewenangan impor kepada empat niaga, yaitu Darma Niaga, Panca Niaga, Kerta Niaga, dan Cipta Niaga. Menurut Toar, empat niaga tersebut mendapat perlakuan yang berbeda. Darma Niaga dan Panca Niaga mengambil *fee* 25%, Kerta Niaga 2%, dan Cipta Niaga 2,5%.

Melihat masih adanya kekacauan dalam bisnis pelumas membuat pemerintah berinisiatif untuk memberikan 100% kewenangan impor kepada kepada Kerta Niaga. Menurut Paul, kewenangan impor tersebut membuat Pertamina memegang penuh kendali atas pelumas dan segala hal yang berkaitan dengan pelumas harus melewati Pertamina. Namun, tiga tahun berselang, Pertamina memutuskan bila Pertamina hanya berfokus pada pelumas mineral dan melepas yang sintetis.

"Waktu itu masuklah beberapa pengusaha yang mengimpor pelumas sintetis. Beberapa kawan yang pernah ada di asosiasi sebelumnya, pada tahun 1998 sepakat untuk mendirikan Perdipi (Perhimpunan Distributor dan Importir Pelumas Indonesia). Tapi setelah adanya keppres tahun 2001, beberapa anggota kami untuk

membuka *blending plant* pelumas, sehingga Perdipi berubah nama menjadi Perdippi (Perhimpunan Distributor, Importir, dan Produsen Pelumas Indonesia)," terangnya.

Paul mengatakan, pada awal dibuka, Perdippi memiliki 42 anggota yang terdiri dari importir, produsen, dan distributor. Kondisi tersebut tidak bertahan lama, karena banyak calon *blender* mati membuat anggota Perdippi menyusut hingga hingga menjadi 20 anggota. Namun, regulasi yang dikeluarkan Kementerian ESDM membuat anggota Perdippi kembali tumbuh karena perusahaan yang ingin mendapatkan Nomor Pelumas Terdaftar (NPT) harus menjadi anggota asosiasi.

PRIORITASKAN KEBUTUHAN KONSUMEN PELUMAS

Sejak awal didirikan, Perdippi bercita-cita untuk menjadi mitra aktif pemerintah dan bekerja untuk berkontribusi memperbaiki ekonomi nasional. Menurut Paul, dalam praktiknya anggota-anggota Perdippi berusaha untuk memprioritaskan kepuasan dan perlindungan konsumen. Selain itu, kata Paul, Perdippi berupaya sebisa mungkin menjadi organisasi yang menciptakan iklim usaha yang baik dan mencegah adanya praktik monopoli dan persaingan usaha yang tidak sehat.

Paul menuturkan, untuk mewujudkan cita-cita asosiasi, Perdippi mengemban beberapa tugas penting, di antaranya menghimpun anggota sebanyak-banyaknya, baik dari kalangan importir, distributor, dan produsen pelumas. Perdippi juga berkomitmen untuk memberikan manfaat sebanyak-banyaknya kepada konsumen dalam bentuk edukasi produk sesuai dengan kebutuhan, kemajuan, dan keuntungan konsumen.

Di tataran anggota, Perdippi berusaha memberikan informasi terkini mengenai peraturan pemerintah terbaru serta berbagai informasi mengenai kemajuan teknologi dan perkembangan dunia pelumas. Selain itu, Perdippi juga berupaya menyatukan kekuatan anggota untuk bersama-sama mendorong pemerintah mengeluarkan peraturan yang mendukung industri nasional dan menciptakan iklim persaingan yang sehat di antara anggota Perdippi.

"Kami selalu menamakan diri menjadi mitra aktif dari pemerintah. Bukan untuk kepentingan kami. Kami tidak berjuang untuk anggota, tapi untuk ekonomi nasional sehingga kami mengupayakan agar kebijakan tidak hanya menguntungkan segelintir pengusaha tapi harusnya memperjuangkan ekonomi nasional," ujar Paul.

