

BUSINESS PRODUCTS MARKET

# TRUCKMAGZ

JAN  
2016

## MENGHITUNG ULANG BIAYA LOGISTIK

IDR50.000



Edisi 19/III/2016



Validasi  
Biaya  
Logistik



KEAMANAN BAN VULKANISIR

PMK NO.197 ATAS PENGURANGAN SANKSI ADMINISTRASI

PERAWATAN CONCRETE PUMP

SISTEM TRANSPORTASI MILK RUN

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

**Mobil Delvac™**  
Untuk Usia Mesin Lebih Panjang



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



Untuk informasi lebih lanjut atau untuk menghubungi distributor kami:

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

Untuk informasi lebih lengkap kunjungi [www.mobildelvac.com](http://www.mobildelvac.com)

PUBLISHED SOON

# INDONESIA TRUCKING DIRECTORY

---

# INDONESIA LOGISTIC DIRECTORY

KUMPULAN DATA PENGUSAHA TRUK DAN LOGISTIK DI INDONESIA

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



PASTIKAN PERUSAHAAN ANDA TERCATAT

INFORMASI LEBIH LANJUT HUBUNGI TRUCKMAGZ

031-3556677 | [info@truckmagz.com](mailto:info@truckmagz.com)



## Biaya Logistik

Logistic Performance Index (LPI) 2014 yang dikeluarkan Bank Dunia menunjukkan Indonesia berada di peringkat 53 dari 160 negara, masih di bawah Vietnam yang ada di peringkat 48.

Bank Dunia dalam mengukur kinerja logistik sebuah negara menggunakan enam komponen, yakni kepabeanan, infrastruktur, *international shipment*, kompetensi, *track & trace* dan *delivery timelines*. Kepabeanan, sehubungan dengan dengan kecepatan, kesederhanaan arus barang. Infrastruktur, sehubungan kualitas infraskruktur penunjang perdagangan dan transportasi. *International shipment*, kemudahan mengatur pengiriman dengan harga kompetitif, yang menunjukkan ketersediaan koneksi transportasi internasional yang terjangkau di suatu negara. Kompetensi, sehubungan dengan kualitas pelayanan logistik, misalnya operator transportasi, perusahaan pengurusan jasa kepabeanan. *Track and trace*, kemampuan untuk jejak lacak kiriman ketika mengirim ke suatu negara tertentu. *Delivery timelines*, ketepatan waktu yang menunjukkan frekuensi kiriman untuk diterima oleh penerima kiriman dalam waktu yang dijadwalkan.

Ada beberapa kritikan terhadap penilaian tersebut. Pertama, LPI dinilai lebih cocok untuk menentukan seberapa mudah barang masuk ke dalam sebuah negara. Semakin mudah barang masuk maka LPI akan semakin bagus. LPI perlu dikritisi dengan melihat masing-masing komponen logistik karena tidak semuanya berkontribusi ke biaya

transportasi. Kedua, rasio biaya logistik dari Bank Dunia yang merujuk Produk Bruto Domestik (PDB) tingkatannya lebih pada level ekonomi makro. Padahal, logistik merupakan bagian dari kegiatan ekonomi mikro yang melekat pada industri masing-masing, dalam hal ini mengacu nilai barang atau omset penjualan.

Infrastruktur, *competence*, *track and trace* serta *delivery timelines* dinilai sebagai komponen mengukur biaya logistik secara tepat. Dari sini, peran pemerintah sangatlah besar. Pemicu utama tingginya biaya logistik di Indonesia adalah sistem logistik dan infrastruktur yang masih belum memadai. Infrastruktur yang berkaitan langsung dengan logistik adalah sektor transportasi, terutama infrastruktur pelabuhan, jalan, dan hubungan antar-moda. Upaya pemerintah saat ini membangun infrastruktur perlu diapresiasi. Tol Trans Sumatera misalnya, dirancang mampu dilalui kendaraan bertonase 80-90 ton dengan panjang 2.818 km yang ditargetkan selesai pada 2018, sama seperti target penyelesaian tol Trans Jawa. Infrastruktur sarana dan prasarana penunjang yang memadai akan mempermudah pemenuhan target pengiriman.

Selain itu, peran swasta juga tak kalah besar. Peningkatan mutu sumber daya manusia di bidang logistik menjadi hal mutlak. Penggunaan sistem teknologi informasi terkini juga diperlukan untuk menunjang sistem logistik yang lebih efisien.

### REDAKSI

**Pemimpin Umum**  
Ratna Hidayati

**Penanggung Jawab**  
/Pemimpin Redaksi  
Ratna Hidayati

**Pemimpin Perusahaan**  
Felix Soesanto

**Reporter**  
Sigit Andriyono  
Abdul Wachid  
Citra D. Vresti Trisna

**Fotografer**  
Giovanni Versandi

**Iklan**  
Sefti Nur Isnaini

**Administrasi**  
Moulida Ashari

**Sirkulasi**  
Muhammad Abdurrohmam

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

 TruckMagz  
 @TruckMagz  
www.truckmagz.com



Cover

## MENGHITUNG ULANG BIAYA LOGISTIK / 19

Ilustrasi: TruckMagz

## DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #19

Laporan Utama

- 04 INDEX BIAYA LOGISTIK
- 08 DATA BIAYA LOGISTIK
- 10 VALIDASI BIAYA LOGISTIK
- 12 TEKAN BIAYA LOGISTIK
- 14 RORO VESSEL
- 18 KERETA API

Laporan Khusus

- 22 EFEKTIVITAS JALUR KA

Logistik & Rantai Pasok

- 26 MANAJEMEN TRANSPORTASI

Dunia Ban

- 30 KEAMANAN BAN VULKANISIR

Perpajakan

- 38 PMK NOMOR 197

Leader Interview

- 42 LOUDY I. ELLIAS

Solusi Pengusaha

- 48 TYRE MANAGEMENT SYSTEM

Info Produk

- 52 RAJA PINDAH

Mata Lensa

- 56 PETANI GARAM BENOWO

Tips & Trik

- 62 PERAWATAN CONCRETE PUMP

Event

- 66 GIIAS SURABAYA

Truk Spesial

- 70 TRUK KNUCKLE CRANE

Variasi

- 74 MILK RUN

Komunitas

- 78 ARPI

Penerbit  
**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

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

Percetakan  
**PT UNIGROW KREATIFINDO**

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo  
Tlp. 031-8077561



# EVALUASI INDEKS BIAYA LOGISTIK

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi

Berdasarkan Logistic Performance Index (LPI) 2014 yang dikeluarkan Bank Dunia, Indonesia berada di peringkat 53 dari 160 negara, masih di bawah Vietnam yang ada di peringkat 48. Fungsi LPI digunakan sebagai indikasi umum mengenai kesenjangan terbesar dibandingkan dengan negara-negara lain dan memberitahukan situasi logistik. Selama ini LPI masih menjadi acuan bahwa biaya logistik Indonesia masih tinggi dan belum efisien.

Namun, belakangan ini LPI dianggap kurang relevan sebagai acuan mengukur mahalny biaya logistik di Indonesia. Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Umum Aprindo Bidang Distribusi dan Jasa mengatakan hasil survei Bank Dunia itu lebih tepat ini dinamakan *Import Performance Index*, karena LPI lebih cocok untuk menentukan seberapa mudah barang masuk ke dalam sebuah negara. Semakin mudah barang masuk maka LPI akan semakin bagus. LPI perlu dikritisi dengan melihat masing-masing komponen logistik karena tidak semuanya berkontribusi ke biaya transportasi.



Kondisi Infrastruktur di Indonesia membuat biaya logistik semakin mahal

"Bicara biaya transportasi harus kita pilih apakah biaya transportasi itu untuk internasional atau domestik. Untuk internasional, LPI lebih relevan khususnya impor, sementara domestik biaya logistiknya dipengaruhi infrastruktur, *competence, track and trace* serta *delivery timelines*. Empat komponen saja," katanya.

Bank Dunia dalam mengukur kinerja logistik sebuah negara menggunakan enam komponen, yakni kepabeanan, infrastruktur, *international shipment*, kompetensi, *track & trace* dan *delivery timelines*. Kepabeanan, sehubungan dengan dengan kecepatan, kesederhanaan arus barang. Infrastruktur, sehubungan kualitas infrasktruktur penunjang perdagangan dan transportasi. *International shipment*, kemudahan mengatur pengiriman dengan harga kompetitif, yang menunjukkan ketersediaan koneksi transportasi internasional yang terjangkau di suatu negara.

Kompetensi, sehubungan dengan kualitas pelayanan logistik, misalnya operator transportasi, perusahaan pengurusan jasa kepabeanan. *Track and trace*, kemampuan untuk jejak lacak kiriman ketika mengirim ke suatu negara tertentu. *Delivery timelines*, ketepatan waktu yang menunjukkan frekuensi kiriman untuk diterima oleh penerima kiriman dalam waktu yang dijadwalkan.

Pendapat yang serupa disampaikan Samuel Sianturi, *Consultant* Frost & Sullivan Indonesia. Rasio biaya logistik dari Bank Dunia yang merujuk Produk Bruto Domestik (PDB) tingkatannya lebih pada level ekonomi makro. Padahal, logistik merupakan bagian dari kegiatan ekonomi mikro yang melekat pada industri masing-masing, dalam hal ini mengacu nilai barang atau omset penjualan.

Kontribusi biaya logistik terhadap PDB sendiri menunjukkan rata-rata nasional dari biaya logistik terhadap nilai barang atau omset penjualan yang cenderung berbeda-beda. Biaya logistik terhadap nilai barang atau omset penjualan bisa beragam, tergantung pada distribusi barang. Semakin jauh dan sulit infrastrukturnya maka biaya logistik akan semakin mahal. Selain itu, semakin sensitif barang tersebut, seperti bahan kimia, maka biaya penanganan logistiknya akan semakin mahal.



**SETIJADI**  
Ketua Umum  
Supply Chain Indonesia



**SAMUEL SIANTURI**  
Consultant  
Frost & Sullivan Indonesia

## PRIORITAS PEMBENAHAN INFRASTRUKTUR

Berdasarkan pengamatan Supply Chain Indonesia, ketimpangan arus logistik antara kawasan barat Indonesia dengan kawasan timur cukup memengaruhi. Arus logistik dari kawasan timur yang jauh lebih rendah, berdampak terhadap biaya logistik yang tinggi. Hal ini berdampak lebih lanjut terhadap harga produk atau komoditas yang mahal dan daya saingnya yang rendah. Oleh karena itu, dari enam komponen logistik yang ada, komponen infrastruktur berkontribusi terbesar terhadap biaya logistik yang tinggi.

Infrastruktur sangat diperlukan sebagai prasarana penghubung antarwilayah yang sangat memengaruhi waktu dan biaya logistik. "Semua komponen tersebut perlu dibenahi. Namun, pembenahan infrastruktur akan berdampak sangat signifikan terhadap efisiensi biaya logistik. Pembenahan infrastruktur dilakukan dengan membangun infrastruktur secara umum, seperti jalan raya. Maupun sesuai dengan karakteristik kebutuhan, misalnya pelabuhan sesuai dengan komoditas di wilayah setempat.

Ditambahkan, pembenahan infrastruktur yang terkait dengan pelayanan oleh operator logistik juga dilakukan dengan memperbaiki proses operasionalnya agar memberikan kinerja yang tinggi. "Upaya yang dilakukan pemerintah tepat untuk mengatasi hal tersebut, terutama dengan program tol laut. Namun, dalam implementasi program ini, pemerintah juga perlu fokus dalam pembangunan berbagai infrastruktur pendukungnya untuk meningkatkan konektivitas, seperti pelabuhan dan jalan raya. Selain itu, pembangunan infrastruktur dasar umum lainnya juga harus diperhatikan untuk penyediaan listrik, air bersih, dan sebagainya," papar Setijadi, Ketua Supply Chain Indonesia.

Pembangunan berbagai infrastruktur tersebut akan mendorong pertumbuhan ekonomi di kawasan timur Indonesia sehingga akan terjadi peningkatan keseimbangan arus logistik. Dalam pembangunan infrastruktur tersebut harus dilakukan perubahan paradigma dari "pembangunan infrastruktur mengikuti pertumbuhan ekonomi" menjadi "pembangunan infrastruktur untuk menciptakan pertumbuhan ekonomi". Paradigma baru ini sesuai dengan paradigma "*ship promotes the trade*" yang memperhatikan kondisi geografis Indonesia dan masalah konektivitas di beberapa wilayah.

Senada dengan Setijadi, Kyatmaja Lookman mengatakan ia cukup optimis dengan pemerintahan saat ini dengan melihat banyak pembangunan infrastruktur dijalankan. Seperti jalan tol Trans Jawa yang ditargetkan selesai tahun 2019, Trans Sumatera telah *ground breaking* dan landasan bandara dipanjangkan. "Proyek-proyek tersebut harus terus digenjut agar biaya pengiriman bisa ditekan, sebab rumus transportasi murah terletak di banyaknya pengiriman barang, muatan balik, dan kecepatan pengiriman," katanya.

Di sisi lain, sepanjang tahun 2015 terjadi pelemahan ekonomi dengan turunnya produksi barang dan permintaan jasa pada banyak sektor, termasuk bisnis logistik. Perkembangan ekonomi memengaruhi volume pergerakan barang sehingga ketika terjadi pelemahan ekonomi maka volume pergerakan barang menjadi berkurang. Penurunan pergerakan barang ini yang berdampak terhadap volume permintaan jasa logistik. Kondisi tersebut tak lepas dari daya beli masyarakat yang rendah.

## Logistics Performance Index 2014

Country	2012	2014							
	LPI Rank	LPI Rank	LPI Score	Customs	Infrastructure	International Shipments	Logistics Competence	Tracking and Tracing	Timeliness
Singapore	1	5	4.00	4.01	4.28	3.70	3.97	3.90	4.25
Malaysia	29	25	3.59	3.37	3.56	3.64	3.47	3.58	25
China	26	28	3.53	3.21	3.67	3.50	3.46	3.50	3.87
Thailand	38	35	3.43	3.21	3.40	3.30	3.29	3.45	3.96
Vietnam	53	48	3.15	2.81	3.11	3.22	3.09	3.09	3.49
Indonesia	59	53	3.08	2.87	2.92	2.87	3.21	3.11	3.53
India	46	54	3.08	2.72	2.88	3.20	3.03	3.11	3.51
Philippines	52	57	3.00	3.00	2.60	3.33	2.93	3.00	3.07

Sumber: World Bank

## Daya Saing Infrastruktur Global 2014-2015

Negara	Infrastruktur		Daya Saing	
	Ranking	Skor	Ranking	Skor
Jepang	6	6.13	6	5.47
Korea Selatan	14	5.74	26	4.96
Malaysia	25	5.46	20	5.16
Thailand	48	4.58	31	4.66
China	48	4.51	28	4.89
Indonesia	56	4.37	34	4.57
India	87	3.58	71	4.21

Sumber: World Bank



# INDUSTRI KURANG TERBUKA

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi

Indonesia belum mempunyai data biaya logistik setiap industri, misalnya biaya logistik industri manufaktur, industri pertanian, industri farmasi, dan sebagainya. Jenis data biaya logistik lainnya berupa biaya logistik berdasarkan wilayah. Biaya logistik bisa berbeda antar-wilayah berkaitan dengan perbedaan karakteristik geografis, ketersediaan infrastruktur, dan lain-lain.

SupplyChainIndonesia menilai, salah satu kendala utama dalam penelitian terkait data biaya logistik di Indonesia adalah kurang terbukanya perusahaan-perusahaan memberikan data logistiknya. Semestinya perusahaan-perusahaan lebih terbuka karena pihak atau lembaga penelitian yang profesional akan menjaga kerahasiaan data tersebut. **"Hasil penelitiannya akan bermanfaat bagi perusahaan yang bersangkutan dan pihak-pihak lainnya. Pemerintah, misalnya, akan dapat menggunakan data tersebut sebagai masukan dalam perumusan berbagai kebijakan dan program untuk mengefisienkan biaya logistik,"** jelas Setijadi, Ketua Supply Chain Indonesia.

Pendapat yang sama dikatakan Didiet Rahmat Hidayat, Peneliti Transportasi dan Logistik STMT Trisakti. Keengganan berbagi data biaya logistik oleh pihak industri menjadi kendala, padahal dibutuhkan pihak independen yang berfungsi sebagai penghitung biaya logistik nasional. "Kementerian Perindustrian harusnya memelopori dengan bekerja sama dengan instansi terkait, pelaku industri, asosiasi, dan akademisi dapat memfasilitasi untuk pembuatan data biaya logistik nasional," kata Didiet.

Dalam pengamatan Supply Chain Indonesia, sejauh ini pemerintah, melalui beberapa kementerian dan lembaga dapat memfasilitasi penelitian biaya logistik. Beberapa kementerian telah melakukannya, seperti Kementerian Perindustrian yang pada tahun 2015 ini melakukan penelitian "Analisis Supply Chain dan Biaya Logistik dalam Peningkatan Daya Saing Industri". Pengkajian tersebut mencakup beberapa komoditas, antara lain industri gula, industri tepung terigu, industri jamu, industri tekstil dan produk tekstil, industri kulit, industri alas kaki, industri karet dan ban karet, industri semen, dan industri baja.



**SUGI PURNOTO**  
Wakil Ketua II  
Aptrindo



**DIDIET RAHMAT HIDAYAT**  
Peneliti Transportasi dan Logistik  
STMT Trisakti

## ACUAN BIAYA LOGISTIK

Di dalam logistik secara area terbagi dua bagian, yakni *inbound* dan *outbound*. *Inbound*, kegiatan logistiknya dimulai dari impor *raw material* sampai pada proses produksi. Sedangkan *outbound*, mulai barang jadi sampai ke tangan konsumen akhir atau distributor. Untuk *inbound*, pihak industri memasukkannya dalam harga pokok *raw material* yang meliputi harga *raw material*, transportasi, bea masuk dan lainnya. Biaya logistik baru dimasukkan pada *outbound*, biaya logistiknya melingkupi transportasi, pergudangan, *handling*, dan lainnya.

Sugi Purnoto, Wakil Ketua II Aprindo mengatakan, sebenarnya semua industri di Indonesia dalam kurun 10 tahun terakhir ini, hampir

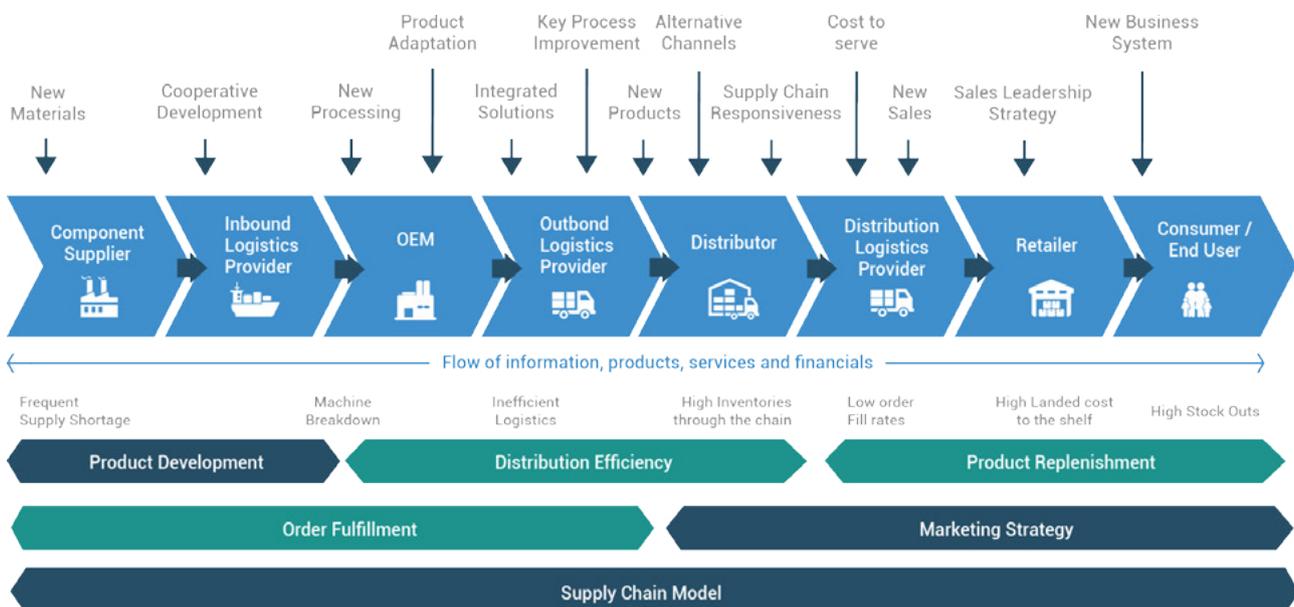
100% memiliki perhitungan biaya logistik, tergantung dari jenis industri masing-masing. Mengacu industri FMCG atau *consumer goods*, mereka telah menetapkan biaya logistik yang dihitung rata-rata dari kegiatan *outbound*. Pihak industri sudah menghitung kisarannya antara dua sampai empat persen. Sementara untuk industri elektronik, mereka sudah menghitung antara tiga sampai tujuh persen, farmasi 0,5 persen sampai satu persen dan *chemical* dua hingga persen. Semua rasio biaya logistik dihitung dari harga jual produk atau omset penjualan.

"Jadi tidak benar anggapan bahwa kalangan industri tidak memiliki data dan perhitungan biaya logistik. Sebagian pelaksana yang

berkegiatan di industri logistik adalah para profesional yang sudah memiliki kemampuan dan pengalaman perhitungan biaya logistik," jelas Sugi. Ia menambahkan, jika industri tidak memiliki data logistik yang akurat tentu mereka tidak bisa menentukan harga jual produk. Sebab harga jual produk erat kaitannya dengan harga *raw material*, biaya produksi, dan distribusi.

Sementara menurut Setijadi, ketidakterediaan data biaya logistik mengakibatkan perusahaan-perusahaan tidak mengetahui standar atau rata-rata biaya logistik industrinya masing-masing yang diperlukan sebagai acuan untuk mengetahui tingkat efisiensi proses-proses logistik yang dilakukannya.

## INBOUND & OUTBOUND LOGISTICS



Sumber: DHL Indonesia



# — PERLU VALIDASI — BIAYA LOGISTIK

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi

Anggapan biaya logistik Indonesia mahal dinilai masih bias karena terlalu berpatokan biaya logistik secara makro ekonomi dan tidak disesuaikan dengan industri masing-masing. Meski demikian, sebagai negara berkembang dengan daya beli masyarakatnya masih rendah secara tidak langsung memengaruhi industri lebih berorientasi pada kuantitas ketimbang kualitas. Hal ini pula juga memengaruhi perilaku distribusi pebisnis logistik dalam negeri yang cenderung mengejar volume atau jumlah angkut bukan profit per unit.

Hal ini diungkapkan Kyatmaja Lookman, Presiden Direktur PT Lookman Djaja. Menurutnya, perilaku pebisnis angkutan barang di Indonesia hanya bisa mengandalkan volume. "Kalau selama ini kita masih bisa kerja itu karena kita dipaksa efisien sehingga hanya cukup ruang untuk mengerjakan yang inti saja," katanya. Ia kemudian mencontohkan perbandingan harga produk air mineral dalam negeri dengan negara lain. Harga produk air mineral di Indonesia lebih kurang harganya Rp 5.000 dengan biaya pengiriman sekitar Rp 2.500 atau sekitar 50% dari harga jual. Sedangkan di Singapura harga air minum bisa mencapai dua dolar, namun biaya kirim 10 persen saja.

"Ongkos angkut di Indonesia memang mahal jika dibandingkan dengan persentase harga barang yang diangkut tapi itu juga karena daya beli masyarakat kita yang rendah. Seperti yang saya jelaskan, karena kebutuhan primer kita seperti makan saja masih belum merata. Maka fokus kita bukan ke kualitas barang tapi masih kuantitas, untuk memenuhi kebutuhan kuantitas maka harga memegang peranan utama dalam industri itu," tambah Kyatmaja.

Berbeda dengan produk air mineral yang termasuk consumer goods, produk oil and gas memiliki karakteristik biaya logistik yang lebih mahal. Karakteristik biaya

logistik oil and gas cenderung lebih mahal ketimbang produk farmasi, elektronik atau consumer goods, karena pada produk oil and gas terdapat unsur biaya safety yang lebih tinggi. Dampak dari standar safety yang tinggi membuat kendaraan yang digunakan jauh lebih mahal. Sebagai contoh perbandingan, untuk satu unit wing box muatan consumer goods rata-rata membutuhkan investasi Rp 800 juta.

Sedangkan untuk oil and gas yang menggunakan truk tronton tangki membutuhkan investasi Rp 1,5 miliar. Investasi tersebut belum termasuk perlengkapan safety yang melekat pada sopir dan kendaraannya. Biaya logistik oil and gas dan chemical tergolong sudah efisien karena biaya logistiknya sudah mengacu per tonase atau per liter dan disesuaikan dengan harga jual produk.

"Industri oil and gas terbagi menjadi dua area, yakni hulu dan hilir. Pada area hulu pihak industri menghitung biaya distribusi untuk pengeboran. Sementara pada hilir, distribusi dilakukan dari depot atau terminal menuju ke konsumen. Hitungan biaya distribusi mereka di hilir untuk bahan bakar minyak menggunakan satuan rupiah per kilometer per liter, sementara gas rupiah per kilometer per ton," kata Sugi Purnoto, Wakil Ketua II Aprindo.



**KYATMAJA LOOKMAN**  
Direktur  
PT Lookman Djaja

## VALIDASI BIAYA LOGISTIK

Sementara pada industri lain, seperti produk rantai pendingin, rasio biaya logistik produk rantai pendingin berkisar satu hingga dua persen dari harga barang. Biaya operasional rantai pendingin khususnya konsumsi bahan bakar 20% lebih mahal ketimbang muatan lain. Sebab untuk kendaraan menggunakan boks berpendingin yang berdaya listrik, di mana daya listrik bersumber dari bahan bakar kendaraan.

Pengamatan Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia, biaya logistik produk rantai pendingin tergolong efisien. Menurut Hasanuddin

Yasni, Executive Director Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia, pada dasarnya semakin rendah harga suatu produk, semakin besar volume atau kemasannya dan semakin luas jaringan distribusinya, maka akan semakin tinggi rasio biaya logistiknya. "Sayangnya biaya logistik menjadi komponen harga jual barang yang paling ditekan oleh pihak industri. Hal ini karena industri belum mampu memberi nilai tambah pada produknya atas biaya gudang atau transportasi," tuturnya.

Di sisi lain, terkait kesinambungan biaya logistik, Sugi

Purnoto menyarankan pihak industri pada semua sektor melakukan validasi biaya logistik setiap tahunnya, mengingat kecenderungan terjadi perubahan komponen biaya logistik mulai dari harga sewa gudang, upah tenaga kerja, listrik sampai dengan distribusi. "Setelah dilakukan validasi normalnya setiap tahun terjadi kenaikan 5% sampai 10% dari tahun sebelumnya. Dari beberapa komponen biaya logistik tersebut, biaya sewa gudang menjadi komponen yang kenaikannya paling tinggi berikut biaya handling," kata Sugi.

## RASIO BIAYA LOGISTIK

<i>Consumer Goods</i>	1% - 7%
<i>Electronics</i>	3% - 10%
<i>Mining, Oil &amp; Gas</i>	0,5% - 3%
<i>Automotive</i>	0,5% - 3%
<i>Chemical</i>	3% - 7%
<i>Textile</i>	2% - 7%
<i>Pharmaceutical</i>	0,25% - 3%
<i>Cold Chain</i>	1%-2%
<i>Others</i>	1% - 7%



**HASANUDDIN YASNI**  
Executive Director  
Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia

Sumber: Diolah dari beberapa sumber



# Siasat Tekan Biaya Logistik

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi

Penyedia jasa logistik saat ini harus bisa menjadi pemungkin terjadinya rantai pasok. Jika tidak bisa melakukan hal itu, pelan-pelan mereka akan ditinggalkan pengguna jasa. Sebab, sejalan dengan kenaikan bahan bakar minyak, upah minimum regional, *lead time* yang semakin lama yang berdampak pada biaya logistik, daya beli masyarakat menurun dan ekonomi melemah, sebaliknya biaya logistik terus naik membuat margin keuntungan kian sedikit.

Pengguna jasa logistik menjadi pihak yang paling dirugikan dalam situasi tersebut sehingga mereka harus memutar otak berupaya melakukan efisiensi. Secara berantai penghematan biaya kemudian akan dibebankan kepada penyedia jasa logistik. Dalam situasi tersebut penyedia jasa harus kreatif, mereka harus mampu melakukan efisiensi biaya yang dikeluarkan pengguna jasa.

Menurut Mahendra Rianto, *Commercial Deputy Director* PT Cardig Logistics Indonesia, efisiensi dapat terpenuhi dengan cara memperpendek alur distribusi. Hal itu demi pemenuhan *lead time* dan menghindari risiko hilang atau kerusakan barang. Ketika alur tersebut bisa diperpendek maka target efisiensi bisa terpenuhi.

Ia mencontohkan, sebuah muatan barang diperhitungkan

hanya membutuhkan empat kali turun-naik bongkar muat. Namun, karena faktor infrastruktur dan saluran distribusi terlalu banyak membuat bongkar muat bisa mencapai tujuh kali. "Kondisi tersebut berisiko terjadi kerusakan barang. Ketika barang itu belum sampai ke tangan konsumen akhir, pemilik barang akan merugi. Itu risiko," katanya.

Dengan demikian, pengguna jasa harus memiliki standar mutu layanan distribusi sesuai produk yang akan dikirim. Terkait layanan berkualitas sangat bergantung dengan kebutuhan pengguna jasa. Oleh karena itu, standar mutu layanan tersebut juga harus sama mulai dari pabrik sampai ke retailer. Misalnya, standar mutu layanan dianggap sampai ke tangan konsumen baik apabila kemasan barang dalam kondisi baik dan produk masih bisa digunakan. Sementara untuk produk makanan, barang dalam kondisi higienis dan masih bisa dikonsumsi. "Kehadiran perusahaan 3PL bukan menjadi biaya tetap tetapi menjadi biaya tidak tetap. Perusahaan 3PL yang ideal adalah perusahaan yang berhasil mengubah biaya menjadi pendapatan. Selain itu, perusahaan 3PL juga harus bisa mereduksi total biaya logistik *principal*," tutur Mahendra.

Siasat efisiensi biaya operasional juga bisa dilakukan dengan menerapkan manajemen



Herry Triono



Stephano Putra Suteja



Mahendra Rianto

risiko, seperti yang dilakukan PT Kurnia Mitra Selaras (Kumis). Perusahaan angkutan bermuatan komponen otomotif ini berusaha untuk menghindari kecelakaan dan keterlambatan waktu tiba agar terhindar dari penalti pemilik barang.

"Memperketat kontrol menjadi cara kami untuk menghindari risiko, pengawasan secara *realtime* terutama dilakukan selama proses distribusi berlangsung," jelas Herry Triono, Direktur PT Kurnia Mitra Selaras. Ia menambahkan, guna mencapai efisiensi bahan bakar, perusahaannya melakukan evaluasi pemakaian bahan bakar per tiga bulan, sedangkan untuk penghematan ban Kumis menerapkan *management tire*.

Lain halnya dengan Kumis, PT Guna Pratama, perusahaan angkutan berpendingin dalam proses distribusinya menggunakan dua pengemudi. Hal itu dilakukan untuk menghindari risiko di jalan karena dengan begitu jam istirahat pengemudi akan cukup. "Dampak positifnya, kinerja sopir menjadi optimal dengan tercapainya *lead time*. Selain itu,



Penghematan biaya akan dibebankan kepada penyedia jasa logistik

penggunaan sopir tambahan diperbantukan untuk monitor temperatur sehingga kalau ada masalah responsnya cepat," papar Stephano Putra Suteja, Direktur PT Guna Pratama.

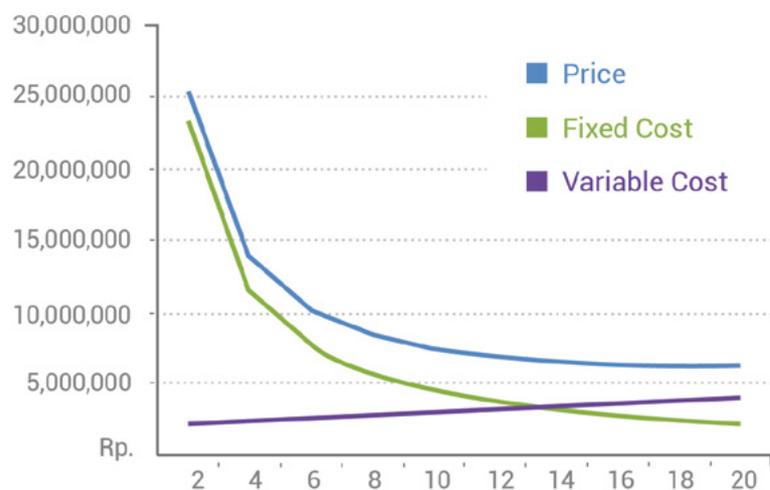
## SALAH HITUNG ONGKOS ANGKUT

Saat ini penghitungan kenaikan ongkos angkutan di Indonesia menggunakan sistem yang kurang tepat karena kenaikan biaya angkutan tersebut hanya dilakukan jika ada kenaikan harga BBM. Menurut Kyatmaja Lookman, Presiden Direktur PT Lookman Djaja cara penghitungan tersebut keliru. Salah satu cara dalam penghitungan kenaikan biaya angkutan yang sesuai ialah dengan menggunakan patokan dasar harga yang bisa mengikuti kenaikan inflasi.

Penghitungan kenaikan tarif angkut sesuai inflasi dinilai lebih sesuai, karena kenaikan BBM akan berdampak pada tingkat inflasi juga. Sementara bagi pengguna jasa tidak perlu khawatir, sebab jika tingkat inflasi rendah akan berpengaruh terhadap tarif angkut yang semestinya menyesuaikan. Bahkan di Jepang jika terjadi deflasi,

ongkos angkut bahkan bisa turun. "Pengguna jasa dan penyedia jasa harus berkomitmen bersama-sama untuk melihat ulang tarif tahunan berdasarkan inflasi. Pertanyaannya adalah mau tidaknya si pemilik barang mengikuti sistem penghitungan ini," katanya.

**Productivity: Asset Price VS Number of Trip(s)**



Sumber: PT Lookman Djaja



## Menghitung Ongkos Angkut RORO VESSEL

Teks: Abdul Wachid | Foto: Giovanni

Kontribusi logistik Indonesia dari tahun ke tahun tumbuh besar dengan rata-rata 15% per tahun. Pertumbuhan tersebut tak lepas dari misi pemerintah mencoba menghubungkan semua moda transportasi. Namun, hal itu belum terwujud sepenuhnya karena dengan seluruh truk yang ada di Indonesia, keberadaannya masih terpusat di Pulau Jawa. Saat ini dengan kondisi geografis yang ada Indonesia masih sangat tergantung moda kapal untuk akses antar-pulau.

Aktivitas distribusi nasional sebagian besar dikirimkan melalui laut dengan karakteristik yang berbeda dari masa ke masa. Dahulu pengiriman laut masih bisa dilakukan dari *door to door*, lalu menjadi *port to door* atau *door to port* kemudian berproses menjadi melayani dari *container yard* ke *container yard* lain. "Layanan kapal sebenarnya hanya dari *port to port*, walaupun sesederhana ini tetap membuat tidak nyaman sektor lain, seperti *dwelling time*," kata Achyar Abdul Mutholib, Tim Ahli *Indonesian National Shipowners Association*.

Ia kemudian membandingkan tren bisnis angkutan kapal dahulu dengan sekarang, dahulu muatan yang paling umum adalah *general cargo*, sekarang muatan yang kontainer. Menurutnya, muatan kontaineruntutannya lebih kompleks ketimbang *general cargo*, karena penyedia jasa diharuskan menjamin *lead time* dan keamanan muatan. Agar dapat bersaing dengan moda angkutan lain, ongkos angkut kapal harus lebih murah daripada kereta api. Hal itu bisa terjadi jika jarak yang ditempuh jauh, kemudian muatan terisi untuk pulang dan pergi.

"Sekarang dari Jawa keluar Jawa menggunakan kargo. Ketika pulang ke Jawa minim kargonya. Mungkin sekitar 10%-30% dari luar Jawa. Volume sedikit sehingga menggunakan *small vessel* karena menggunakan kapal kecil ongkosnya menjadi begitu mahal," ujarnya. Ongkos angkut kapal yang tinggi, kata Achyar, juga tak lepas karena faktor konsumsi bahan bakar kapal yang menggunakan BBM industri.

Terkait pembangunan infrastruktur, Achyar mengkritisi tentang wacana pembangunan jembatan di Selat Sunda. Menurutnya, jika jembatan jadi dibangun akan berpotensi mematikan industri laut, tentu akan membuktikan bahwa pemerintah tidak konsisten memajukan sektor kelautan. "Pelabuhan kita masih belum cukup, kalau pun cukup fasilitas belum memadai. Fasilitas sudah ditambah tetapi kenapa biaya tinggi? Pemerintah harus mendorong terciptanya industri, sinergi pelabuhan, bandara, dan stasiun," tambahnya.



Dahulu pengiriman laut masih bisa dilakukan dari *door to door*, lalu menjadi *port to door* atau *door to port* kemudian berproses menjadi melayani dari *container yard* ke *container yard* lain.

## Ongkos Angkut Roro Vessel

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

Aulia Febrial, Ketua Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia memberi ulasan tentang perhitungan ongkos angkut kapal roro vessel. Rute yang digunakan Febri adalah Tanjung Priok-Tanjung Perak, dengan objek perhitungannya adalah adalah truk kargo, *wing box*, bak terbuka dan *car carrier*. Secara karakteristik, roro vessel tergolong serbaguna, sebab dapat mengangkut penumpang, barang termasuk truk. Kapal roro saat ini telah banyak beroperasi namun

sifatnya masih tidak berjadwal. Artinya, kapal tersebut bisa berlayar ke mana saja sesuai dengan permintaan muatan.

Dasar perhitungan biaya dari pelabuhan terbagi dua, yakni tarif pelayanan kapal (*marine service tariff*) dan tarif pelayanan jasa barang (*cargo handling service tariff*). Febri menggunakan pendekatan *logistic flow* untuk menghitung agar dapat mengetahui proses *load*. "Kita anggap ada pelabuhan barat dan timur. Lalu truk naik ke atas kapal beserta kenek dan sopir, itu namanya *cargo handling*. Kemudian karena kapalnya sandar sehingga muncul *marine service* seperti labuh, tambat, sandar, tunda, serta kepil," jelasnya. Dari pelabuhan satu kapal bergerak ke pelabuhan lain, hingga sampai pelabuhan berikutnya kapal terkena *marine service* kembali.

*Cost model* kapal roro berukuran 5000 gt, panjang LOA 100-150m. Lebih kurang dalam kondisi kosong tanpa orang dan tanpa barang dapat menampung 300 unit mobil ditambah 40 unit truk atau jika dikonversi kira-kira bisa membawa 200 unit truk kosong. Jika ada muatan dan orang daya muat kapal menjadi berkurang. 60-70 unit truk dengan asumsi 1 truk rata-rata muat 20 ton. Walaupun sebenarnya yang mondar-mandir di pantura ada 50-60 ton. Kapal ini perlu waktu sandar hanya lebih kurang enam jam. Termasuk biaya masuk labuh tambat bongkar muat dan keluar kembali.

No.	Deskripsi	Particular	Tarif (Rp.)	
1	Jasa Labuh (Anchorage)	5,000 GT	150	750,000
2	Jasa Pandu (Pilotage)*	5,000 GT	Fix: 150,000 / Var: 50	800,000
3	Jasa Tunda Assist (Harbor Tug)**	5,000 GT	Fix: 150,000 / Var: 6	12,240,000
4	Jasa Navigasi (Light Dues)	5,000 GT	500	2,500,000
5	Jasa Tambat (Dockage)***	5,000 GT	200	250,000
6	Jasa Pengepilan (Mooring & Unmooring)****	101-150 LOA	600,000	1,200,000
<b>Total Cost</b>				<b>17,740,000</b>
<b>Cost per Unit Truck</b>				<b>253,429</b>

\* Jasa Pandu butuh 2 kegiatan

\*\*\* Maximum Tambat 0.25 Etmal (6 hours)

\*\* Work hour In+Out=4 hour & Work unit In+Out=2 Unit

\*\*\*\* Jasa Mooring terdiri dari 2 kegiatan (ikat&lepas)

No.	Deskripsi	Particular	Tarif (Rp.)	
1	Jasa Dermaga (Wharfage)	1,400 Ton	3,500	4,900,000
2	Jasa Bongkar / Muat - Self Driven Vehicle	70 Truck	1,250,000	87,500,000
3	Kebersihan Dermaga (Wharf Cleaning)	1,400 Ton	500	700,000
<b>Total Cost</b>				<b>93,100,000</b>
<b>Cost per Unit Truck</b>				<b>1,330,000</b>

Dengan ukuran kapal 5.000 GT, satu kali kapal tambat lebih kurang membutuhkan Rp 17.740.000. Kalau itu dibagi dengan jumlah truk yang diangkut lebih kurang 60-70 truk, yaitu biaya per truknya Rp 253.429.

## VESSEL BBM CONSUMPTION

		Liter	BBM Non Subsidi	Jarak	Tg Priok-Tg Perak	360 nm
Auxiliar Engine	Rp 34.500.000	3.000	Rp 11.500	HP Kapal	4000	335 jam
Main Engine	Rp 138.690.000	12.060	Rp 11.500	Speed	10 Knot	36 jam
	<u>Rp 173.190.000</u>					

Kemudian karena truknya masuk kapal, maka muatan dan barang termasuk jasa layanan kargo jasa dermaga, bongkar muat, dan kebersihan dermaga. Kebersihan ini dihitung dari dari tonase barang yang dimuat. Dengan total truk sekitar 60-70 unit truk totalnya Rp 93 juta, per unit truknya sama dengan Rp 1.330.000 itu pada saat muat. Balik lagi ke *logistic flow* tadi pelabuhan barat ke pelabuhan di timur. Sehingga ada dua kali biaya *marine service* per truk Rp 253.428 ditambah biaya kargo Rp 1330.000 dikali dua sama dengan Rp 3.166.856. "Bagian truknya saja, segitu biayanya," kata Febri.