Paul mengatakan, untuk memaksimalkan perjuangan, Perdippi berusaha membuat pijakan bersama yang menguntungkan semua pihak, baik di kalangan distributor, importir, dan produsen pelumas. "Satu-satunya pijakan bersama kami adalah menciptakan pasar yang sehat untuk konsumen. Kami sebagai asosiasi sangat *concern* pada hak-hak konsumen secara penuh. Hal ini kami lihat sebagai sesuatu yang baik untuk menunjang ekonomi nasional. Dengan mengamankan kepentingan konsumen, kami mengamankan ekonomi nasional. Inilah filosofi kami," katanya.

Selain memajukan ekonomi nasional, Perdippi juga *concern* terhadap advokasi permasalahan-permasalahan yang terjadi di bisnis pelumas. Menurut Paul, sejak awal didirikan Perdippi telah banyak melakukan advokasi dan menjadi jembatan antara pemerintah dengan anggota untuk duduk bersama



menyelesaikan permasalahan yang ada. Menurutnya, Perdipi akan terus berjuang mengikuti situasi dan kondisi yang ada. "Tahun 1998, kami memperjuangkan untuk membuka pasar pelumas dan mengupayakan agar Pertamina tidak melakukan monopoli mineral," kata Paul.

Dalam rangka memperjuangkan kepentingan ekonomi nasional Perdipi juga mengupayakan agar konsumen diberikan kebebasan memilih produk-produk pelumas yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Paul menuturkan, salah satu permasalahan yang dihadapi konsumen saat ini adalah tidak adanya kebebasan konsumen dalam memilih pelumas pada saat di bengkel kendaraan.

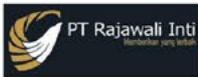
"Di bengkel-bengkel kendaraan saat ini tidak terdapat merek oli lain atau tidak dapat menggunakan pelumas lain selain pelumas keluaran perusahaan dengan alasan jaminan servis. Misalnya saya beli mobil dengan satu merek dan ketika di bengkel tidak dapat berbuat apa-apa karena oli yang disarankan juga satu merek dengan mobil tersebut. Ini juga menjadi satu persoalan. Padahal yang kami inginkan adalah konsumen harus boleh memilih. Ini kalau dibiarkan terlalu lama akan menjadi persoalan," katanya.

Selain itu, Perdipi juga mengupayakan agar

pemerintah tidak mengeluarkan kebijakan-kebijakan yang mendukung perusahaan-perusahaan tertentu melakukan monopoli pasar terkait pelumas. Karena, menurut dia, untuk mendapatkan *base oil* di dunia itu tidak gampang dan harus berebut. Menurutnya, hanya perusahaan besar yang dapat membuat perusahaan pelumas dan mengimpor *base oil* dan tidak melayani perusahaan yang kurang bonafit.

Melihat pentingnya pelumas, Perdipi berharap agar pemerintah tidak mempersulit konsumen mendapat pelumas yang mereka harapkan. Paul juga berharap dengan adanya Keppres Nomor 21 Tahun 2001 tentang Penyediaan dan Pelayanan Pelumas, pemerintah memberikan kebebasan dan tidak membatasi dalam mengelola, produksi, dan impor pelumas.

Industri pelumas tidak dapat disamakan dengan industri lainnya. Malaysia memberikan kebebasan impor sebebaskan-bebasnya dan diberikan diskon pajak 5%, karena Malaysia tahu bila mesin sangat butuh pelumas. Saya harap pemerintah mampu melakukan hal yang sama dan lebih mendukung asosiasi yang memiliki komitmen tinggi pada perbaikan perekonomian nasional dan yang memprioritaskan konsumen," ujar Paul.