"Sekarang kita bahas kapalnya. Kebetulan saya punya teman beberapa rekan kapal. Saya coba diskusi dan tanya berapa biaya kapal sebenarnya. Tetapi yang saya dapat cuma perhitungan biaya kapal untuk BBM-nya. Contoh Tanjung Priok-Tanjung Perak saja. Jaraknya 360 nautical mile (nm) dengan horse power kapal sekitar 4.000 kecepatan kapal rata-rata 10 knot membutuhkan waktu 36 jam," kata Febri. Tiap kapal memiliki dua mesin, yaitu mesin utama (*main engine*) dan mesin cadangan (*auxiliary engine*). Kebutuhan BBM *main engine* 12.000 liter, *auxiliary engine*

3.000 liter. Tinggal dikali dengan harga BBM nonsubsidi Rp 11.500. Jadi total pelayaran membutuhkan biaya Rp 173.190.000. Jumlah biaya BBM dibagi dengan jumlah muatan 70 truk sama dengan Rp 2.474.142 per truk. Itu semua di luar biaya keagenan kapal, kru kapal, *lube oil*, air bersih kapal, pemeliharaan kapal, asuransi kapal, asuransi kargo.

"Dari informasi rekan saya, biaya kapal adalah 30%-40 % dari total biaya logistik. Berarti 60% adalah biaya lain-lain. Jika saya hitung dengan kalkulasi, maka biaya lain-lain tadi adalah Rp 3,7 juta per truk ditambah Rp 2,4 juta dari biaya konsumsi kapal dibagi truk maka hasilnya Rp 6,1 juta," jelas Febri.

Sedangkan dari hitungan BBM Rp 3.166.856 ditambah Rp 2.474.142 hasilnya Rp 5.640.998. "Jika biaya lain-lain dimasukkan, totalnya menjadi Rp 9 jutaan. Dengan biaya Rp 9 jutaan dari Tanjung Priok ke Tanjung Perak plus bongkar muat lalu bagaimana biaya truk, kereta dan kapal ro-ro karena kapal menggunakan BBM nonsubsidi? Jelas akan menjadi tinggi biayanya," imbuhnya.



**Aulia Febrial Fatwa**  
Ketua Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia



**Achyar Abdul Mutholib**  
Tim Ahli Indonesian National Shipowners Association

Febri menjabarkan lebih detail, ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan jika menggunakan kapal ro-ro.

### 1. Regulasi

Truk naik atas kapal termasuk penyeberangan. Domain hukum masuk Perhubungan Darat bukan Perhubungan Laut. Sedangkan kapal ro-ro murni payung hukum menggunakan perhubungan laut.

### 2. Keamanan

Karena ada manusia yang naik kapal berarti ada penumpang dan ada faktor keselamatan penumpang yang harus dipertimbangkan.

### 3. Kapal ro-ro harus *liner* bukan *tramper*

### 4. Siapa yang akan mengoperasikan ini

Menurut Febri harus ada *pioneer shipping line* yang punya kapal ro-ro atau pelabuhan yang menjadi koordinator. "Atau bisa juga EMKL karena harus pihak yang punya kedekatan dengan pemilik kapal, pelabuhan agar bisa membuat tarif truk naik di atas kapal. Pertanyaannya, apakah tidak ada yang mau investasi kapal untuk bisnis ini? Pasarnya sudah ada. Ada truk yang tiap hari ambil trayek Jakarta-Surabaya pulang-pergi. Ratusan truk yang bolak-balik bisa diangkut," katanya.

### 5. Lokasi pelabuhan

Saran Febri, sebaiknya tidak menggunakan lokasi pelabuhan utama karena akan ada trafik yang membludak, gunakan lokasi pelabuhan penunjang. Dengan perhitungan yang pasti arus harus lancar dalam 24 jam karena dengan asumsi tadi dalam 24 jam akan ada tiga kapal sandar dalam satu tambatan. "Dalam satu hari di satu kapal saja ada 70 truk, dikali tiga tambatan setiap pelabuhan. Akan ada 210 unit truk bergerak dari barat ke timur. Berapa banyak kemacetan yang bisa dikurangi di pantura? Jelas kemacetan akan turun. Biaya logistik akan murah," katanya.



# KERETA API

## Tak Capai 1 Juta TEU's

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi

Bisnis logistik dan *supply chain management* di Indonesia saat ini sedang menghadapi tantangan yang sangat berat dari penyedia jasa logistik utamanya pada sektor transportasi. Padahal kompetensi bisnis logistik bergantung pada dukungan transportasi yang efektif dan efisien. Kondisi jaringan logistik nasional belum bersinergi secara total sehingga mengakibatkan persaingan. Sebagian

pihak menganggap hal itu disebabkan kurang memaksimalkan peran kereta api yang sebenarnya memiliki banyak keunggulan.

Namun sayangnya, sejak tahun lalu PT Kereta Api Indonesia (KAI) meresmikan rel jalur ganda dengan harapan 1 juta TEU's akan berpindah dari jalan ke kereta api tidak tercapai. Berdasarkan data PT KAI, jumlah barang melalui kereta api per Oktober

2015 sebesar 27.538 ribu ton. Angka itu naik 1.067 ribu ton dibandingkan periode yang sama tahun 2014, hanya naik 4%. Hal ini semakin menandakan dominasi angkutan jalan dalam distribusi nasional belum bergeser. Rendahnya minat pengguna jasa dinilai karena kelemahan angkutan kereta api yang masih harus *double handling*, belum bisa *door to door*.

### Jumlah Barang Melalui Transportasi Kereta Api 2014-2015 (Ribuan Ton)

Sumber: PT KAI

Tahun	Jawa	Sumatera	Total
2015			
Januari	1023	1686	2709
Februari	760	1496	2256
Maret	766	1754	2520
April	768	1568	2336
Mei	834	1807	2641
Juni	850	1955	2805
Juli	587	2091	2678
Agustus	821	2060	2881
September	816	1985	2801
Oktober	959	1885	2844
<b>Total</b>	<b>8184</b>	<b>18287</b>	<b>26471</b>

Tahun	Jawa	Sumatera	Total
2014			
Januari	760	1550	2310
Februari	808	1466	2274
Maret	793	1679	2472
April	704	1648	2352
Mei	792	2396	3188
Juni	881	2598	3479
Juli	684	1784	2468
Agustus	842	1857	2699
September	1361	1979	3340
Oktober	1135	1821	2956
November	1035	1740	2775
Desember	1447	1703	3150
<b>Total</b>	<b>11242</b>	<b>22221</b>	<b>33463</b>



Rendahnya minat pengguna jasa dinilai karena kelemahan angkutan kereta api yang masih harus double handling, belum bisa door to door.

Sukari, VP Freight Marketing, Sales & Customer Care PT KAI mengatakan penggunaan angkutan kereta api jauh lebih efisien ketimbang truk. Ia mencontohkan rute Jakarta-Surabaya setiap kereta berisi 30 gerbong, jika rangkaian gerbong tersebut diganti dengan kontainer 20 feet setara dengan 60 kontainer. Sangat jauh lebih efisien ketimbang menggunakan truk yang harus membutuhkan 60 truk. Ditambah kereta api lebih aman dengan pemenuhan *lead time* lebih baik karena terhindar kemacetan jalan.

"Angkutan kereta api barang bisa saja memasuki kawasan industri asal ada pihak yang berminat untuk membiayai pembangunan infrastrukturnya. Apabila hal itu dapat terealisasi maka pihak industri akan bisa menekan biaya moda angkutan truk, bahkan menghilangkannya. Alternatif berikutnya, kalangan industri bisa membangun pabrik di daerah yang jaraknya tidak jauh dari stasiun," jelasnya. Saat ini PT KAI, kata Sukari, terus membuka peluang pengguna jasa logistik lainnya untuk memanfaatkan kelebihan kereta api. Sebab, PT KAI menyadari tidak bisa melakukan *door to door* sehingga perlu *feeder* (angkutan pengumpan) akibat pengiriman hanya sampai stasiun.

Terkait sepiinya peminat angkutan kereta api ditanggapi berbeda oleh salah satu pengguna jasa. Tri Guntoro, Logistic Manager PT Tirta Investama mengatakan, peminat kereta api masih rendah karena ongkos angkut yang tinggi dan mengharuskan pemilik barang memuat dengan kapasitas besar. Meski demikian, perusahaannya sendiri diuntungkan dengan menggunakan kereta api karena mampu mengurangi risiko terjadinya kecelakaan.

"Dalam sehari terdapat 11 truk yang beroperasi dengan menggunakan kereta api barang cukup dilakukan sekali jalan. Aqua bukan tergolong produk premium, maka kebutuhan akan volume angkut sangat besar. Aqua sudah mulai menggunakan angkutan kereta api sejak Januari 2014. Selama tarif angkutnya cocok dan pihak PT Kereta Api siap, kami akan tidak segan perlahan beralih moda angkutan," jelasnya.



Wahyu Jatmiko

Chief Executive Officer  
PT Sentra Logistik.



Sukari

VP Freight Marketing  
Sales & Customer Care PT KAI

## Sarat akan Kendala

---

Perusahaan logistik yang pernah membuka layanan angkutan kontainer dengan kereta api adalah PT Sentra Logistik. Sayangnya pada 5 Oktober 2014 layanan tersebut akhirnya dihentikan setelah membukanya sembilan bulan. Beragam alasan perusahaan yang dominan melayani *project cargo* menutup layanan jasa tersebut. Mulai dari skema harga sewa rangkai kereta yang tidak memungkinkan fleksibel lebih bersaing dengan moda lain seperti laut dan *trucking*.

Selain itu, tidak tersedianya *multidrop* di antara rute terjauh Jakarta dan Surabaya. *Double handling* moda transportasi masih tergantung dengan *feeder trucking* sehingga efektivitas dan efisiensi moda kereta tidak terjadi sempurna apalagi jika hanya melayani jarak yang masih relatif pendek dari Jakarta ke Surabaya atau sebaliknya. Sementara, kendala nonteknis, infrastruktur *dry port* sudah dikuasai beberapa perusahaan sehingga tidak sehat dalam persaingan sesama operator kereta barang. "Oligopoli terminal peti kemas menyebabkan persaingan tidak sehat sehingga kami rugi hingga Rp 8 miliar," kata Wahyu Jatmiko, *Chief Executive Officer* PT Sentra Logistik.

Ia kemudian menerangkan kondisi sebenarnya tentang keunggulan angkutan kereta api yang sering diinformasikan. Secara harga dan *lead time* kereta kalah bersaing dengan *trucking* apalagi jika *trucking* dikelola sangat profesional. Sebab tidak tercapainya efisiensi *door delivery* yang masih tergantung *trucking feeder*, ditambah terjadinya monopoli

pengelolaan beberapa perusahaan untuk *dry port* membuat tidak efisien.

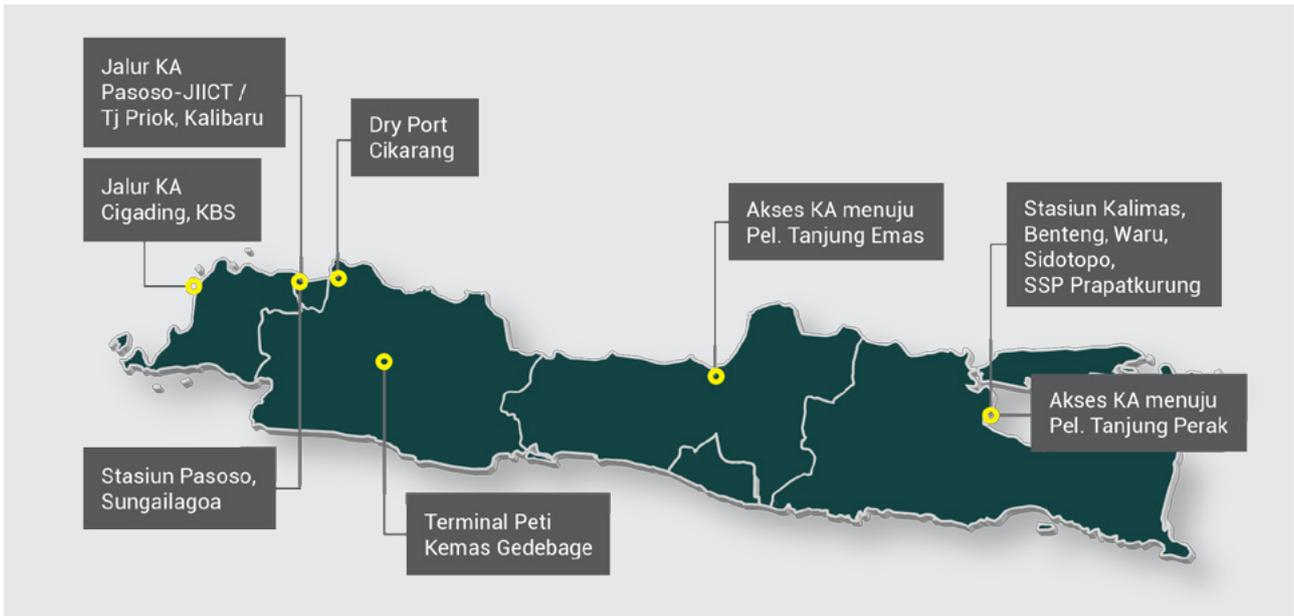
"Saya rasa kereta api akan sangat bagus jika hanya fokus dalam menghubungkan daerah industri ke pelabuhan dalam rangka ekspor atau impor, dengan fasilitas transfer kepabeanan. Porsi angkutan kereta api dalam skala Pulau Jawa tidak akan lebih besar dari 10% karena rute yang bisa dilayani hanya Jakarta-Surabaya," kata Wahyu.

Terkait pemerintah yang sedang gencar membangun infrastruktur kereta api, Wahyu memprediksi untuk angkutan barang tidak akan banyak berkembang bahkan trennya akan kembali ke *trucking* dan kapal laut. Penyebabnya karena struktur harga, kemitraan, dan pengelolaan yang memicu persaingan tidak sehat antar-operator kereta barang. Dalam pengamatannya, jumlah rangkaian kereta barang dari tahun ke tahun malah cenderung turun dan okupansi tidak bergerak signifikan. Hal itu diketahuinya dari laporan keuangan yang terpublikasi dari beberapa operator yang cenderung menyumbang *negative profit & loss*.

Meski mengalami banyak kendala, Wahyu tetap menyakini angkutan barang kereta api akan efisien jika melayani satu jenis barang dalam jumlah besar dalam satu rute yang tetap. Kereta kontainer dan kereta barang campuran akan bisa bersaing jika dilakukan pola konsolidasi barang dan volume yang lebih terstruktur. Dalam hal pengelolaan, ia menyarankan untuk mengembalikan pengelolaan rangkaian kereta barang kepada anak perusahaan kereta api atau PT KAI.

"Selain itu, mengubah skema harga dari *take or pay* ke skema harga yang lebih sehat dan memberlakukan skema harga yang sama kepada pemakai jasa angkutan barang baik *end user* atau pun perusahaan jasa logistik. Kemudian membangun *dry port* antara Jakarta dan Surabaya untuk menambah cakupan layanan," katanya.

## JARINGAN KERETA API



Sumber: PT KAI

## MODEL ANGKUTAN



Kereta Bagasi (B) yang digunakan untuk angkutan retail



Gerbong Datar (GD) yang digunakan untuk angkutan Peti Kemas



Gerbong Datar (GD) yang digunakan untuk angkutan Palet Semen



Gerbong Datar (GD) yang digunakan untuk angkutan Baja Koil

Sumber: PT KAI



Pembangunan jalan tol di daerah pelabuhan tanjung priok

## Efektivitas Jalur KA di Tanjung Priok Dipertanyakan

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

Upaya pemerintah membangun jalur KA (Kereta Api) di Pelabuhan Tanjung Priok masih menimbulkan pro-kontra di antara para pelaku usaha di pelabuhan. Rencana pemerintah tersebut, sebagaimana yang kerap disampaikan Menteri Koordinator Maritim dan Sumber Daya Rizal Ramli, merupakan komitmen pemerintah dalam mengurangi biaya logistik, serta mengurangi kemacetan dan kecelakaan. Meski demikian, beberapa pelaku usaha menilai upaya tersebut tidak banyak membawa dampak, terutama dalam mengurangi biaya logistik.

Ketua DPP Asdeki Muslan mengatakan, peluang pengurangan

biaya logistik dengan kebijakan memasukkan jalur KA ke Pelabuhan Tanjung Priok hanya mungkin terjadi apabila barang dari Bandung, Semarang, Surabaya dimuat dengan jalur kereta. Karena itu, kalau jalur kereta ada di Tanjung Priok hanya memberikan dampak yang sangat kecil pada penurunan biaya logistik. Menurut dia, dalam satu hari kereta dari Jakarta-Bandung hanya bisa melayani empat kali dalam satu hari. Jadi dampaknya pada pengurangan biaya logistik sangat kecil. Selain itu, 95% pelayanan pengangkutan kontainer untuk ekspor-impor dilayani dengan truk. Sedangkan kereta hanya menjangkau 5% dan itu pun dengan syarat tidak boleh terjadi *double handling*. Karena menurut dia, salah satu yang menjadi penyebab mahalnya biaya logistik adalah *double handling*.

*“Kalau barang dari Priok dibawa pakai truk itu bisa langsung dibawa ke Bandung. Jadi barang langsung dibawa ke pemilik barang. Ongkos pengiriman barangnya hanya satu kali. Sekarang kalau dari kereta api, dengan kondisi sekarang, melalui kapal dibawa melalui truk ke stasiun kereta api ke Bandung, trus dinaikkan ke truk trus dibawa ke pabrik. Setelah dibongkar, dinaikkan lagi ke truk, kemudian dinaikkan ke kereta dan kemudian dibawa ke Priok lagi. Itu kan berkali-kali handling. Jadi dengan memakai kereta itu memang berdampak, tapi kecil sekali,”* kata Muslan.

Hal senada juga diungkapkan Ketua Aptrindo (Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia) Jawa Timur Kyatmaja Lookman. Menurut dia, bila berkaca dari kondisi saat ini, masuknya jalur KA ke Pelabuhan Tanjung Priok bukan semakin memangkas biaya logistik dan bahkan membuat biaya logistik makin mahal. Kyatmaja melihat, mahalnya biaya logistik disebabkan karena barang-barang di TPS yang ada di lini satu itu harus dikeluarkan dulu ke stasiun. Kemudian dari stasiun dibawa lagi ke Cikarang Dry Port.

*"Ada biaya ekstra Rp 700 ribu sampai Rp 1 juta untuk menurunkan barang ke stasiun. Kalau disetir langsung dari pelabuhan ke Cikarang Dry Port itu biayanya sekitar Rp 1,5 juta dan saya yakin ongkos kereta itu tak hanya Rp 500 ribu untuk ongkos pengiriman kontainer," paparnya.*

Terkait dampak masuknya jalur KA ke Pelabuhan Tanjung Priok pada moda transportasi lain, Kyatmaja mengakui bila akan ada dampak terhadap moda transportasi lain. Kyatmaja menuturkan, rencana pemerintah tersebut dapat membuat volume truk yang masuk di pelabuhan akan berkurang. Truk dari Priok akan berpindah ke Cikarang yang menjadi tempat tujuan kereta. "Nantinya 70% pengiriman barang itu berada di Jawa Barat dan sekitarnya. Seluruh total *shipment* itu ada di Cikarang. Tapi di satu sisi, kebijakan tersebut membuat jalan tidak macet," ujar Kyatmaja.

Di lain pihak, VP *Freight Marketing, Sales & Customer Care* PT KAI, Sukari menilai kebijakan pemerintah untuk memasukkan jalur KA di Pelabuhan Tanjung Priok sudah tepat. Menurut dia, kebijakan tersebut

sangat efektif dalam mengurai kemacetan di pelabuhan. "Apabila kereta api masuk ke sana dan diperpanjang sampai tiga puluh gerbong akan lebih efisien. Kalau itu ditarik oleh truk akan bikin macet juga di situ. Kita harus berpikir semua yang berkepentingan di pelabuhan harus lebih terbuka dan menerima bila kereta api itu bisa jauh lebih efektif untuk mengurai kemacetan dan mengurangi *dweeling time*," tutur Sukari.

Sukari berharap agar kebijakan pemerintah tersebut dapat terealisasi karena, menurut dia, kereta api adalah solusi untuk mengurai keruwetan transportasi di Tanjung Priok. Guna menyukseskan kebijakan pemerintah tersebut, Sukari berharap semua pihak yang berkepentingan di pelabuhan dapat duduk bersama agar dapat berpikiran terbuka dan melihat bila transportasi sebagai satu kesatuan. "Sudah menjadi tugas KAI untuk memfasilitasi, terutama apabila rencana pemerintah tersebut untuk menekan biaya logistik di Indonesia yang masih tinggi," jelasnya.



Kyatmaja Lookman  
Ketua Aptrindo Jawa Timur



Muslan  
Ketua DPP Asdeki

## *Pemerintah Diharap Benahi Kebijakan*

Menurut Kyatmaja, untuk meninjau tepat dan tidaknya kebijakan pemerintah tersebut bisa dilihat dari dua hal. *Pertama*, efektivitas adanya jalur KA di Tanjung Priok bisa terjadi bila jalur kereta yang ada di pelabuhan itu dibuat sendiri-sendiri sehingga barang yang ada di dalam pelabuhan bisa keluar-masuk dengan mudah. Menurut Kyat, jalur kereta yang akan dibangun oleh pemerintah ini nantinya masih akan berbagi dengan *commuter line* sehingga masih belum dapat efektif.

*Kedua*, kebijakan pemerintah tersebut bisa dianggap tepat apabila telah dipikirkan tempat yang tepat untuk naik-turun barang. Kyatmaja melihat bila selama ini pemerintah masih terkesan belum memikirkan naik-turunnya barang ketika akan diangkut oleh kereta. "Kalau misalnya, barang akan diturunkan di Cikarang Dry Port, itu tidak mungkin. Karena selama ini antara Cikarang dengan Pelindo II masih ada konflik kepentingan.



Jadi akan ada kompetisi di sana dan itu sekaligus menjadi alasan mengapa Pelindo II tidak bisa bersinergi dengan Cikarang Dry Port," papar Kyatmaja.

Dari sisi kebijakan, Muslan menilai bila kebijakan pemerintah terkait masuknya jalur KA di Pelabuhan Tanjung Priok masih tumpang-tindih dengan kebijakan lainnya. Menurut Muslan, selama ini pemerintah memberikan kewajiban kepada Pelindo untuk mendapat untung sebanyak-banyaknya.

"Kalau pimpinan Pelindo tidak dituntut untuk mencari untung, tentu mereka tidak akan ngotot. Menurut saya, pemerintah mengambil satu cara atau sikap penarikan biaya 300%-500% per hari untuk kontainer impor yang ditimbun di pelabuhan itu tetap tidak menyelesaikan masalah tapi justru membebani biaya logistik. Orientasi pemerintah itu memperlancar arus barang masuk dan keluar dari pelabuhan," jelas Muslan.

Dia menambahkan, untuk mencari solusi



Tiap hari menjadi langganan macet disekitar pelabuhan tanjung priok jakarta

memperlancar arus barang dan memangkas biaya logistik dibutuhkan kecermatan pemerintah dalam hal menyikapi permasalahan yang terjadi di pelabuhan. Menurut dia, seharusnya Pelindo tidak berfokus pada pencarian keuntungan sebesar-besarnya saja, tapi juga harus berpihak pada penurunan biaya logistik dan memperbaiki pelayanan di pelabuhan. "Pemangkasan biaya logistik harus dijalankan dengan terukur. Artinya, pelayanan sesuai harga, karena semuanya akan diukur dengan kecepatan waktu," imbuhnya.

Menurut Kyatmaja, apabila pemerintah serius memangkas biaya logistik dengan memasukkan jalur KA di Pelabuhan Tanjung

Priok, seharusnya pemerintah harus memisahkan jalur KA dengan *commuter line*. Selain itu, Kyatmaja mengimbau agar pemerintah memfasilitasi sinergi antar-moda. "Jadi kalau rel mau masuk ke pelabuhan, rel ini harus masuk ke TPS sehingga barang dari kapal bisa langsung diturunkan tanpa harus ada *double handling* berkali-kali," katanya.

Selain itu, Kyatmaja berharap agar pemerintah mampu berada di depan dalam menciptakan sinergi antarmoda dan dapat menjadi mitra pemilik kapal, kereta api, dan pelabuhan untuk mengirimkan barang. Meski demikian, Kyatmaja merasa kurang sependapat apabila ada peraturan memasukkan muatan, truk, dan sopir ke dalam kapal ro-ro. Karena, menurut dia, hal tersebut sangat merugikan pengusaha truk karena menyebabkan terjadinya depresiasi. "Misalnya harga truk itu Rp 1 miliar, kalau buntutnya Rp 200 juta, jadi yang depresiasi itu Rp 200 juta dan bukan yang Rp 1 miliar itu ikut terdepresiasi jika hanya buntut yang masuk. Kalau buntut dan kepala ikut masuk, yang terdepresiasi itu Rp 1,2 miliar," ujarnya.

Meski kebijakan masuknya jalur KA ke Pelabuhan Tanjung Priok dinilai kurang tepat, namun dia mengaku tetap mendukung apa saja yang dilakukan pemerintah, terutama untuk menurunkan biaya logistik. Selain itu, dia mengaku tidak takut dengan dampak atas kebijakan masuknya jalur KA. Menurut dia, sampai kapan pun truk tidak akan bisa dihilangkan samasekali. "Mungkin truk ke Cikarang akan berkurang dan untuk mengangkut barang ke Jakarta dan Bekasi tidak mungkin pakai kereta. Kalau ke Karawang pasti akan pakai kereta dan kemudian pakai truk. Bahkan sebenarnya kami diuntungkan kebijakan tersebut karena ada peningkatan utilisasi," katanya.



# MANAJEMEN TRANSPORTASI TRUK ANGKUTAN BARANG

(Bagian 1)

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

Kepala Divisi Pendidikan dan Pelatihan Supply Chain Indonesia

Membahas truk angkutan barang menarik sekali karena roda perekonomian didukung adanya angkutan barang yang sampai saat ini masih didominasi truk. Angkutan tersebut berada dalam satu pulau dan antar-pulau tentunya akan menggunakan moda transportasi lain akan tetapi truk masih mempunyai peranan di dalam moda tersebut. Banyak sekali perusahaan truk yang tidak memperhatikan pentingnya manajemen transportasi truk dalam menjalankan roda usahanya. Kebanyakan perusahaan truk yang ada di Indonesia merintis dari awal dengan memiliki beberapa truk dan kemudian berkembang dan memiliki puluhan, ratusan, bahkan ada ribuan truk. Tetapi pengelolaan usahanya tidak berubah signifikan seiring dengan perkembangan usaha dan perusahaannya.

Masih banyak perusahaan transportasi truk angkutan barang yang mengelola usahanya yang sudah berkembang pesat seperti mengelola pada saat memiliki beberapa truk, bahkan ada juga perusahaan transportasi truk angkutan barang yang tidak mengalami perubahan secara signifikan dan cenderung tetap dan kurang berkembang. Dari sebagian besar perusahaan truk angkutan barang tersebut juga masih banyak yang berpikiran bahwa perusahaan belum membutuhkan manajemen yang baik karena beranggapan dengan kondisi seperti ini perusahaan juga untung dan

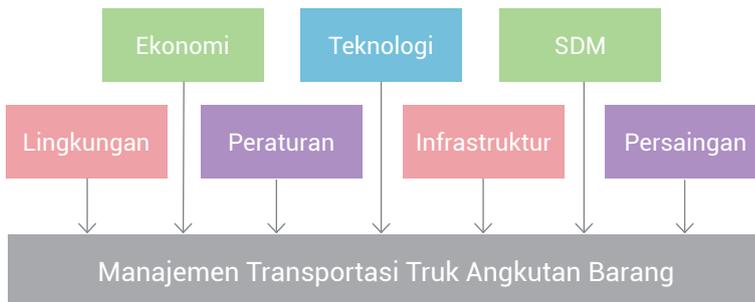
masih tetap jalan. Jadi menurut mereka masih belum perlu menggunakan sistem manajemen yang baik dan profesional.

Pertanyaan yang sering muncul dan akan terasa bahwa pengelolaan perusahaan dianggap kurang baik adalah jika terjadi permasalahan pada perusahaan yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan, sehingga muncullah pertanyaan "Apa yang terjadi? Bagaimana bisa terjadi? Siapa yang bertanggung jawab? Di mana letak permasalahannya? Apa langkah penyelesaiannya?" dan pertanyaan-pertanyaan lainnya yang akan muncul. Dari pertanyaan tersebut dan jawaban disampaikan terhadap pertanyaan tersebut dapat memperlihatkan apakah perusahaan telah menerapkan prinsip-prinsip manajemen atau belum. Manajemen sendiri memiliki pengertian sebagai seni mengelola pelaksanaan pekerjaan untuk mencapai tujuan melalui orang lain.

Apakah perusahaan transportasi truk saat ini telah menerapkan manajemen tradisional atau sudah menerapkan manajemen modern. Berikut ini beberapa perbedaan antara manajemen tradisional dan manajemen modern.

No.	Manajemen Tradisional	Manajemen Modern
1	Fokus pada jangka pendek	Fokus pada peningkatan berkelanjutan dan jangka panjang
2	Menyelesaikan masalah dengan metode "Pemadam Kebakaran"	Menyelesaikan masalah dengan mencari akar permasalahan dan mencari solusi jangka panjang
3	Fokus pada keuntungan jangka pendek	Fokus pada kepuasan pelanggan dan keuntungan jangka panjang
4	Penilaian kerja berdasarkan hasil	Penilaian kerja berdasarkan proses dan hasil
5	Pelaksanaan pekerjaan berdasarkan kebiasaan	Pelaksanaan pekerjaan berdasarkan SOP ( <i>System Operating Procedure</i> )
6	Tidak memiliki struktur organisasi yang jelas	Memiliki struktur organisasi yang jelas
7	Setiap pejabat tidak memiliki <i>job description</i> yang jelas	Setiap pejabat memiliki <i>job description</i> yang jelas
8	Tidak memiliki visi, misi, tujuan, sasaran, dan target yang jelas	Memiliki visi, misi, tujuan, sasaran, dan target yang jelas
9	Tidak memiliki rencana kerja dan anggaran yang jelas	Memiliki rencana kerja dan anggaran yang jelas dan terstruktur

Sebelum membahas manajemen transportasi truk angkutan barang ada tujuh hal penting yang perlu diperhatikan seperti tergambar berikut ini.



Dari tujuh hal tersebut yang penting dibahas dalam manajemen transportasi adalah peraturan, tetapi bukan hal lainnya tidak perlu dibahas dalam manajemen transportasi truk angkutan barang. Enam hal lainnya akan terkait jika dibahas dari sisi manajemennya. Dalam kaitannya dengan kegiatan transportasi dan angkutan barang, akan ditemukan beberapa peraturan yang mengatur kegiatan transportasi dan angkutan barang. Di sini tidak akan dibahas setiap peraturan yang ada tetapi peraturan yang perlu diperhatikan sebelum melakukan manajemen transportasi truk angkutan barang. Pertama adalah UU No. 22 tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan (LLAJ). Dalam UU No. 22 tahun 2009 pada Pasal 160 angkutan barang dibagi menjadi dua golongan, yaitu angkutan barang umum dan angkutan barang khusus.

Pada pasal 160 poin a UU No. 22 tahun 2009, yang dimaksudkan dengan angkutan barang umum ialah angkutan barang pada umumnya, yaitu barang yang tidak berbahaya dan tidak memerlukan sarana khusus. Sedangkan yang dimaksud dengan angkutan barang khusus sesuai dengan pasal 160 poin b UU No. 22 tahun 2009 adalah angkutan yang membutuhkan mobil barang yang dirancang khusus untuk mengangkut benda yang berbentuk curah, cair, dan gas, peti kemas, tumbuhan, hewan hidup, dan alat berat serta membawa barang berbahaya, antara lain:

- a. Barang yang mudah meledak;
- b. Gas mampat, gas cair, gas terlarut pada tekanan atau temperatur tertentu;
- c. Cairan mudah menyala;
- d. Padatan mudah menyala;
- e. Bahan penghasil oksidan;
- f. Racun dan bahan yang mudah menular;
- g. Barang yang bersifat radioaktif; dan
- h. Barang yang bersifat korosif

Dari dua golongan tersebut semua dapat diangkut oleh truk, terlebih untuk mengirimkan barang tersebut dari daerah yang satu dengan daerah yang lain. Peran truk sangat penting dalam angkutan barang karena semua jenis barang bisa diangkut atau dimuat dengan truk. Selain berdasarkan dari sisi penggolongan angkutan, dari sisi muatan juga telah diatur oleh pemerintah agar lebih jelas. Dari muatan yang harus diangkut, terdapat peraturan yang mengaturnya yaitu PP No. 74 tahun 2014 tentang Angkutan Jalan.

Pada Pasal 10, PP No. 74 tahun 2014 dijelaskan bahwa:

1. Angkutan barang dengan menggunakan kendaraan bermotor wajib menggunakan mobil barang.
2. Dalam hal memenuhi persyaratan teknis, angkutan barang dengan kendaraan bermotor dapat menggunakan mobil penumpang, mobil bus, atau sepeda motor.
3. Persyaratan teknis untuk mobil penumpang dan mobil bus meliputi:
  - Tersedia ruang muatan dan/atau tempat muatan yang dirancang khusus;
  - Barang yang diangkut sesuai dengan ruang muatan; dan
  - Jumlah barang yang diangkut tidak melebihi daya angkut sesuai dengan tipe kendaraannya.

Terkait dengan muatan seperti pada Pasal 10, PP No. 74 tahun 2014 ayat 3 poin c, menjadi hal yang sangat penting dan perlu diperhatikan bagi para pengusaha truk angkutan barang.

Pada Pasal 60, PP No. 74 tahun 2014, dijelaskan bahwa pengemudi dan/atau perusahaan angkutan umum barang wajib mematuhi ketentuan mengenai:

- Tata cara pemuatan;
- Daya angkut;
- Dimensi kendaraan; dan
- Kelas jalan yang dilalui.

Terkait dengan daya angkut, ada Pasal 61 ayat 2, PP No. 74 tahun 2014 ditetapkan berdasarkan jumlah berat yang diizinkan dan/atau jumlah berat kombinasi yang diizinkan. Daya angkut tersebut perlu diatur karena menyangkut pada kelas jalan yang akan dilalui oleh truk angkutan barang.

Sesuai Pasal 19 ayat 2, UU No. 22 tahun 2009 kelas jalan dibedakan menjadi:

1. Jalan kelas I, yaitu jalan arteri dan kolektor yang dapat dilalui kendaraan bermotor dengan ukuran lebar tidak melebihi 2.500 milimeter, ukuran panjang tidak melebihi 18.000 milimeter, ukuran paling tinggi 4.200 milimeter, dan muatan sumbu terberat 10 ton;
2. Jalan kelas II, yaitu jalan arteri, kolektor, lokal, dan lingkungan yang dapat dilalui kendaraan bermotor dengan ukuran lebar tidak melebihi 2.500 milimeter, ukuran panjang tidak melebihi 12.000 milimeter, ukuran paling tinggi 4.200 milimeter, dan muatan sumbu terberat delapan ton;
3. Jalan kelas III, yaitu jalan arteri, kolektor, lokal, dan lingkungan yang dapat dilalui kendaraan bermotor dengan ukuran lebar tidak melebihi 2.100 milimeter, ukuran panjang tidak melebihi 9.000 milimeter, ukuran paling tinggi 3.500 milimeter, dan muatan sumbu terberat delapan ton;
4. Jalan kelas khusus, yaitu jalan arteri yang dapat dilalui kendaraan bermotor dengan ukuran lebar melebihi 2.500 milimeter, ukuran panjang melebihi 18.000 milimeter, ukuran paling tinggi 4.200 milimeter, dan muatan sumbu terberat lebih dari 10 ton.

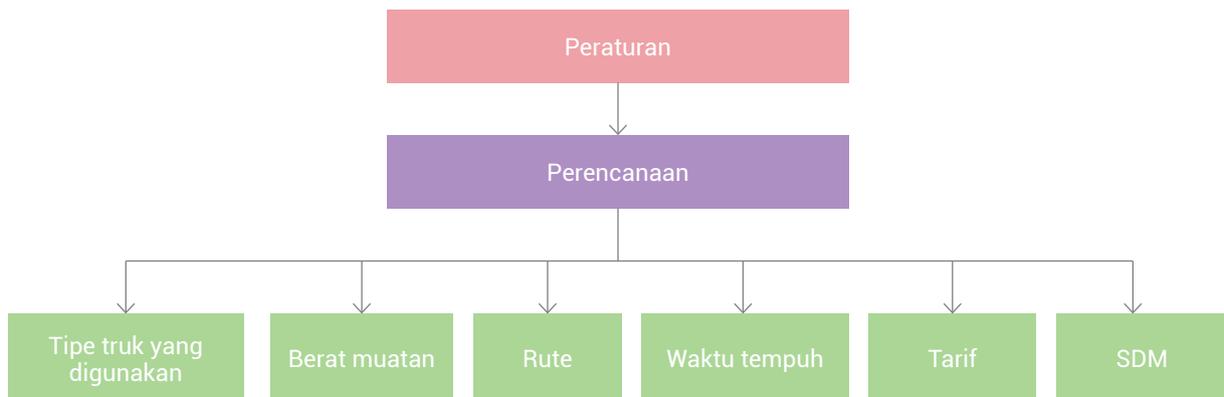
Peraturan tentang daya angkut dan kelas jalan ini tentunya diperhitungkan agar:

1. Truk angkutan barang tidak membawa muatan melebihi daya angkut truk atau kelebihan muatan (*overload*).
2. Jalan tidak cepat rusak akibat muatan truk yang *overload*.

Petugas yang berwenang dapat melarang pengemudi untuk meneruskan perjalanan, seperti yang dijelaskan dalam Pasal 70 ayat 3 PP No. 74 tahun 2014 yaitu

*"Pejabat Penyidik Pegawai Negeri Sipil sebagaimana dimaksud pada ayat (1) melarang pengemudi meneruskan perjalanan apabila pelanggaran berat muatan melebihi 5% (lima persen) dari daya angkut Kendaraan yang ditetapkan dalam buku uji"*

Dari peraturan tersebut, merupakan langkah awal dalam menerapkan manajemen transportasi truk angkutan barang. Peraturan tersebut, berhubungan dengan kegiatan transportasi truk angkutan barang dalam menerima order dari pelanggan untuk mengirimkan barangnya dari lokasi asal ke lokasi tujuan di mana kedua lokasi tersebut ditentukan oleh pelanggan. Pengaruh peraturan pada penerapan manajemen transportasi dapat digambarkan sebagai berikut. *(Bersambung)*



# CUKUP BAYAR DP, ANGSURAN BAGAI 0 RUPIAH\*

Hari gini pilih angkutan yang serba PAS buat usaha Anda.

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



**DIESEL  
700 CC**

**ACE EX2**  
Diesel Pickup



**SUPER ACE**  
Diesel Pickup  
DIESEL 1400 cc



**TATA XENONRX  
PICKUP**  
DIESEL 3000 cc



**LPT 913**



**PRIMA  
4028**

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

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

[www.tatamotors.co.id](http://www.tatamotors.co.id) | Toll free: 0-800-1-828200 | [info@tatamotors.co.id](mailto:info@tatamotors.co.id)



## PLAY STRONG



## KEAMANAN BAN VULKANISIR

*Sejauh manakah keamanan dalam menggunakan ban vulkanisir dan bagaimanakah proses produksi vulkanisir ban?*

Buntoro Hidajanto, Surya Melati Purwokerto

Jawaban oleh:  
**BAMBANG WIDJANARKO**  
Independent TBR Tire Analyst

Sebagian orang berpendapat, penggunaan ban vulkanisir tidak terjamin keamanannya dibandingkan dengan ban baru karena ban vulkanisir merupakan *second life* (kehidupan kedua) dari sebuah ban. Ada pula yang beranggapan, ban vulkanisir tak lebih hanyalah sebuah ban rekondisi. Sebenarnya apa dan bagaimanakah ban vulkanisir itu? Apakah benar tidak terjamin keamanannya?

Vulkanisir ban atau dikenal dengan *retreading* adalah proses re-manufaktur yang bertujuan untuk menambah umur ban yang telah aus digunakan dengan membuat kehidupan kedua. Proses ini dilakukan dengan cara melapisi kembali telapak ban yang telah aus digunakan pada kehidupan pertama, dengan telapak baru.

Vulkanisir ban banyak digunakan terutama untuk kendaraan niaga. Namun sebenarnya tidak

pada ban kendaraan niaga saja yang dilakukan vulkanisir, pada ban pesawat terbang pun juga dilakukan vulkanisir, bahkan ban pesawat terbang bisa divulkanisir sampai lima kali. Hal ini sangat memungkinkan karena perawatan dan pengawasan terhadap ban pada sektor penerbangan sangat bagus. Standar operasional prosedur perawatan dan pengawasan ban pesawat terbang sangat ketat dan detail sehingga hal itu memungkinkan ban bekas pesawat terbang (*casing*) masih dalam kondisi yang baik, tidak lelah (*fatigue*) dan keausannya tidak melewati batas TWI (*tread wear indicator*). Sekitar 70% ban pesawat terbang yang beroperasi adalah produk vulkanisir.

Ban vulkanisir sebenarnya aman digunakan, namun dengan catatan, harus memperhatikan hal-hal berikut.

### 1. PEMILIHAN KUALITAS BAHAN (CASING) YANG BAIK

Harus dipilih bahan (*casing*) yang belum lelah (*fatigue*). Dengan kata lain, ban yang belum terlalu tersiksa saat digunakan pada kehidupan pertamanya, keausan telapak tidak melewati batas TWI, juga harus diperhatikan jumlah dan kondisi luka (lubang) yang terdapat pada bahan dan kondisi konstruksi dari bahan tersebut.

Proses pemilihan *casing* inilah yang paling menentukan

dalam proses vulkanisir. Kegagalan dari sebuah proses vulkanisir biasanya disebabkan pemaksaan oleh konsumen terhadap produsen, *casing* yang kurang layak sering dipaksakan untuk tetap diproses.

## 2. PEMILIHAN PABRIK VULKANISIR YANG TEPAT.

Pengguna harus memilih pabrik vulkanisir yang memiliki SOP produksi yang baik serta kualitas mesin-mesin yang digunakan pada proses vulkanisir yang memadai.

Cara kerja dalam produksi vulkanisir ban harus rapi, teliti, dan bersih. Bahan dasar (*casing*) harus bebas dari kontaminasi seperti debu, minyak, dan juga harus memperhatikan suhu, waktu, dan tekanan yang tepat agar diperoleh hasil ban vulkanisir yang berkualitas baik.

## 3. PEMILIHAN BAHAN BAKU TELAPAK

Kualitas karet (*compound*) yang digunakan sebagai bahan baku telapak haruslah dipilih yang berkualitas karena kualitas bahan baku ini sangat menentukan umur ban vulkanisir. Bahan baku yang berkualitas akan membuat umur ban vulkanisir lebih panjang dan lebih aman digunakan. Ada berbagai macam kualitas bahan baku telapak yang digunakan dalam proses vulkanisir, mulai dari yang buruk, sedang sampai yang baik. Bahan baku telapak yang baik, kemampuannya hampir menyamai kualitas ban orisinil. Semua pemilihan kualitas bahan baku telapak biasanya tergantung dari anggaran yang dimiliki oleh konsumen.