 <p>1. DPP APTRINDO // Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 T. 021-43900464 / F. 021-43900465</p>	 <p>2. PT Tata Motors Distribusi Indonesia // Pondok Indah Office Tower 3 suite 801-B Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12310 T. (6221) 2932 8041 F. (6221) 2932 8042</p>	 <p>3. Supply Chain Indonesia // Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung, 40194 T. 022-720 5375 / 0821 1515 9595 E. sekretariat@supplychainindonesia.com</p>	 <p>4. BORWITA // Jl. Raya Taman 48 A Sepanjang, Sidoarjo 61257 T. (62-31) 788 9777 F. (62-31) 788 9771</p>
 <p>12. PT. Exxon Mobil Lubricants Indonesia // Lt. G Unit G07, Wisma GKBI Jl. Jend. Sudirman No. 28 Tanah Abang, Jakarta Pusat 10210 - Indonesia T. (62-21) 650 1000 ext 7700 F. (62-21) 650 3854</p>	 <p>6. PT MERCU GRAMARON // // Jl. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti Surabaya T. (031) 5932600 - 2700 F. (031) 5946370</p>	 <p>7. ALFI/ILFA // Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/8 Jl. Yos Sudarso No. 1 Tanjung Priok Jakarta, 14320 - Indonesia T. (021) 4391 2283 / 84 F. (021) 4391 2285 W. www.ilfa.or.id</p>	 <p>8. DPP ORGANDA Wisma PMI, Jl. Wijaya 1 No 63, Kebayoran Baru Kota Jakarta Selatan 12160 - Indonesia T. (62-21) 7279 3530 F. (62-21) 7279 3530 W. www.organda.or.id</p>
 <p>9. Hino Indomobil Prima Niaga // Jl. Raya Kletek No. 9 Taman - Sidoarjo T. (62-31) 787 8000 F. (62-31) 788 2163</p>	 <p>10. PT DWI MULTI MAKMUR (HJ BRIDGE) // Jl. Kapuk Muara No. 7 Komp. Duta Harapan Indah Blok No. 12 Jakarta Utara 14460 Indonesia T. (6221) 6669481-82 F. (6221) 66694883 www.dwimultimakmur.com</p>	 <p>11. JICT (Jakarta International Container Terminal) // Jalan Sulawesi Ujung No. 1 Tanjung Priok - Jakarta 14310 Indonesia T. (62-21) 43905111 F. (62-21) 43902454 W. www.jict.co.id</p>	 <p>12. Kadin Indonesia // Menara Kadin Indonesia Lt. 29 Jl. HR. Rusuna Said X-5 kav 2-3 Jakarta 12950 - Indonesia T. (62-21) 527 4484 F. (62-21) 527 4331 E. sekretariat@kadin-indonesia.or.id W. www.kadin-indonesia.or.id</p>
 <p>15. ASKARINDO // Asosiasi Karoseri Indonesia Sekretariat DPP Askarindo Gedung Sentra Bisnis Graha Jatibaru E1/B11 Lt.3 Jl. Jatibaru Timur No.56, Cideng Gambir Jakarta Pusat 10150 T. (62-21) 3483 5443 F. (62-21) 3483 5445 W. www.Askarindo.or.id</p>	 <p>14. MASTER Karoseri Jl. Pakal 1 Surabaya Barat, 60196 T. (62-31) 741 3008 F. (62-31) 741 3008 E. info@masterkaroseri.com</p>	 <p>15. PT. RAJAJET JAYA INDONESIA (Raja Pindah) Citylofts Sudirman Suite #22-23 Jl. KH Mas Mansyur Kav 121 Jakarta Pusat 10220- Indonesia T. (021) 2555 8425 W. www.rajapindah.com</p>	 <p>16. PT KRAMA YUDHA TIGA BERLIAN MOTORS // Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas Jakarta Timur 13210 P.O. BOX 1482/JKT T. (021) 4891608 F. (021) 475-0765, E. ktb@ktb.co.id</p>
 <p>17. PT RAJAWALI INTI // Jl. Brantas Km 1 Probolinggo - Jawa Timur T. (0335) 423259</p>	 <p>18. PT PUTRA RAJAWALI KENCANA // Jl. Letjend Sutoyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia T. (031) 3537939 (hunting) F. (031) 3537531</p>	 <p>19. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur T. 031-8531668</p>	 <p>20. PT. VERON INDONESIA Komplek Pergudangan Prima Centre 1 Blok D 29030 Jl. Pesing Poglar No 11, Jakarta Barat T. (62-21) 2951 8999 F. (62-21) 2951 8991 E. sales@sailun.co.id</p>
 <p>21. OTORITAS PELABUHAN TANJUNG PRIOK Jl. Palmas, No. 1, Pelabuhan Tanjung Priok, Jakarta 14310 Indonesia T. (62-21) 4391 0256 F. (62-21) 4305256 E. optanjungpriok@dephub.go.id</p>	 <p>22. OTORITAS PELABUHAN UTAMA TANJUNG PERAK SURABAYA // Jl. Perak Timur 396 T. (62-31) 329 1476 F. (62-31) 329 1480</p>	 <p>23. PERDIPPI Perhimpunan Distributor, Importir & Produsen Pelumas Indonesia Sekretariat Jl. Garuda No.32 Kemayoran Jakarta Pusat 10620 Indonesia T. (62-21) 425 3045 F. (62-21) 424 4952 W. www.perdippi.org E. public@perdippi.org</p>	 <p>24. PT GAYA MAKMUR MOBIL // Jl. Lingkar Luar Barat No. 9 Rawa Buaya Cengkareng Jakarta Barat - Indonesia T. (021) 5830 0788</p>