Proses vulkanisir ban diawali dengan inspeksi (pemeriksaan) terhadap *casing* yang akan divulkanisir.

Pemeriksaan harus dilakukan dengan sangat teliti dan proses ini sangat penting karena sangat menentukan keberhasilan vulkanisir ban.

Bahan dasar (*casing*) dibersihkan dari semua benda asing seperti batu, baut, dan sebagainya dan kemudian dipisahkan antara (1) Bahan yang layak divulkanisir (tidak terdapat luka) dan bahan yang tidak bisa diperbaiki (berbahaya); (2) Bahan yang membutuhkan perbaikan karena terdapat luka atau terpenetrasi oleh benda asing.

Bahan dasar yang memiliki luka kemudian ditandai untuk diproses perbaikan terlebih dahulu.



Proses Inspeksi



Spectra/Non Damage Test Machine

Proses produksi vulkanisir dibedakan menjadi dua, yaitu vulkanisir sistem panas dan vulkanisir sistem dingin.

Untuk proses vulkanisir panas, menggunakan cetakan (*moulding*) yang terbuat dari aluminium dan biasa disebut *mould cure* sehingga ada keterbatasan terhadap ukuran ban. Karet yang digunakan pada vulkanisir panas disebut *camel back* dan karet yang akan ditambahkan pada bagian telapak ban ini masih mentah tapi sudah diprofil lebar dan tebalnya. Selain itu, bisa dilakukan "penambahan daging", yang disebut *full cap (shoulder to shoulder)*. Suhu pematangan pada proses ini adalah 150 derajat Celsius.

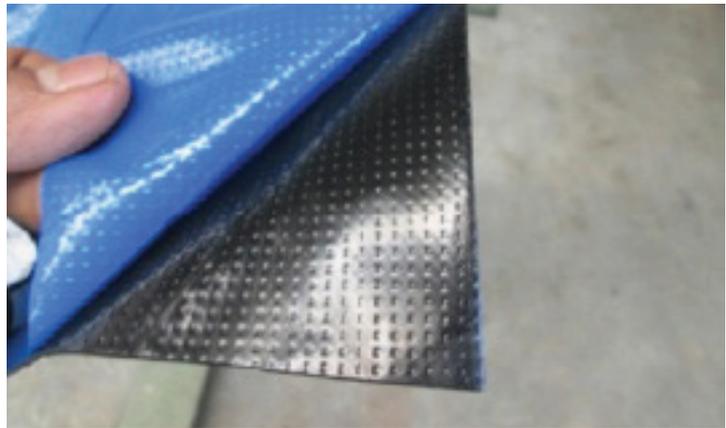


Hot Cure Moulding

Sedangkan untuk proses vulkanisir dingin, tidak menggunakan cetakan (*moulding*) tetapi digunakan *curing chamber*. Telapak ban sudah matang dan *pattern* sudah tercetak sehingga tidak dapat dilakukan "penambahan daging" dan biasa disebut *top cap*. Biasanya telapak ban dibeli dari *outsourcing* dan disebut *pre-cure tread liner*. Proses produksi *pre-cure tread liner* adalah dari bahan *camel back* yang di-*hydraulic press* dan dibentuk *pattern* (pola). Bagian yang dimatangkan (*melting*) hanya *cushion gum*, yang diletakkan di antara *casing* dan *pre-cure tread liner*. Suhu pematangan pada proses ini adalah 100-115 derajat Celsius.



Pre Cure Tread Liner



Cushion Gum

Proses vulkanisir panas dan vulkanisir dingin, hampir sama, hanya berbeda pada saat proses *building*. Vulkanisir sistem panas dan vulkanisir sistem dingin memiliki hasil yang sama baiknya. Tapi banyak investor pabrik vulkanisir lebih suka berinvestasi pada vulkanisir dingin karena investasi dalam proses vulkanisir dingin jauh lebih murah dan fleksibel daripada proses vulkanisir panas yang jauh lebih rumit (dengan satu cetakan yang hanya bisa satu pola dan satu ukuran). Sebenarnya, karena masalah investasi yang lebih mahal dan proses produksi yang lebih rumit inilah yang membuat pabrik vulkanisir lebih banyak menyarankan kepada konsumen untuk menggunakan vulkanisir dingin. Bukan karena vulkanisir panas lebih jelek hasilnya.

Pada ban pesawat terbang tidak dapat dilakukan dengan proses vulkanisir dingin (*top cap*), melainkan harus dengan proses vulkanisir panas (*full cap*) karena bentuk permukaan telapak ban pesawat terbang cenderung membulat (seperti pada ban MotoGP).



Ban Pesawat Terbang



Ban MotoGP

Pertama-tama, bahan harus melalui proses inspeksi untuk memperoleh bahan dasar yang layak untuk divulkanisir, kemudian dilakukan proses "buffing", yaitu membentuk kembali sudut kelengkungan pada ban (*contour*) dan mempersiapkan permukaan telapak ban untuk menerima karet pada proses selanjutnya (tekstur).



Buffing Machine

Jika terdapat luka, bahan dasar akan dibersihkan dalam proses "skiving" (gurinda tangan).

Pada proses ini dilakukan pembersihan luka-luka pada bahan baik akibat tertusuk benda tajam, bebatuan atau benda lainnya yang mengakibatkan luka pada permukaan ban. Pada proses *skiving* harus dilakukan dengan *medium speed* (12.000-13.000 rpm) karena bila dilakukan dengan *high speed*, karet akan terbakar (mengeluarkan minyak). Proses membuang sisa telapak (*tread*) juga harus dilakukan dengan *medium speed*, sedangkan proses memotong kawat harus dilakukan dengan *high speed* (24.000 rpm). Peralatan yang digunakan dalam proses ini haruslah disesuaikan dengan kondisi luka.



Proses Skiving



Skiving Tool

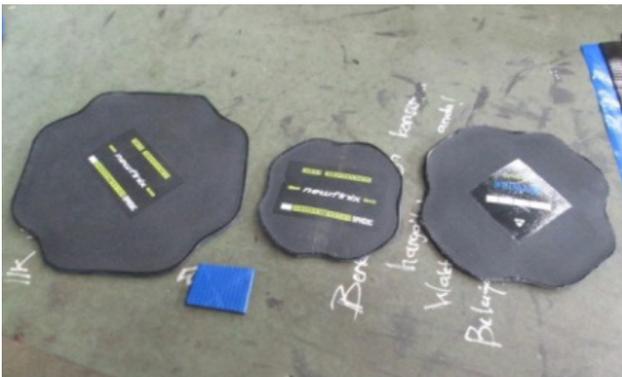
Jika pada bahan dasar terdapat luka tembus, maka akan dilakukan proses "repair". Luka diukur dengan teliti untuk menentukan tambalan (*repair patch*) yang sesuai dengan spesifikasi ban seperti ukuran ban, *ply rating*, jenis konstruksi, dan posisi luka.



Patch Terpasang



Airless Sprayer



Repair Patch



Proses pemberian cement

Proses selanjutnya adalah "Cement" (perekatan), yaitu proses pemberian cairan *cement* (*cushion gum* yang dicampur dengan *solvent*) ke seluruh permukaan telapak ban, cairan ini digunakan untuk memastikan permukaan *casing* yang diberi lapisan *cushion gum*, benar-benar karet alami (karena karet hanya bisa menyatu dengan karet) dan bebas kontaminasi. Peralatan yang digunakan, yaitu *airless sprayer* yang berfungsi untuk penyebaran, dengan waktu pengeringan lebih kurang 10-15 menit.

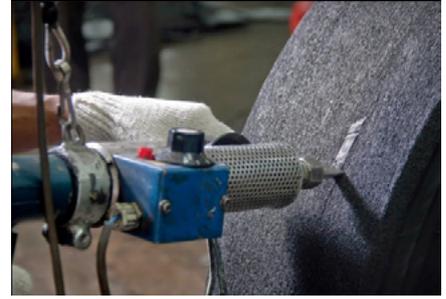
Kemudian dilakukan proses "filling", yaitu proses pengisian kembali luka pada ban yang telah dibersihkan pada proses *skiving*. Karet yang telah dipanaskan pada suhu lebih kurang 70-75 derajat Celcius diisikan ke dalam *mini-extruder* dan didorong dengan *screw* untuk diisikan pada luka ban yang telah dibersihkan.



Mini Extruder



Proses Filling



Proses Filling

Selanjutnya, bahan siap untuk dilakukan proses "building", yang merupakan proses pembalutan karet telapak ban. Setiap telapak yang ditempelkan harus disesuaikan dengan profil ban tersebut, supaya dapat tercetak dengan sempurna.

Pada proses *building* inilah, terdapat perbedaan antara proses vulkanisir panas dan proses vulkanisir dingin.

Proses vulkanisir panas, *casing* ban yang telah diberi cairan *cement* dipasang langsung dengan *camel back* untuk diproses lebih lanjut.

Sebelum dimasukkan ke dalam oven untuk dicetak, dilakukan pemasangan ban dalam (*tubing*). Fungsi ban dalam adalah untuk menegangkan ban sehingga permukaan ban dapat tertekan oleh cetakan.



Proses Building



Proses Building

Kemudian dilanjutkan dengan proses pematangan karet dan mencetak *pattern* sesuai dengan permintaan konsumen (*curing*). Ban yang telah dipasang ban dalam, disambungkan dengan selang angin. Waktu pematangan dan suhu cetakan harus memenuhi syarat sebelum ban dapat dimasukkan. Kunci kesempurnaan proses ini adalah menjaga suhu, waktu, dan tekanan angin yang konsisten.

Sedangkan pada proses vulkanisir dingin, *casing* ban yang telah diberi cairan *cement* dilapisi dengan *cushion gum* terlebih dulu, setelah itu ditempel dengan *pre-cure tread liner* dengan bantuan mesin *builder*.

Pada proses vulkanisir dingin, *cushion gum* merupakan kunci utama, karena inilah yang akan dimatangkan dalam proses "curing". *Cushion gum* berfungsi sebagai *double tape*, bagian atas berfungsi untuk memegang telapak ban (*liner*), sedangkan bagian bawah menyatu dengan *casing* ban yang telah ditekstur dalam proses *buffing*. *Curing* dalam proses dingin menggunakan suhu 100-115 derajat Celcius (tergantung dari *cushion gum* yang digunakan).



Pre-Curing Chamber

Setelah proses *builder* selesai, dilanjutkan dengan proses “enveloping”. Proses ini adalah untuk memasang “amplop” (pembungkus luar ban) dan *tubing*. Pembungkus khusus digunakan untuk membungkus ban yang akan dimasak dan dibersihkan dengan tekanan agar terjadi efek *sandwich* sehingga menyatu dengan sempurna, divulkanisir ditempelkan menjadi satu dengan sangat baik.



Pre-Curing Chamber



Proses Enveloping



Enveloping & Tubing

---

Penggunaan ban vulkanisir merupakan pilihan bagi masing-masing pengguna. Keuntungan penggunaan ban vulkanisir adalah biaya yang lebih rendah karena harga ban vulkanisir memang lebih murah dibandingkan ban baru (konsumen hanya membayar bagian telapak).

Selain itu, penggunaan karet untuk produksi ban vulkanisir lebih sedikit. Bila untuk produksi ban baru diperlukan 22 galon minyak bumi, untuk produksi ban vulkanisir diperlukan hanya tujuh galon minyak bumi sehingga dapat dikatakan ban vulkanisir lebih menghemat sumber daya alam.

Namun, penggunaan ban vulkanisir juga memiliki kekurangan, terutama apabila ban vulkanisir tersebut diproduksi oleh pabrik vulkanisir yang kurang baik sehingga ban vulkanisir yang dihasilkan kurang berkualitas yang membuat tempelan pola telapak kurang kuat dan dikhawatirkan lepas bila digunakan dalam kecepatan tinggi. Adanya beberapa pabrik "nakal" yang sering memaksakan memproses *casing* yang tidak layak dan sering juga mencuri ukuran baik panjang maupun lebarnya telapak sering membuat penilaian pemakai jadi semakin negatif terhadap produk ban vulkanisir.

Kualitas ban vulkanisir sebenarnya sulit untuk ditentukan standarnya yang pasti, karena *casing* yang dijadikan bahan dasar utama ban vulkanisir berasal dari berbagai macam merek ban dengan berbagai kualitas yang berbeda, dengan cara pemakaian yang berbeda pula pada kehidupan pertamanya.

Mungkin proses produksi pada sebuah pabrik vulkanisir ban bisa distandarkan dan disertifikasi (ISO maupun SNI), demikian pula dengan bahan baku telapaknya (*Camel Back, Pre Cure Tread Liner, Cushion Gum, Cement, Repair Patch*) juga bisa distandarkan dan disertifikasi. Namun pemilihan *casing* yang justru sebagai bahan baku utama sebuah proses vulkanisir inilah yang paling sulit untuk distandarkan dan disertifikasi. Apakah perlu ada petugas Badan Sertifikasi Nasional yang bertugas setiap saat di pabrik vulkanisir ban untuk ikut terlibat dalam proses pemilihan bahan *casing*?

Namun bila memang pengguna memutuskan untuk menggunakan ban vulkanisir, disarankan untuk setidaknya memilih ban vulkanisir yang diproduksi oleh pabrik yang baik. Standar proses pembuatannya terjamin, serta mesin-mesin produksinya sesuai dengan standar. Pengguna juga harus memperhatikan perawatan ban vulkanisir seperti layaknya merawat ban baru. Perawatan ban yang baik, akan membuat ban tidak dalam kondisi "fatigue" (lelah) sehingga layak untuk dilakukan vulkanisir beberapa kali.

---

Sumber :  
- Masri Limin  
- NEW ERA – Singapore  
- KAYEL – Malaysia



## PMK NOMOR 197 ATAS PENGURANGAN SANKSI ADMINISTRASI

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

Realisasi penerimaan pajak sampai akhir Oktober 2015 baru terealisasi sekitar 58% dari target penerimaan pajak sebesar Rp 1294,26 triliun yang telah ditetapkan dalam APBN-P Tahun 2015. Hal ini jelas membuat pemerintah khawatir akan kondisi defisit APBN-P Tahun 2015 yang bisa membengkak dan khawatir atas kemampuan *cash flow* pemerintah. Untuk mananggulangi itu semua, Direktorat Jenderal Pajak selaku institusi pemerintah yang bertanggung jawab atas penerimaan pajak, mengambil langkah-langkah *extraordinary* untuk pengamanan penerimaan pajak tahun 2015 di antaranya dengan menerbitkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 29 Tahun 2015, PMK Nomor 91 Tahun 2015, PMK Nomor 191 Tahun 2015, dan yang terakhir Peraturan Menteri Keuangan Nomor 197/PMK.03/2015 tanggal 2 November 2015.

Peraturan Menteri Keuangan Nomor 197/PMK.03/2015 tanggal 2 November 2015 ini khusus mengatur tentang pengurangan sanksi administrasi yang tercantum dalam Surat Ketetapan Pajak dan/atau Surat Tagihan Pajak yang diterbitkan pada tahun 2015 berdasarkan hasil pemeriksaan atau verifikasi.

Para Wajib Pajak yang bergerak dalam bidang usaha jasa angkutan darat yang pada tahun 2015 sudah selesai dilakukan pemeriksaan oleh Direktorat Jenderal Pajak dibuktikan dengan diterbitkannya Surat Ketetapan Pajak dan/atau Surat Tagihan Pajak yang memuat di dalamnya pokok pajak kurang bayar dan sanksi administrasi, dapat memanfaatkan PMK Nomor 197 Tahun 2015 ini dengan ketentuan sebagai berikut.

- Melunasi seluruh jumlah kekurangan pembayaran pokok pajak dalam SKP pada tahun 2015;
- Tidak mengajukan upaya hukum perpajakan atas SKP dan/atau STP yang diajukan permohonan pengurangan sanksi administrasi berdasarkan PMK Nomor 197 ini. Upaya hukum perpajakan seperti keberatan, pengurangan atau pembatalan SKP, pengurangan atau pembatalan STP, pembatalan hasil pemeriksaan dan/atau verifikasi dan gugatan.
- Tidak sedang mengajukan permohonan pengurangan atau penghapusan sanksi administrasi selain yang diatur berdasarkan PMK ini.

Selain ketentuan tersebut, para Wajib Pajak yang memanfaatkan PMK Nomor 197 ini harus memenuhi beberapa persyaratan sebagai berikut.

No	Syarat Formal	Memenuhi Syarat
1.	Satu permohonan untuk satu SKP/satu STP	✓
2.	Diajukan secara tertulis dalam bahasa Indonesia	✓
3.	Ditandatangani oleh WP, dan dalam hal ditandatangani oleh bukan WP dilampiri surat kuasa khusus	✓
4.	Disampaikan ke KPP tempat WP terdaftar	✓

Selain ketentuan tersebut, para Wajib Pajak yang memanfaatkan PMK Nomor 197 ini harus melampirkan dokumen sebagai berikut.

No.	Dokumen yang harus Dilampirkan	Memenuhi Syarat
1.	Fotokopi SKP/STP	✓
2.	Fotokopi Surat Setoran Pajak (SSP) atas pembayaran pokok pajak dalam SKP/STP	✓
3.	Fotokopi SK Pengurangan Sanksi Administrasi sebelumnya dalam hal pernah mengajukan permohonan pengurangan sanksi administrasi sebelumnya atas SKP/STP	✓
4.	Surat pernyataan bermeterai yang berisi pernyataan bahwa sanksi administrasi dalam SKP/STP dikenakan karena kekhilafan atau bukan kesalahan Wajib Pajak	✓
5.	Surat pernyataan bermeterai yang berisi pernyataan bahwa Wajib Pajak tidak akan melakukan upaya hukum perpajakan atas SKP/STP	

Apabila Wajib Pajak sudah memenuhi ketentuan dan persyaratan tersebut, para Wajib Pajak yang mengajukan permohonan pengurangan sanksi administrasi berdasarkan PMK Nomor 197 ini diberikan pengurangan sanksi administrasi sebesar 50% dalam jangka waktu paling lama enam bulan sejak permohonan diterima lengkap. Sebagai ilustrasi, dicontohkan PT Logistic Indonesia pada tahun 2015 sudah selesai diperiksa untuk tahun pajak 2012

dan diterbitkan Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar (SKPKB) PPh Badan dengan pokok pajak sebesar Rp 10.000.000.000 dan sanksi administrasi Pasal 13 ayat (2) UU KUP sebesar Rp 4.800.000.000 (2% x 24 bulan x Rp 10.000.000.000). Selain SKPKB tersebut, kepada PT Logistic Indonesia diterbitkan Surat Tagihan Pajak (STP) PPN Pasal 14 (4) dengan denda sebesar Rp 1.000.000.000. PT. Logistic Indonesia berencana memanfaatkan PMK Nomor 197 ini, maka PT Logistic Indonesia

sebelum mengajukan permohonan pengurangan sanksi terlebih dahulu harus memenuhi ketentuan dan persyaratan sebagaimana diuraikan di antaranya harus melunasi dulu pokok pajak kurang bayar paling lambat 31 Desember 2015.

Apabila permohonan PT Logistic Indonesia sudah memenuhi semua ketentuan dan peraturan tersebut, Direktorat Jenderal Pajak akan memberikan pengurangan sanksi administrasi sebagai berikut.

No	Jenis SKP/STP	Jumlah Sanksi Administrasi (Rp)	Pengurangan Sanksi Administrasi Sebesar 50% (Rp)	Sanksi Administrasi yang masih harus Dibayar (Rp)
1.	SKPKB PPh Badan	4.800.000.000	2.400.000.000	2.400.000.000
2.	STP PPN	1.000.000.000	500.000.000	500.000.000
<b>Total</b>		<b>5.800.000.000</b>	<b>2.900.000.000</b>	<b>2.900.000.000</b>

Apabila Wajib Pajak setelah menerima pengurangan sanksi administrasi berdasarkan PMK Nomor 197 ini mengajukan upaya hukum perpajakan, pengurangan sanksi yang telah diberikan akan dibatalkan oleh Direktorat Jenderal Pajak.

Terdapat beberapa ketentuan tambahan yang diatur dalam PMK Nomor 197 ini dengan uraian sebagai berikut.



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

No	Kondisi Permohonanan Pengurangan Sanksi Administrasi	Diterima	Ditolak
1.	Terhadap permohonan pengurangan sanksi administrasi yang diajukan sebelum berlakunya Peraturan Menteri ini atas SKP atau STP yang diterbitkan pada tahun 2015 dan telah diterbitkan surat keputusan Direktur Jenderal Pajak untuk kedua kalinya, Wajib Pajak tidak dapat mengajukan kembali permohonan pengurangan Sanksi Administrasi berdasarkan Peraturan Menteri ini;		√
2.	Terhadap permohonan pengurangan sanksi administrasi yang diajukan sebelum berlakunya Peraturan Menteri ini atas SKP atau STP yang diterbitkan pada tahun 2015 dan telah diterbitkan surat keputusan Direktur Jenderal Pajak yang menolak permohonan Wajib Pajak, Wajib Pajak dapat mengajukan kembali permohonan pengurangan Sanksi Administrasi berdasarkan Peraturan Menteri ini;	√	
3.	Terhadap permohonan pengurangan sanksi administrasi yang diajukan sebelum berlakunya Peraturan Menteri ini atas SKP atau STP yang diterbitkan pada tahun 2015 dan telah diterbitkan surat keputusan Direktur Jenderal Pajak yang memberikan pengurangan kurang dari 50%, Wajib Pajak dapat mengajukan kembali permohonan pengurangan Sanksi Administrasi berdasarkan Peraturan Menteri ini.	√	
4.	Terhadap permohonan pengurangan sanksi administrasi yang diajukan sebelum berlakunya Peraturan Menteri ini atas SKP atau STP yang diterbitkan pada tahun 2015 dan telah diterbitkan surat keputusan Direktur Jenderal Pajak yang memberikan pengurangan sama dengan atau lebih dari 50%, Wajib Pajak tidak dapat mengajukan kembali permohonan pengurangan sanksi administrasi, dan dalam hal Wajib Pajak mengajukan kembali permohonan pengurangan sanksi administrasi berdasarkan Peraturan Menteri ini, permohonan tersebut ditolak.		√



SCANIA

# PROMO

## PAKET ANGSURAN

# Rp 19 Juta-an

/bulan



## 7 Keuntungan

### Membeli SCANIA P310LA 6x4:

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

\*untuk pengoperasian sesuai dengan standard pabrik

\*\*dengan *Preventive Maintenance Package (PMP)*

 **UNITED TRACTORS**

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

[www.unitedtractors.com](http://www.unitedtractors.com)





# Loudy I. Elias

## *Beri Keuntungan Lebih pada Pelanggan*

---

Mengirimkan truk terbaik dengan solusi terpadu demi transportasi dan logistik yang efisien menjadi hal yang sangat diperhatikan PT United Tractors Tbk. (UT). Harga bukan jadi masalah ketika pelanggan memahami keuntungan yang bisa diperoleh dalam jangka panjang. Berikut kutipan wawancara dengan Direktur UT, Loudy I. Elias.

Berdasarkan data Gaikindo, pertumbuhan produksi truk nasional secara total menunjukkan tren positif sejak tahun 2009 hingga 2014. Pertumbuhan produksi berkisar 8% (2012) hingga 83% (2010), padahal pertumbuhan ekonomi di dalam negeri selisih jauh dengan pertumbuhan produksi truk. Kira-kira apa yang menyebabkan kenaikan produksi yang signifikan tersebut? Apakah PT United Tractors selaku ATPM Scania juga terkena imbas positifnya?

Kami, PT United Tractors Tbk (UT) melihat pertumbuhan produksi truk pada tahun 2009-2014 di Indonesia ini disebabkan oleh dua hal. Pertama, karena tingginya harga komoditas (khususnya tambang dan perkebunan). Kedua, karena kontinuitas pertumbuhan ekonomi Indonesia yang cukup tinggi. Hal ini memberikan dampak berlipat pada pertumbuhan produksi truk. Memanfaatkan kondisi ini, UT sebagai distributor truk dari merek-merek ternama di dunia, yaitu UD Trucks dan Scania juga ikut mendapatkan peluang dengan melakukan penjualan truk pada berbagai industri.

Disebutkan penjualan truk di Indonesia secara domestik baik karena permintaan sektor tambang sangat tinggi, disusul oleh sektor perkebunan. Scania sebagai salah satu pemain truk khusus tambang dan perkebunan, bagaimana prospek pasar truk sektor tersebut? Bagaimana perkembangannya lima tahun terakhir?

Dalam lima tahun terakhir, kontribusi sektor tambang dan perkebunan memang sangat dominan pada penjualan truk UT. Namun, tak hanya kedua sektor tersebut, kontribusi sektor lain juga mulai tumbuh. Melihat prospek ke depan, kontribusi dari industri konstruksi dan logistik akan meningkat cukup signifikan.

Pada tahun 2013 permintaan akan truk menurun secara signifikan akibat dari kebijakan pemerintah mengenai kewajiban pemurnian produk hasil tambang. Kondisi diperburuk dengan adanya krisis ekonomi dunia dan pelemahan ekspor. Bagaimana kondisi sebenarnya saat itu? Seberapa besar pengaruhnya bagi PT United Tractors? Siasat apa yang dilakukan perusahaan untuk mengatasinya?

Kewajiban pemurnian produk hasil tambang berdampak pada tutupnya beberapa tambang kecil-menengah yang merupakan pelanggan UT. Di samping itu, krisis ekonomi dunia yang berdampak pada penurunan harga komoditi juga memberikan dampak yang cukup besar bagi pasar alat berat. Karena itu, penjualan truk UT pun dari sektor ini turun tiap tahunnya. Perusahaan segera mengambil berbagai langkah strategis untuk mengatasi tantangan ini, di antaranya dengan fokus pada sektor konstruksi, transportasi, dan logistik.

Khusus truk yang digunakan di kawasan tambang dan perkebunan rata-rata tergolong kapasitas mesin berapa? Atau jenis truk apa?

UT mempunyai dua jenis truk yang dipasarkan di Indonesia, yaitu tipe *rigid* dan tipe *tractor*. Pada umumnya permintaan pasar Indonesia lebih banyak jenis *rigid* dengan kapasitas mesin 360 HP sampai dengan 580 HP.



Loudy I. Elias

Direktur PT United Tractors Tbk.



Apa yang menjadi strategi kepemimpinan pasar para pemain bisnis truk yang masih didominasi pabrikan asal Jepang? Apakah karena pabrikan asal Eropa seperti halnya Scania memang mengkhususkan untuk industri tambang dan perkebunan? Mengapa tidak umum saja untuk semua bidang industri?

Para pemain bisnis truk masih didominasi pabrikan Jepang karena menawarkan harga yang murah dengan spesifikasi yang minim. Namun, jika dilihat jangka panjang, produk Eropa seperti Scania justru lebih memberikan banyak keuntungan karena harga yang mahal sebanding dengan kualitasnya yang tahan lama.

Awalnya, UT menfokuskan diri pada sektor pertambangan dan perkebunan, tetapi pada tahun 2015, truk yang diageni UT juga akan dipasarkan untuk kebutuhan di semua sektor, tidak hanya untuk *off road* namun juga *on road*, termasuk armada logistik, yaitu *premium logistic* dan *oil & gas logistic*.

Beberapa konsumen di dalam masih menganggap truk Eropa tergolong mahal dan ketersediaan suku cadang cenderung sulit diperoleh. Apakah benar? Fakta sebenarnya?

Untuk memberikan kemudahan pelayanan dalam mendapatkan suku cadang *genuine*, UT memperkenalkan serangkaian fasilitas layanan purnajual melalui empat cara, yaitu pembelian melalui *counter spareparts*; pembelian melalui *telesales*; pembelian *online* melalui *klikut.com*; dan pembelian melalui *UT mobile support*.

Selain itu, UT memiliki fasilitas pendukung terdepan melalui 20 kantor cabang, 22 kantor pendukung, 11 kantor perwakilan yang tersebar di seluruh penjuru Nusantara. Khusus untuk mendukung bisnis pelanggan di sektor konstruksi UT menambahkan sembilan *support point* di area Pulau Jawa.

Bagaimana cara PT United Tractors menyakinkan konsumen bahwa truk Eropa memiliki keunggulan lebih ketimbang truk pabrikan lain?

UT meyakinkan pelanggan dengan cara memberikan kalkulasi perhitungan keuntungan yang diperoleh oleh pelanggan dalam jangka panjang. Selain itu, untuk mempermudah pelanggan, UT menciptakan sebuah solusi dengan menawarkan beberapa program, antara lain program pembiayaan agar pelanggan lebih mudah untuk melakukan pembayaran dan program *cash flow benefit* yang memberikan cicilan murah selama tiga tahun. Dengan cicilan yang lebih murah daripada truk Jepang.

Disebutkan pada era 1990-an hingga awal 2000-an truk pabrikan Eropa menjadi favorit. Bagaimana perkembangan pasar truk Eropa di Indonesia 10 tahun terakhir, termasuk Scania?

Truck Scania juga dikenal sebagai salah satu truk dengan torsi paling besar yang sangat irit bahan bakar. Namun makin rendahnya nilai tukar rupiah dari tahun ke tahun menyebabkan harga truk Scania menjadi lebih mahal. Hanya pelanggan yang memiliki proyek jangka panjang yang dapat dengan pasti menikmati keuntungan dari keunggulan produk Scania. Namun, untuk pelanggan yang memiliki proyek jangka pendek dan menengah, UT juga mengageni truk dari merek UD Trucks, truk dengan harga Jepang namun memiliki keunggulan produk Eropa. Produk UD Trucks juga memiliki *performance* dan *operational cost* paling rendah di kelasnya.

Bagaimana pandangan PT United Tractors tentang keberadaan kendaraan niaga dalam pembangunan ekonomi di negara berkembang seperti Indonesia? Sejauh ini bagaimana perannya?

Ibarat urat nadi, UT memandang kendaraan niaga memiliki peran vital dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Visi UT dalam industri kendaraan niaga adalah *"Deliver the Best Truck and Bus with Best Solution significantly, for more Efficient Indonesian Transportation and Logistic."* Kami harus memastikan bahwa kami memberikan produk truk terbaik dengan solusi terbaik secara signifikan sehingga dapat membantu transportasi Indonesia agar lebih efisien.

Produk yang sangat berfokus pada konsumen lokal dinilai banyak diminati, apakah ini benar? Apakah hal ini juga yang menjadi pertimbangan PT United Tractors memilih pasar truk khusus kendaraan niaga?

Dalam banyak aspek, fokus pada konsumen (*customer driven*) tentunya akan banyak diminati. Namun, sesuai dengan visi UT untuk membangun transportasi Indonesia yang lebih efisien, dalam beberapa hal kami perlu memperkenalkan solusi baru transportasi pada tingkat yang lebih tinggi yang pada akhirnya memberikan keuntungan lebih bagi pelanggan itu sendiri dan masyarakat pada umumnya.

PT United Tractors menyediakan berbagai program layanan purnajual. Bagaimana PT United Tractors memosisikan layanan terhadap pelanggan sebagai strategi bisnis?

Sebagai distributor barang modal, layanan purnajual adalah hal yang teramat penting bagi UT. Kami harus memastikan bahwa pelanggan kami sukses dengan menggunakan produk kami. Sehingga, *product support* memegang peranan yang amat vital. UT membuktikan bahwa telah memberikan pelayanan terbaik di sektor pertambangan. Pengalaman ini yang kami adaptasi untuk industri kendaraan niaga sehingga UT dapat memastikan bahwa pelanggan kami menjadi sukses dengan menggunakan produk Scania maupun UD Trucks.

After sales atau pelayanan pasca-penjualan turut berkontribusi terkait loyalitas pelanggan. Bagaimana PT United Tractors memandang hal ini? Apa yang telah dilakukan? Bagaimana respons dari konsumen?

Kami selalu berusaha mempersembahkan yang terbaik kepada pelanggan termasuk dalam memberikan jaminan layanan purnajual. Kesadaran kami dalam meningkatkan kualitas layanan purnajual bertujuan agar pelanggan tidak perlu khawatir ketika menghadapi permasalahan saat menjalankan operasional bisnisnya sehingga dapat mencapai target yang diinginkan. Hal ini diwujudkan dengan jaminan layanan purnajual yang dikenal dengan istilah *UT guaranteed product support*.

UT memberikan jaminan ketepatan waktu kepada pelanggan yang disebut *On-Time-In-Full (OTIF)*, terdiri dari *OTIF Parts*, *OTIF Mechanics*, dan *OTIF Solution*. Melalui *OTIF Parts*, pelanggan akan mendapatkan jaminan ketepatan waktu dan jumlah suku cadang mulai sejak dilakukan pemesanan sampai dengan diterima. Selain itu, pelanggan akan mendapatkan jaminan ketepatan waktu dalam pengiriman mekanik andal ketika terjadi permasalahan pada unit pelanggan melalui *OTIF Mechanics*. Terakhir, melalui *OTIF Solution* pelanggan akan mendapatkan jaminan ketepatan waktu dalam pengerjaan unit mulai sejak pelanggan menghubungi UT sampai dengan unit siap untuk dipergunakan kembali.

Sebagai bentuk rasa tanggung jawab, UT akan memberikan kompensasi ketika jaminan atas ketepatan waktu yang diberikan tidak terpenuhi.

Strategi transaksi pembayaran atau pembiayaan dinilai cukup efektif untuk menarik konsumen. Bagaimana dengan PT United Tractors, apakah memiliki strategi khusus?

Kami memberikan solusi untuk pelanggan agar usaha yang dimiliki terus berjalan bahkan berkembang lebih besar lagi. Solusi ini berupa kerja sama dengan Permata Bank, berupa program finansial, yaitu *Permata Quick Cash (PQC) Express*.

Banyak keunggulan PQC Express yang dapat langsung dirasakan oleh pelanggan mulai dari pinjaman modal kerja hingga Rp 250 juta yang diperoleh tanpa jaminan atau agunan, jatuh tempo pembayaran berkisar antara 30-45 hari, bebas biaya provisi dan administrasi, dan pelanggan tidak perlu melampirkan rekening koran sebagai syarat pendaftaran.



Bagaimana karakter konsumen PT United Tractors? Apakah mereka tidak hanya membeli unit, tetapi juga membeli solusi, dimulai dari harga, operasional, teknis dan pelayanan purnajual?

Pembelian unit dilengkapi dengan solusi jaminan layanan purnajual merupakan hal utama yang menjadi pilihan pelanggan karena hal ini memudahkan mereka dalam menjalankan operasional bisnisnya. UT selalu menawarkan solusi terhadap kebutuhan pelanggan kami.



Berdasarkan pengamatan PT United Tractors, apa saja kebutuhan para pemilik truk di Indonesia?

Saat ini yang menjadi kebutuhan pelanggan di Indonesia adalah *uptime* atau *availability*, yaitu kesiapan truk untuk beroperasi dan menghasilkan uang. Berbekal pengalaman selama 42 tahun melayani *customer*, kami yakin bahwa UT dapat memberikan keuntungan yang maksimal kepada pelanggan.

Bagaimana evaluasi PT United Tractors selama setahun terakhir? Perubahan apa saja yang perlu dilakukan perusahaan?

Saat ini UT melihat bahwa pasar truk *on road* sangat besar, sebaliknya pasar sektor pertambangan makin menurun. Karena itu, UT akan fokus untuk memperbesar penjualan truk di sektor *on road*.

Ke depan apa saja strategi yang diterapkan PT United Tractors untuk memaksimalkan potensi pasar Indonesia?

Kami terus fokus untuk memberikan produk yang memberikan nilai terbaik bagi pasar Indonesia. Salah satunya di sektor transportasi massal melalui bus Transjakarta. UT akan fokus pada sektor *on road* dengan produk Scania dan UD Trucks, dan menambah *support point* di Jawa untuk meningkatkan dukungan kepada pelanggan.

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

Pasar truk di Indonesia akan tumbuh dalam lima tahun mendatang. Untuk mengantisipasi hal tersebut UT menyediakan produk truk dan bus yang sesuai dengan kebutuhan pasar Indonesia. Dengan selesainya jalan tol Jakarta-Surabaya dalam lima tahun mendatang, kebutuhan akan truk dan bus dengan kapasitas mesin yang besar akan meningkat dan saat itu *customer* akan beralih ke produk Scania.



## Nilai Tambah dengan *Tyre Management System*

Teks: Citra D. Vresti Trisna, Abdul Wachid  
Foto: Giovanni Versandi

Berbekal pengalaman di bisnis ban selama lebih dari 30 tahun, PT Aljayaban telah mendapat kepercayaan pelanggan, baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar di dalam maupun di luar kota. Aljayaban adalah salah satu distributor yang menjadi pemain lama dalam bisnis ban. Komitmen Aljayaban dalam memberikan pelayanan prima dibuktikan dengan membantu pelanggan mendapatkan manfaat lebih dari investasi ban yang telah dibeli, baik dengan *tyre management system* dan vulkanisir.

Saat ini, Aljayaban menjadi pusat perdagangan ban truk dan bus dengan menawarkan produk

lokal maupun impor dari berbagai merek, ukuran dan tipe. Aljayaban juga melayani pengiriman di seluruh kota besar di Indonesia maupun di Asia. Selain itu, Aljayaban juga menerima jasa vulkanisir ban. Perusahaan yang berfokus di bisnis ban ini dikenal berkat konsistensinya membantu mencari solusi bagi pelanggan terkait masalah yang berkaitan dengan ban, baik di sektor pertambangan, perkebunan maupun industri.

Direktur Utama PT Aljayaban, Baharuddin Salim mengatakan, sampai saat ini Aljayaban menyuplai ban lokal dan impor dengan perbandingan 70% untuk ban impor

dan 30% lokal. Hal ini dikarenakan, permasalahan utama ban lokal sekaligus kelemahan dari produk ban lokal adalah proses klaim purnajual yang lambat. Rentang waktu klaim kerusakan paling cepat bisa mencapai 2-3 bulan. "Kalau produk impor lebih agresif. Ada keluhan sedikit, langsung didatangi oleh *principal*. Selain itu, minimnya kebutuhan ban truk terjadi karena produsen ban di Indonesia enggan memproduksi ban truk dengan alasan hanya mendapat untung sedikit dibandingkan ban untuk kendaraan lainnya," kata Bahar.

Meski Aljayaban merupakan distributor ban lokal dan impor, Bahar mengaku bila keuntungan terbesar

perusahaannya justru didapat dari vulkanisir. Menurut dia, hampir 70% keuntungan bersih perusahaannya didapatkan dari vulkanisir. Sedangkan omset terbesar didapatkan dari penjualan ban baru. "Tahun 1993-1998, saya bisa jual ban vulkanisir dengan harga Rp 350 ribu. Mereka tidak peduli merek, yang penting kuat. Jadi kami menyesuaikan dengan kebutuhan dan memberi solusi," katanya.

Bahar menuturkan, bisnis vulkanisir sudah dimulai sejak generasi pertama perusahaannya. Meski demikian, dia memutuskan tidak berinvestasi mesin vulkanisir. Selama ini Bahar hanya berinvestasi casing ban sehingga ketika ada pesanan dia menyerahkan kepada perusahaan vulkanisir yang menjadi rekan Aljayaban. "Casing mewakili ban 70%. Kami kerja sama dengan beberapa pabrik di beberapa kota. Karena itu, stok kami adalah ban yang sudah diproses, sedang diproses, dan setelah diproses. Kadang ada perusahaan pelanggan yang menitipkan ban mereka untuk divulkanisir, terkadang juga ada pelanggan yang langsung minta yang jadi," tuturnya.

Menghadapi pelemahan ekonomi Indonesia, Bahar mengaku perusahaannya tidak banyak terkena dampak walaupun penjualan ban truk sempat mengalami penurunan hingga 30%. Akibat pelemahan ekonomi Indonesia, perusahaan logistik yang berlangganan ke Aljayaban mengurangi pembelian ban ke Bahar. "Kalau awalnya mereka beli ban baru, sekarang mereka pakai ban vulkanisir. Akhirnya kami ubah

strategi dengan mencari potensi pasar lain. Di sektor tambang, kalau batu bara sedang menurun, kami cari sektor tambang yang tidak ikut turun atau beralih ke sektor industri," paparnya.

Di sisi persaingan, Bahar mengatakan, persaingan di bisnis ban berjalan dengan sehat dan saling mendukung satu sama lain, terutama para pelaku bisnis ban yang tergabung di dalam Kabin (Kamar Ban Indonesia). Selama ini belum pernah ada pemain yang melakukan monopoli dalam urusan suplai ban ke pelanggan. Karena, menurut dia, paling besar mereka (pebisnis ban) hanya mampu mendukung hingga 40%.

**"Perkembangan bisnis ban hari ini masih membutuhkan banyak pelaku bisnis. Pemain ban itu tidak sampai 100-200 orang di seluruh Indonesia khusus truk dan tambang. Yang masuk pemain adalah ritel dan distributor. Kebutuhan ban di Indonesia itu besar sekali, kalau menurut APBI itu 48 juta per tahun, kemampuan produksi hanya 8-10 juta dan selebihnya impor,"** kata Bahar.

Bahar menambahkan, hingga kini belum ada regulasi yang jelas yang mengatur batas-batas antara distributor, importir, dan agen. Sehingga dalam praktiknya, agen bisa saja menjadi importir asalkan memiliki kekuatan modal. Ketidakjelasan regulasi tersebut, kata Bahar, membuat para pemain baru berpikir dua kali untuk masuk ke dalam bisnis ban karena takut merugi. "Kemampuan bertahan para pemain di bisnis ban sangat ditentukan oleh jam terbang. Selain itu, tantangan utama di dalam bisnis ban ada di pembiayaan dan purnajual. Istilahnya belinya gampang tapi bayarnya susah," ujar pria yang menjabat sebagai Ketua Umum Kabin ini.



Aljayaban salah satu distributor yang menjadi pemain lama dalam bisnis ban

## Merambah ke Pasar *Tyre Management System*



Bahar melihat, sampai saat ini kebanyakan distributor menjadi penjual saja. Hingga kini masih belum ada yang benar-benar serius bermain di bisnis *tyre management system*. Bahkan, ironisnya di sektor tambang, pihak yang menjadi pemain *tyre management system* justru dari Australia. Hal ini disesalkan Bahar karena seharusnya pihak yang melakukan pemeliharaan ban di sektor tambang adalah pemain lokal.

Pelatihan yang diselenggarakan produsen ban hanya berkisar pada pengelolaan penjualan ban. Itu pun terbatas pada distributor yang menjual produk mereka. Bahar menilai, hal seperti inilah yang membuat pengetahuan tentang *tyre*

*management system* masih sangat minim di Indonesia. Padahal, peluang untuk bisnis ini cukup besar karena menghitung dan memprediksi biaya ban lebih sulit ketimbang BBM.