EXPO - BUSINESS FORUM & GOLF TOURNAMENT



SAKSIKAN PAMERAN JASA PELABUHAN DAN MARITIM TERBESAR DI MAKASSAR

- ✓ Seluruh Pelabuhan yang ada di Indonesia
- ✓ Perusahaan yang bergerak di Sektor Kepelabuhan
- ✓ Perusahaan Pelayaran
- ✓ Perusahaan Kargo
- ✓ Perusahaan Pengangkutan darat & laut
- ✓ Perusahaan Bongkar Muat
- ✓ Perusahaan Batubara
- ✓ Perusahaan Kontraktor Pelabuhan



**SANDEQ BALLROOM
GRAND CLARION HOTEL - MAKASSAR**
JL. A.P. PETTARANI NO. 3 - MAKASSAR
3-5 MEI 2017
09.00-21.00 WITA

INVITATION @ 2.500.000



MAKASSAR PORT GOLF TOURNAMENT 2017
PADIVALLEY GOLF CLUB
PATTALASSANG, GOWA - SULAWESI SELATAN
SABTU, 6 MEI 2017 | TEE OFF: 07.00 WITA

EXPO & GOLF TOURNAMENT GRAND PRIZE



GRAND PRIZE
1 UNIT MOTOR

DOORPRIZE
TV, KULKAS, SMARTPHONE



MORE INFO :

Jonathan : +62 812 80000 761 | +62 87 8888 46 761 | +62 21 - 5384408
pt.hkajkt@gmail.com | makassarportexpo@gmail.com
Pupung : +62 878 7045 5476 | Iwan : +62 812 9745 4499
Wahyu : +62 812 1334 3415

Supported By :



Organized By :



TRUK
MITSUBISHI
NO.1
DI INDONESIA



PENCAPAIAN

1.000.000 UNIT COLT DIESEL



UNIT

**COLT DIESEL
TELAH MEMECAHKAN REKOR MURI**

MURI



**TERIMA KASIH ATAS KEPERCAYAAN ANDA SEMUA
KAMI AKAN SELALU SEMANGAT UNTUK BERKARYA
TERIMA KASIH INDONESIA**

*“Semangat untuk membangun negeri,
tak lepas dari rasa Cinta terhadap Bangsaanya.*

*Pencapaian 1.000.000 unit truk Colt Diesel
merupakan wujud Semangat yang Membara
dari Mitsubishi FUSO terhadap Indonesia*

*Semangat untuk Membangun
Semangat untuk selalu menjadi
Andalan Bisnis Sejati”*

IWAN FALS