Menurut Bahar, selama ini pelaksanaan *tyre management system* merupakan sebuah bonus yang diberikan Aljayaban untuk membantu pelanggan dalam memangkas biaya ban. Jika ada pelanggan yang ingin biaya ban dipangkas, Bahar dan timnya akan melakukan analisa di perusahaan pelanggan terkait pemakaian, kebiasaan sopir, laporan pemeliharaan, dan kondisi medan. Setelah melakukan analisa, Bahar akan memberikan hasil dan solusi untuk memangkas biaya ban pelanggan. "Sampai hari ini kami sudah menangani *tyre management system* untuk lima perusahaan besar," kata Bahar.

Terkait standar *tyre management system*, Bahar mengikuti sertifikasi asesor Badan Nasional Sertifikasi Profesi. Standar *tyre management system* yang berlaku di Indonesia





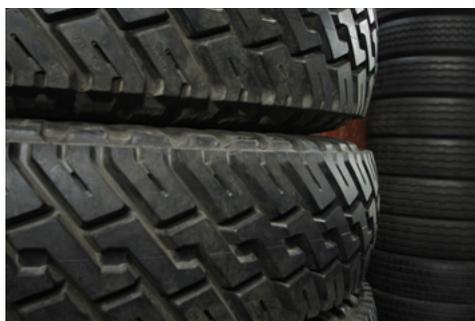
Baharuddin Salim,  
Direktur Utama PT  
Aljayaban

mengacu pada standar Australia. "Perkembangan ban akan sangat bagus apabila diseriisi. Tapi kembali lagi apakah orang yang paham *tyre management system* ini akan pro aktif atau tidak," lanjut Bahar.

Selain itu, yang menyebabkan distributor enggan merambah ke bisnis vulkanisir dan *tyre management system* adalah stigma yang berlaku di antara para distributor. Para distributor yang ikut bermain di vulkanisir dan *tyre management system* dianggap turun derajat karena harus berurusan dengan ban bekas. Padahal, kata Bahar, saat ini produsen MRF sudah merambah ke ranah vulkanisir, meski belum ke *tyre management system*. "Biasanya kalau kelas agen seperti saya, mereka hanya jual, tidak pernah mendalami

ilmu *tyre management system*. Kalau hanya jualan ban baru, ya, ban baru saja," kata Bahar.

Menurut Bahar, fokus saat ini adalah mempertahankan pasar yang ada. "Bisa bertahan saja sudah bagus. Tapi kalau kondisi ekonomi belum membaik, ya susah juga punya impian muluk-muluk. Kami akan meningkatkan pelayanan, kami membesarkan pondasi baru membuka cabang," katanya.



Tapak ban hasil Aljayaban



# RAJA PINDAH

## URUS PINDAHAN JADI MUDAH

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

Perkembangan bisnis di bidang logistik makin berkembang pesat. Hal itu ditandai dengan makin banyaknya bisnis di bidang logistik yang menawarkan inovasi baru seperti halnya Raja Pindah. Bisnis ini menawarkan jasa pindahan kepada masyarakat yang akan pindah rumah atau bagi perusahaan yang akan pindah kantor agar proses pindahan berlangsung cepat dan efisien. Karena semua proses pindahan, mulai dari pengepakan barang sampai penataan kembali ditangani oleh tenaga kerja yang profesional.

Raja Pindah adalah salah satu merek dagang dari PT Multi Jasa Niaga yang bergerak di bidang jasa pindahan, jasa penyimpanan, jasa pengepakan, dan penyimpanan barang. PT Multi Jasa Niaga merupakan grup dari PT Multi Angkutan Ekspres yang sejak 11 tahun lalu memfokuskan usahanya di bidang logistik dan distribusi.

Direktur PT Multi Jasa Niaga, Joe J. Wongso mengatakan, bisnis yang menawarkan jasa pindahan bukan lagi bisnis yang baru. Karena menurut dia, bisnis ini sudah berjalan di Amerika dan beberapa negara lainnya. "Kami bekerja sama dengan perusahaan internasional dan kami tergabung di IAM (*International Association of Moves*), di mana asosiasi tersebut menggabungkan semua perusahaan pindahan di seluruh dunia dan tiap tahun kami bertemu di Amerika," kata Joe.

Menurut Joe, salah satu keunggulan dari Raja Pindah adalah membantu konsumen dalam memberikan solusi untuk membantu dalam menangani berbagai jenis pindahan, seperti proses perpindahan barang, pindahan rumah tangga, apartemen, kantor, kos-kosan, gudang, dan pabrik. Selain itu, kemampuan dari Raja Pindah dalam menangani pindahan barang juga teruji karena telah bersertifikat ISO 9001:2008 untuk sistem manajemen mutu dan tergabung di dalam beberapa asosiasi logistik di Indonesia.

Peralatan yang digunakan Raja Pindah untuk memindahkan barang konsumen adalah peralatan khusus dengan kualitas berstandar internasional. Alat tersebut dapat mendukung pelaksanaan kerja yang efektif, efisien, dan aman. Sedangkan armada yang digunakan Raja Pindah merupakan milik sendiri dan telah dilengkapi dengan GPS (*Global Positioning System*) yang menjamin keamanan proses pindahan.



**JOE J. WONGSO**

Direktur PT Multi Jasa Niaga

## LAYANAN YANG DIBERIKAN RAJA PINDAH

<i>Free Survey Charge</i>	Layanan survei gratis ke lokasi asal pindahan atau pengiriman barang yang berada di wilayah masing-masing kantor cabang. Survei ini dilakukan untuk mendapatkan data yang akurat terkait barang-barang yang akan dipindahkan atau dikirim.
<i>Packer</i>	Proses pembongkaran, pengepakan, pengiriman hingga proses penataan kembali barang-barang di lokasi tujuan ( <i>reposition</i> ).
<i>Packaging Materials</i>	Bahan yang digunakan untuk mengepak barang telah disediakan untuk mengemas barang yang akan dipindahkan.
<i>Moving Tools</i>	Penggunaan peralatan yang berkualitas untuk proses memindahkan barang.
<i>Delivery Service</i>	Proses pengiriman barang ke lokasi tujuan menggunakan kendaraan milik sendiri, baik berupa <i>pick up</i> , mobil van, hingga truk yang dilengkapi dengan GPS untuk memudahkan melacak barang.
<i>Tracking System</i>	Fasilitas pelacakan atas proses pengiriman barang menuju tujuan pindahan atau pengiriman barang.
<i>Positioning Sistem</i>	Proses pembongkaran dan penataan kembali barang di lokasi tujuan. Layanan ini akan memberikan kenyamanan pindahan bagi klien sehingga tidak perlu repot menata kembali barang-barang mereka di tempat baru, serta pembersihan sisa-sisa material pengepakan di tempat baru.



Armada truk Raja Pindah



Mobil PickUp untuk pindahan ke lokasi kota

Menurut Joe, memasarkan jasa pindahan di Indonesia memiliki tantangan tersendiri. Karena, orang-orang Indonesia masih berpikir untuk pindah ke tempat baru, mereka akan meminta bantuan kepada tetangga dan keluarga. Lain halnya dengan masyarakat di Amerika yang enggan merepotkan tetangga dan keluarga apabila sedang pindah rumah.

"Jasa pindahan memang identik untuk masyarakat kelas menengah ke atas. Jadi kami lihat belum ada jasa pindahan di Indonesia yang menjangkau di kelas menengah ke bawah. Tapi karena di Indonesia orang makin sibuk, tidak mau merepotkan keluarga akhirnya kami menciptakan suatu produk yang bisa dijangkau masyarakat luas sehingga kami membuat Raja Pindah," papar Joe.

Joe menambahkan, saat ini konsumen di Indonesia mulai berpikir bila dengan sedikit investasi, mereka bisa mendapat jasa pindahan yang lebih terjamin keamanannya. Karena, kemungkinan kerusakan barang dan kecelakaan saat proses pindahan akan sangat besar apabila ditangani oleh tenaga yang belum profesional. Sedangkan bila proses pindahan dilakukan oleh perusahaan jasa yang profesional, kerusakan barang akan ditanggung perusahaan yang menanganinya. "Untuk meyakinkan konsumen, kami menggalakkan mereka untuk membayar asuransi dengan premi yang sangat murah. Kami bekerja sama dengan perusahaan asuransi," imbuhnya.

Selain itu, keamanan barang selama proses pindahan dapat dijamin karena ditangani oleh SDM yang terlatih dan profesional. Karena, menurut Joe,

untuk menjadi karyawan di Raja Pindah dibutuhkan proses yang cukup panjang. Proses perekrutan karyawan Raja Pindah dimulai dengan pelatihan yang dibimbing oleh *trainer* dari perusahaan yang sudah berpengalaman di bisnis pindahan. Hingga kini, Raja Pindah sudah memiliki 12 tim yang masing-masing terdiri dari empat orang dengan *leader* yang memastikan SOP dijalankan dengan benar.

"Kami juga menggalakkan *training* orang yang ingin belajar *packing* untuk ikut *training* di Raja Pindah. Kami mengadakan *training* dengan minimal 20 orang peserta untuk pelatihan dasar pengepakan barang. Bahkan mereka kami beri uang transpor dan makan. Jadi gratis untuk mereka belajar. Nanti akan kami

akan sortir mana yang kami lihat mampu dan berminat di bidang pindahan dan mereka akan diberi *job training* sebagai *helper*. Kalau kinerja mereka bagus, mereka bisa kami rekrut sebagai pegawai," papar Joe.

Meski demikian, Joe mengaku kesulitan menjalankan bisnis pindahan tapi lambat laun Raja Pindah telah memiliki banyak *customer*. Menurut Joe, respons *customer* cukup bagus setelah menggunakan jasa Raja Pindah. Selain itu, kata Joe, harga yang diberikan Raja Pindah sebanding dengan pelayanan yang diberikan. "Setelah menggunakan jasa kami, mereka sangat berterima kasih karena *customer* dapat menghemat waktu mereka dan tidak perlu bersusah payah," katanya.

Joe berharap ke depannya bisa menyebarkan Raja Pindah di seluruh pulau di Indonesia, terutama di kota-kota besar. Menurut dia, kepercayaan *customer* akan meningkat apabila terdapat perwakilan Raja Pindah di kota-kota mereka. "Bagi kami kepercayaan *customer* adalah segalanya. Karena target kami adalah menjadi penyedia jasa pindahan yang terjangkau, profesional, dan bisa diandalkan," kata Joe.



Raja Pindah memberikan solusi berbagai jenis pindahan kepada konsumen



# PETANI GARAM BENOWO

*Teks dan Foto: Giovanni Versandi*



Petani garam tradisional berada di Benowo Surabaya. Ternyata yang mengelola bukan mereka yang mempunyai ladang tambak di daerahnya sendiri, melainkan masyarakat dari luar Benowo. Ada petani dari Madura, Pasuruan, dan lain-lain yang menjadi buruh tani tambak garam. Buruh petani garam diupah sewaktu panen tiba. Upah yang didapat tergantung dari harga yang didapat oleh pemilik ladang garam tersebut. Misalnya, hasil panen yang didapat

Rp 5 juta oleh pemilik ladang, buruh petani hanya mendapat 10% dari hasil tersebut, yaitu Rp 500 ribu dan itu masih dibayarkan ke petani lainnya yang membantu pada saat panen. Biasanya ada dua petani untuk membantu saat panen. Ada yang bertugas untuk memanen dengan cara mengeruk garam dengan alat tradisional dan dua orang lainnya membantu mengambil garam hingga memasukkan ke dalam karung yang siap dijual.



Petani garam meniriskan air pada garam untuk mengura kadar air



Memindahkan garam ke teoi sawah agar memudahkan proses pengemasan

PETANI GARAM BENOWO



Garam dikumpulkan di beberapa titik, agar mudah dalam pengepakan karung



Panen garam dengan cara tradisional





Pengangkutan garam yang sudah dikemas untuk dibawa ke pemborong





# PERAWATAN *CONCRETE PUMP*

Teks: Sigit Andriyono

*Concrete pump atau kendaraan pompa beton adalah sarana yang sangat efisien dan dapat diandalkan mengangkut campuran beton pada saat pengecoran di area konstruksi. Dengan kendaraan ini metode pengecoran bisa lebih ekonomis. Dengan pipa yang panjang dan mampu menjangkau area yang jauh dan tinggi, kendaraan sangat berguna bagi pembangunan gedung tinggi.*

Agar alat ini bisa bekerja maksimal tentu perlu memperhatikannya dengan seksama. Karena kerusakan saat berada di lapangan akan merugikan perusahaan dan klien. Ada beberapa bagian terpenting dari *concrete pump* yang memerlukan perhatian lebih agar umur mesin lebih panjang. Hendro Prasetyo, *Senior Regional Sales East Java-Bali-Nusra* PT Jimac Perkasa memberikan beberapa tips praktis perawatannya.

## OLI HIDROLIK

Ini adalah bagian yang sangat penting dari pompa. Perusahaan konstruksi bisa menghabiskan banyak uang hanya untuk pompa. Kontaminasi partikel mempercepat keausan komponen hidrolik dalam sistem. "Partikel yang lebih besar menyebabkan kerusakan komponen melalui gesekan. Partikel yang paling merusak adalah yang berukuran lebih kecil. Partikel yang lebih kecil dari lima mikron menghasilkan sedikit celah tetapi bisa menyebabkan keausan yang luar biasa hingga menghancurkan pompa dan komponen lain." jelasnya. Berikut beberapa kontaminan yang kerap mengganggu mesin pompa.

- Pelumas hidrolik dari concrete pump. Untuk menjaga oli tetap bersih, filter oli bukan solusi untuk semua jenis pompa, semua akan sama saja jika tidak rutin membersihkan filter hidrolik atau menggantinya jika ada filter buntu atau bocor.
- Penggantian oli. Ganti oli untuk pertama kali setelah dipakai 500 jam. Lalu pada 1.000 jam pemakaian kurus bak oli dan ganti dengan oli baru.
- Kontaminan lainnya adalah kelembaban. Kelembaban di tangki oli hidrolik adalah penyebab paling besar dari keausan pompa. Partikel air yang terkompresi, seperti air mendidih dan berubah menjadi uap menyebabkan ledakan kecil pada piston pompa atau gerigi.
- Aerasi adalah penyebab lain dari kerusakan pompa. Dalam aerasi, gelembung udara masuk ke dalam cairan pelumas biasanya karena pasokan udara yang buruk seperti fitting longgar dan klem selang yang renggang. Gelembung udara yang terkompresi menyebabkan erosi komponen pompa yang pada waktu lama menciptakan kelembaban.
- Kavitasi juga terjadi karena pompa hidrolik kekurangan tekanan. Ketika itu terjadi, udara masuk pompa menyebabkan kerusakan yang sama seperti aerasi.

## RANGKAIAN PIPA HIDROLIK

Dalam perangkat hidrolik terdapat rangkaian pipa terdiri dari tiga bagian: bagian dalam yang membawa oli hidrolik, pipa penguat bagian luar, dan lapisan pelindung terluar. Semua ini harus dalam keadaan baik agar mesin bisa bekerja dengan aman. "Tanda-tanda pipa sudah dalam keadaan buruk karena abrasi dari lapisan luar yang terdapat retak. Ada bagian selang yang mencuat dari lapisan luar dan bocor," katanya. Kebocoran dari oli hidrolik harus ditangani dengan hati-hati.

- Jangan mencoba untuk mengencangkan sambungan pipa atau selang ketika hidrolik masih dalam keadaan bertekanan. Akibat fatal dari pengencangan tanpa memperhatikan keamanan adalah cacat permanen.
- Selalu gunakan pakaian pelindung, sarung tangan, dan kacamata keselamatan saat melakukan pemeliharaan.
- Matikan mesin dan kemudian kencangkan sambungan. Mundur dari bagian pengencangan saat mesin dihidupkan. Jangan mengencangkan apa pun selama pompa masih membaca campuran beton.
- Lakukan pemeriksaan dan perbaikan saat mesin mati, siapkan wadah untuk menampung ceceran beton yang mungkin keluar dari sambungan pipa saat perbaikan.
- Sebuah rangkaian pipa dapat bertahan lama jika dirawat dengan rutin dan tidak menempatkan apa pun di atas pipa atau selang.
- Selalu periksa tekanan oli dari rangkaian untuk mengetahui lebih dini gejala kerusakan pada rangkaian.
- Periksa dan ganti elemen dari filter oli pada 500 jam penggunaan.
- Pada bagian reducer, periksa batas ketinggian oli. Ganti gir oli untuk pertama kali pada 250 jam penggunaan. Lalu ganti lagi pada 500 jam penggunaan.

## SISTEM ELEKTRONIK

Ini adalah bagian yang sering kali membuat beberapa teknisi menguras tenaga untuk perbaikan. Ada beberapa masalah listrik yang dapat terjadi kapan saja. "Untuk menghindari masalah ini adalah dengan cara menjaga semua panel listrik, di dalam dan luar, sebersih mungkin dan pastikan semua segel dalam kondisi kerja yang baik," kata Hendro sambil menjabarkan tips perawatan bagian kelistrikan,

Jika diperlukan segera ganti sekering dengan tegangan tertentu dan relay dengan ampere tertentu. Mengubah sekering menjadi ampere lebih tinggi dan relay untuk ampere yang lebih rendah dapat menciptakan banyak masalah yang datang di kemudian hari. Perbaikan ini akan sangat mahal. Mesin pompa terbaru memiliki sistem ampere yang sangat rendah.

Seiring waktu, kabel bisa rusak karena isolasi, klep koneksi ke kabel bisa lepas dan terpisah, dan jumlah daya lama-lama akan naik karena kerusakan tersebut.

Jauhkan dari sistem kelistrikan di panel kontrol seperti tetesan air, obeng yang tergeletak dan relay cadangan dengan penutup logam. Semua itu dapat menyentuh sirkuit, dan membuat masalah. Tak hanya itu, kabel serabut dan sambungan di luar panel bisa rusak. Bagian ini dipenuhi dengan komponen listrik, periksa jika ada korosi, colokan longgar, rangkaian sambungan yang mulai lepas dan koneksi terminal longgar, karena semua dapat menyebabkan masalah.

Tindak lanjut pada sistem elektronik adalah menjaga daerah bersih dan memastikan sambungan cukup kencang.

Jika menggunakan beberapa bentuk asam untuk membersihkan mesin, sebaiknya hindari itu. Gunakan sedikit grease pada sambungan terminal pipa. Hal ini dapat menghemat banyak masalah pada masa depan, terutama bagian yang sering diperiksa. Asam menghancurkan beberapa seal pada jaringan kabel listrik dan isolasi pada kabel, serta kotak sambungan. Asam juga menciptakan korosi pada terminal steker dan katup listrik.



Sumber foto : wikipedia



Kemampuan menjangkau tempat jauh dan tinggi membuat jenis kendaraan ini menjadi alat paling efisien di proyek konstruksi



Hendro Prasetyo, Senior Regional Sales East Java-Bali-Nusra PT Jimac Perkasa

## PERAWATAN RUTIN DAN KESELAMATAN KERJA

Hal yang paling penting yang dapat Anda lakukan untuk menjaga mesin berjalan tanpa masalah adalah untuk mematuhi semua aturan keselamatan.

- Ketika membeli unit kendaraan concrete pump pasti pemilik menerima buku manual mengenai keselamatan kerja, panduan penggunaan, pengoperasian manual, dan panduan troubleshooting. "Buku manual ini adalah alat yang sangat berharga dan sayang sekali jarang digunakan," kata Hendro. Buku akan membantu dalam perbaikan dan memberikan pengetahuan dasar mengenai unit concrete pump. Setidaknya bisa mengetahui bagian yang rusak dan melaporkan pada bagian bengkel.
- Perawatan rutin adalah bagian yang sangat penting dari concrete pump. "Jika tidak meluangkan waktu untuk melakukan perawatan rutin, sama halnya menciptakan masalah yang sangat besar, dan mahal," katanya.
- Jangan menghemat penggunaan grease. Untuk pompa mekanik atau hidrolik, mesin perlu grease. Biaya di belakang akan sangat besar jika tidak memperhatikan pemanfaatan grease. Karena pasta ini akan melindungi seal, sambungan pipa, baut dan banyak lagi valve.

Menurut Hendro, tidak memperbaiki masalah dengan cara yang benar untuk pertama kalinya, biasanya biaya akan lebih banyak ketika memperbaiki untuk kedua kalinya. Jadi rawatlah dan perbaiki mesin dengan benar demi ketahanan kerja dalam jangka panjang



## Bekerja Tanpa Henti, Mengangkut ke Seluruh Negeri.

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



Agen Tunggal & Distributor

**PT ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA**

**f isuzulD @isuzulD**

[www.isuzu-astra.com](http://www.isuzu-astra.com)

**FORM BERLANGGANAN**

**MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:**

NAMA : \_\_\_\_\_

u.p./ DITUJUKAN : \_\_\_\_\_

JABATAN : \_\_\_\_\_

ALAMAT KIRIM : \_\_\_\_\_

TELEPON/FAKS. : \_\_\_\_\_

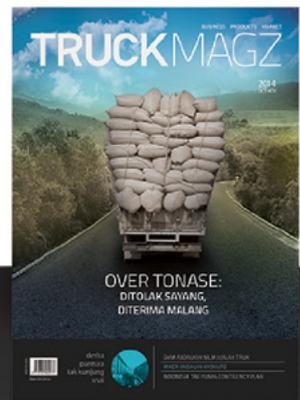
E-MAIL : \_\_\_\_\_

PEMBAYARAN : Rp \_\_\_\_\_  Tunai  Transfer

Tanggal Pembayaran \_\_\_\_\_

Note: Mohon bukti transfer dilampirkan beserta formulir yang telah diisi ke email: [info@arveo.co.id](mailto:info@arveo.co.id)

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



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

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

## PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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



## GIIAS Surabaya Auto Show 2015

# GIIAS PERTAMA DI SURABAYA LEBIHI TARGET

Teks dan Foto: Sigit Andriyono

*Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) Surabaya Auto Show 2015* adalah rangkaian terakhir dari pameran mobil GIIAS pada tahun ini. Sebelumnya, GIIAS 2015 sempat berlangsung di Bumi Serpong Damai (BSD) pada Agustus, dan berlanjut dengan *GIIAS Makassar Auto Show* pada Oktober lalu. Menurut data Gaikindo, Pulau Jawa merupakan penggerak sektor otomotif yang memberikan kontribusi besar bagi pemerintah pusat. Salah satu potensi pasar industri otomotif terbesar di Jawa adalah Jawa Timur, khususnya Surabaya.

*GIIAS Surabaya Auto Show 2015* berlangsung 9 hingga 13 Desember

dengan mengambil tempat di Grand City Exhibition and Convention Hall, Surabaya.

*GIIAS Surabaya Auto Show 2015* menghadirkan 13 agen pemegang merek (APM) kendaraan penumpang, yakni Daihatsu, Datsun, Honda, Hyundai, Lexus, Mazda, Mercedes-Benz,, Mitsubishi Motors, Nissan, Renault, Tata Motors, Toyota, dan Suzuki serta dua APM kendaraan komersial, yaitu Isuzu dan Mitsubishi Fuso. Para APM ternama ini membawa produk serta teknologi terbaru yang diperkenalkan pada saat GIIAS 2015 di Jakarta. Selain itu, pameran *GIIAS Surabaya Auto Show 2015* ini juga dimeriahkan oleh 30

industri pendukung otomotif seperti ban, kaca film, velg.

Pada acara pembukaan hadir Sekretaris Daerah Provinsi Jawa Timur Dr. H. Akhmad Sukardi, M.M., Andy Wismarsyah, Presiden Direktur Seven Events, Sekretaris Umum Noegardjito, Sekretaris Gaikindo Eddy Sumedi, dan Staf Ahli Gaikindo Freddy Sutrisno. Andy mengatakan, "Kami optimis pameran bisa mencapai target seperti GIIAS di kota lain. Selain pameran, kami juga mengemas dengan unsur pendidikan lewat *GIIAS Educare*, yaitu program bantuan untuk peralatan penunjang kegiatan belajar-mengajar di sekolah," jelasnya. Andy menambahkan, pengunjung GIIAS

Surabaya 2015 bisa merasakan sensasi melintasi lintasan setinggi 6 meter dengan mobil 4x4 di program acara 4x4 Challenge. Selain itu Nissan Blind Parking Challenge, para pengunjung ditantang untuk memarkirkan mobil tanpa harus melihat ke jendela.

Ahmad Sukardi menyampaikan, pameran otomotif membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Jawa Timur, termasuk Surabaya. Tahun 2014, pertumbuhan ekonomi Jawa Timur mencapai 5,44%, lebih tinggi dibanding pertumbuhan ekonomi nasional. "Saya berharap pameran Gaikindo membuat pertumbuhan ekonomi di wilayah itu lebih berkembang. Pameran seperti ini dapat lebih sering hadir di Jawa Timur. Pertumbuhan ekonomi di Jawa Timur sejak 2013 terus meningkat," katanya.

Jawa Timur juga merupakan penyumbang terbesar ketiga dalam hal jumlah penjualan kendaraan setelah DKI Jakarta dan Jawa Barat. Pada 2014, Jawa Timur menyumbang 13,1% dari total penjualan nasional. "Penjualan di Jatim tiap tahun naik terus," kata Sekretaris Umum Gaikindo Noegardjito.

Pengunjung *GIAS Surabaya Auto Show 2015* tembus hingga angka 30.289 orang. Pada awal pembukaan, Andy menargetkan jumlah pengunjung sekitar 20 ribu orang.



Caption goes here



Booth Mitsubishi di GIAS Surabaya



Food Truck di area outdoor GIAS Surabaya



Akhmad Sukardi, Sekda Prov. Jatim Kunjungan ke Booth kendaraan komersil



4 x 4 Challenge, tantangan menaiki ram road setinggi 6 meter



Serah terima secara simbolis dari perwakilan Gaikindo kepada anak didik



Sekda Prov Jatim bersama tamu undangan menekan tombol saat opening ceremony GIIAS Surabaya 2015



Area indoor GIIAS Surabaya 2015 di Grand City



Ada 15 APM yang meramaikan GIIAS pertama di Surabaya



Dua APM kendaraan komersial ikut dalam GIIAS SURabaya 2015 yaitu Mitsubishi Fuso dan Isuzu



Wagub Jawa Timur, Saifullah Yusuf melakukan kunjungan ke salah satu booth peserta GIAS Surabaya 2015



Wagub Jawa Timur Saifulla Yusuf, berkomunikasi dengan perwakilan APM mengenai promo dalam pameran



Area outdoor GIAS Surabaya 2015 berisi foodtruck, ram road 4 x 4 Challenge dan booth truk Isuzu



Peserta 4 x 4 Challenge akan didampingi driver profesional saat melewati tantangan



4 x 4 Challenge merupakan tantangan yang pertama kali diadakan di pameran otomotif di Surabaya



Isuzu membawakan produk truk yang diorder oleh TNI



Teks: Abdul Wachid | Foto: Giovanni Versandi

# TRUCK KNUCKLE CRANE

## UNTUK SEMUA JENIS TRUK

*Truck crane* memainkan peran penting dalam pekerjaan berat. Dengan bantuan truck crane kontraktor bisa melakukan efisiensi waktu dan tenaga kerja. Truck crane dapat mengangkat beban hingga ratusan ton. Alat berat ini merupakan gabungan antara truk sebagai penahan beban, sementara crane berfungsi untuk mengangkut atau mengangkat bahan material atau peralatan berat. Crane jenis ini dapat berpindah tempat dari satu proyek ke proyek lainnya tanpa bantuan dari alat pengangkutan.



Pada dasarnya *truck crane* dipasang untuk memungkinkan bongkar muat beban lebih mudah. "Karakteristik operasional semua *crane* yang bergerak pada prinsipnya sama, dengan perbedaan pada penggerakannya. *Crane* dengan penggerak artinya *crane* tersebut dapat melakukan mobilisasi dari satu tempat ke tempat lain," kata Suradani Kasan, *Product Coordinator* PT Intraco Penta Wahana. Dalam praktiknya, *truck crane* mengangkat material secara vertikal dan kemudian memindahkannya secara horizontal pada jarak jangkauan yang relatif kecil.

Terdapat dua jenis *crane*, yakni *telescopic* dan *knuckle*. Menurut Suradani, kebutuhan *knuckle crane* lebih banyak ketimbang *telescopic*, karena kemampuan alat penggerakannya yang dapat diarahkan sesuai kebutuhan. *Knuckle crane* bisa diaplikasikan ke semua jenis truk, yang membedakannya hanya konfigurasi dan kapasitas mesin kendaraan. Semakin berat beban yang diangkat, semakin besar pula spesifikasi kendaraan yang digunakan.

Misalnya, untuk kebutuhan daya angkut di atas 16 ton membutuhkan truk 6x4 dan 300hp. Sementara beban lebih dari 30 ton membutuhkan truk bertenaga di atas 400hp dengan konfigurasi 8x4. Spesifikasi tersebut sangat berpengaruh dalam penggunaannya, terutama penyesuaian radius, kecepatan angin, dan tanah yang menahan beban. "Kategori kendaraan yang paling kecil, yakni 130hp dengan konfigurasi 4x2 berdaya angkut lima ton. Sejauh ini kebutuhan yang lebih banyak untuk kendaraan kecil yang digunakan di area perkebunan," tuturnya.



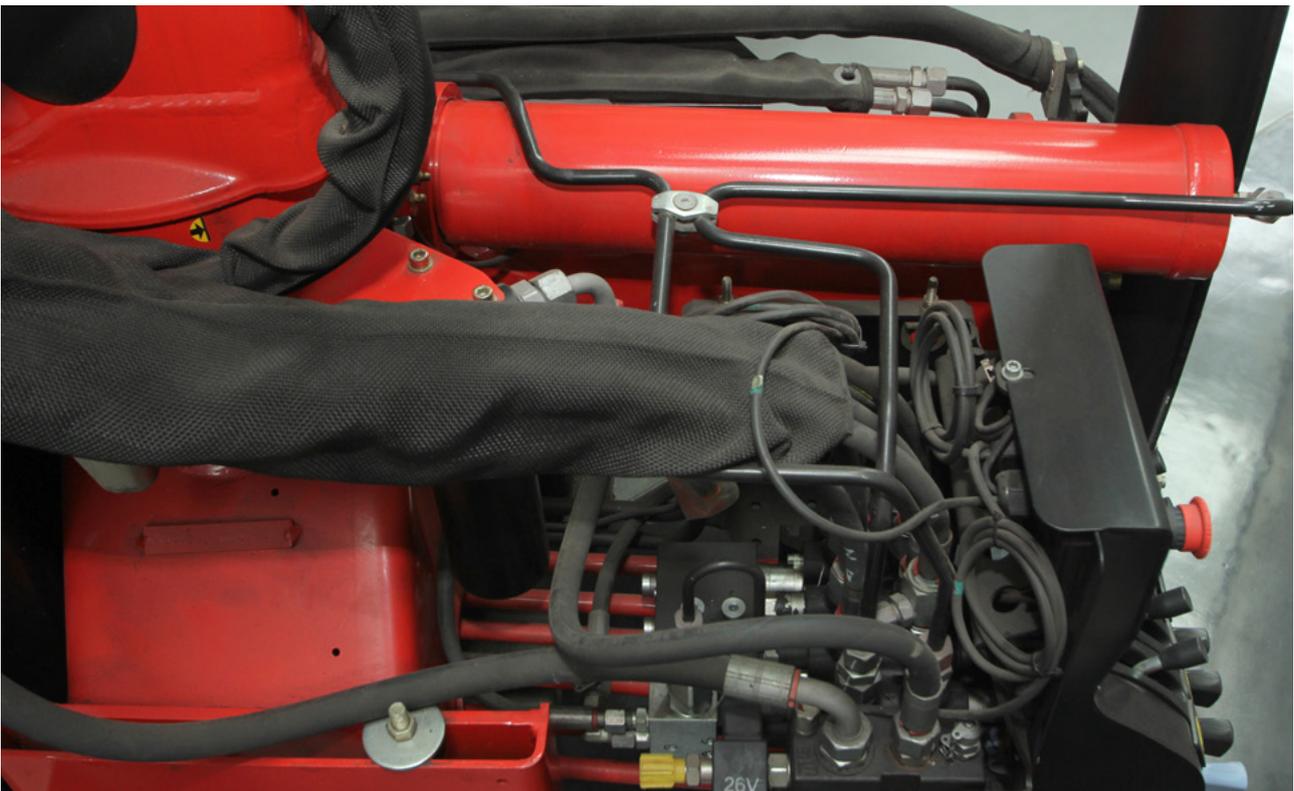
Knuckle Crane memungkinkan bongkar muat dimana saja



Suradani Kasan, Product Coordinator PT Intraco Penta Wahana

Untuk menjaga keseimbangan alat, *truck knuckle crane* memiliki kaki (*outrigger*). Dalam pengoperasiannya kaki tersebut harus dipasangkan dan roda diangkat dari tanah sehingga pengoperasian dengan derek yang panjang akan stabil. Semakin keluar *outrigger* maka *crane* akan semakin stabil, hal itu perlu menjadi perhatian karena *crane* jenis ini sangat tidak stabil. Selain itu, kondisi di mana *crane* bekerja juga harus ideal, yaitu tanpa guncangan, permukaan tanah yang datar, dan cuaca tanpa angin.

Dalam pengamatan Suradani, selain lebih banyak digunakan di area perkebunan, *truck knuckle crane* juga banyak digunakan perusahaan *oil and gas*. Ia pun meyakini penggunaan *crane* mendatang akan semakin banyak, mengingat saat ini pemerintah sedang gencar membangun infrastruktur. "Saat ini banyak perusahaan distributor *crane* mengalihkan pasarnya ke ke konstruksi, termasuk perusahaan kami," katanya.



Crane jenis ini banyak digunakan di area perkebunan

## SPESIFIKASI TEKNIS

PK 8500	
Technical Parameters (EN 12999 H1-B3)	
Maximum Lifting Moment	7.6 mt
Maximum Lifting Capacities	4000 kg
Max. hydraulic outreach	9.6 m
Slewing angle	400°
Standard Crane	
Slewing torque	0.9 mt
Outreach	5.7 m
Stabilizer spread standard	3.2 m
Stabilizer spread max	5.6 m
Fitting space required	0.6 mm
Width folded	2.3 m
Max. operating pressure	315 bar
RC and LS Recommended pump capacity RC & LS system	25 l/min~35 l/min 40l/min~50l/min
Dead weight (std.)	875 kg

Sumber: Palfinger Sany



Sumber: Palfinger Sany



Industri Otomotif yang menerapkan sisten run masih sedikit

harus memindahkan barang dari gudang ke bagian produksi. Kalau menggunakan *milk run* tidak perlu ambil barang di gudang. Jadi begitu turun dari mobil langsung diproduksi," jelas Didiek.

Menurut Didiek, keuntungan dari penerapan sistem *milk run* adalah efisiensi biaya transportasi, menyingkat *lead time* dari pemesanan ke pengiriman, mengurangi pengendalian truk dan sopir, serta mengurangi stok yang tidak perlu. "Dengan sistem ini, perusahaan bisa mengambil barang dari empat sampai tujuh perusahaan untuk dikirim ke bagian produksi dengan waktu yang sudah ditentukan, serta tidak boleh terlalu cepat atau terlalu lambat. Jadi barang datang dan langsung diproduksi atau *just in time*," kata Didiek.

Herry Triono menambahkan, sistem *milk run* bukan hanya persoalan mengangkut barang dari beberapa tempat dengan selamat. Sistem *milk run* juga berhubungan dengan pengoperasian *tools*, di mana sopir diharuskan mampu mengoperasikan *forklift* untuk menaikkan dan menurunkan barang. "Orang yang mengurus *forklift* dan proses kontrol adalah orang-orang kami juga. Jadi *main power* banyak dan bukan urusan pengangkutan barang saja," tambah Direktur PT Artindo Nusa Graha ini.

## Menilik Sistem Transportasi *Milk Run*

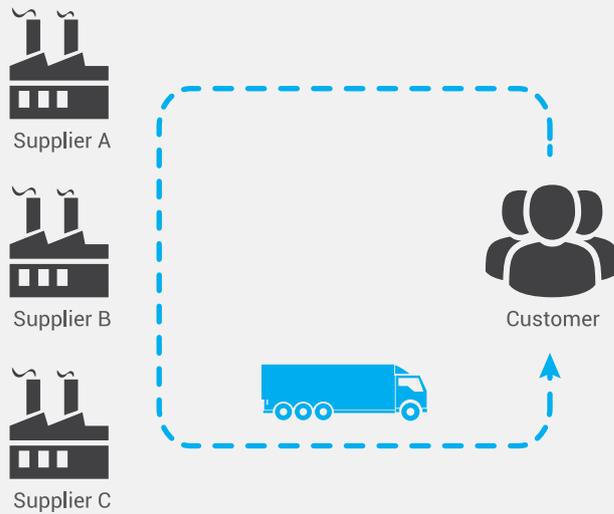
Teks : Citra D. Vresti Trisna  
Foto : Giovanni Versandi

Perkembangan pasar otomotif di Indonesia 10 tahun terakhir ini memacu persaingan industri otomotif. Berdasarkan data Gaikindo (Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia) pada 2010, Indonesia mencapai angka penjualan tertinggi dalam sejarah industri nasional, yaitu sebesar 607.151 unit. Tingginya kapasitas produksi tersebut mendorong perusahaan otomotif tidak lagi menggunakan sistem transportasi konvensional dan beralih ke sistem *milk run*. Hal ini dilakukan karena perusahaan otomotif membutuhkan sistem transportasi yang efektif dan efisien dalam pengadaan dan pengiriman bahan baku dari pemasok untuk diproduksi.

Direktur Utama PT Kurnia Mitra Selaras, Didiek Hendraleka mengatakan, *milk run* adalah sistem transportasi pengiriman yang menghubungkan dua penyalur atau lebih dalam satu kali pengambilan/*picking up* untuk satu rute dengan basis *just in time delivery*. *Just in time* merupakan salah satu pendekatan yang berupaya menghilangkan semua pemborosan (tidak memberikan nilai tambah) di dalam kegiatan produksi dengan memproduksi berdasarkan kebutuhan secara tepat waktu serta pada saat yang dibutuhkan.

Menurut Didiek, sampai saat ini industri otomotif yang menerapkan sistem *milk run* masih sedikit. Karena, menurut dia, apabila kapasitas produksi sebuah industri otomotif masih sedikit tidak perlu menggunakan sistem transportasi *milk run*. Kalau perusahaan otomotif punya kapasitas produksi yang besar, perusahaan tersebut memang harus memakai *milk run*. "Alasan penggunaan sistem *milk run* adalah karena waktu yang mepet. Meski industri otomotif punya gudang yang cukup besar, tetap tidak akan sanggup karena

## Sistem Transportasi Milk Run



Sumber: PT Kurnia Mitra Selaras

## Sistem Transportasi Konvensional



Sumber: PT Kurnia Mitra Selaras

## Mengatasi Kendala Milk Run

Ketatnya waktu di dalam sistem transportasi *milk run* membutuhkan kondisi infrastruktur jalan dan transportasi yang memadai. Namun, buruknya kondisi infrastruktur jalan dan kepadatan volume kendaraan tidak menghalangi penerapan sistem transportasi *milk run* pada industri otomotif di Indonesia. Meski pada praktiknya, para pelaku logistik, khususnya yang melayani industri otomotif, kerap terkendala pada proses pengiriman.

"Sebenarnya kemacetan adalah kendala yang sudah biasa terjadi dan tidak bisa dihindari dan menghalangi ketepatan waktu. Tapi, itu semua diantisipasi dengan alat komunikasi dan teknologi GPS pada kendaraan. Misalkan kendaraan diharuskan datang pukul 16.00, namun kondisi tidak memungkinkan, maka dilakukan komunikasi agar dapat diantisipasi perusahaan otomotif sehingga tidak menghambat proses produksi," jelas Didiek.

Meski kemacetan atau kecelakaan tidak dapat dihindari, Didiek menekankan, perusahaan otomotif tidak memberikan toleransi keterlambatan truk sampai ke pabrik. Perusahaan otomotif menerapkan pengawasan dan memberikan penilaian kepada perusahaan logistik yang menjadi mitra mereka. Pengawasan tersebut meliputi ketepatan waktu, kecelakaan, dan kerusakan barang akibat jatuh saat menaikkan dan menurunkan barang.

"Perusahaan otomotif punya beberapa vendor. Pihak industri otomotif tersebut memberikan rapor kepada perusahaan logistik setiap bulan. Penilaian ini akan memengaruhi penilaian kami dalam satu tahun. Tentunya rapor tersebut akan mengurangi atau menambah kuota muatan kami pada tahun berikutnya. Kalau pelayanan kami bagus, *reward* yang kami dapat adalah kuota muatan kami bertambah, kalau buruk *punishment* yang didapat adalah pengurangan kuota muatan. *Reward and punishment* dari perusahaan otomotif itu ketat," kata Didiek.

Untuk mendukung ketepatan waktu dalam sistem transportasi *milk run*, PT Kurnia Mitra Selaras melengkapi setiap kendaraan dengan GPS untuk mengetahui posisi, kecepatan, mendeteksi waktu

berangkat, dan tiba di lokasi penyalur dan mengetahui persis kapan pintu truk dibuka dan ditutup. Pemantauan kendaraan dilakukan di CCR (*Central Control Room*) selama 24 jam sehari selama tujuh hari untuk membuat rekaman dari semua aktivitas dan melakukan komunikasi dengan pihak *customer* dan pihak atau instansi terkait.

Untuk mendukung operasional, PT Kurnia Mitra Selaras juga mempersiapkan *spare part warehouse* untuk persiapan adanya *breakdown maintenance*, agar dapat diselesaikan dengan cepat. Selain itu, untuk mendukung sistem transportasi *milk run*, PT Kurnia Mitra Selaras memiliki departemen yang merencanakan dan mengontrol aktivitas *preventive maintenance* truk baik yang berada di *pool* maupun yang berada di jalan dan mengontrol jumlah truk, mengontrol jumlah truk maupun *back up* serta mencatat keberadaannya.

Menurut Didik, kunci utama agar dapat berhasil dalam sistem *milk run* adalah ketepatan waktu, disiplin SDM, pelatihan, kemampuan mengendarai *forklift*. Perusahaan logistik yang bermain di sistem *milk run* tidak hanya bisa mengendarai truk saja, tapi nilai tambah yang harus berikan adalah memberikan layanan untuk bisa mengendarai *forklift* di pabrik. "Karena itu,

kalau ada sopir baru kami latih dulu. Dari satu pelatihan, banyak SOP yang harus dijalani. Dari bawa mobil, dari cara membawa *forklift*, setelah itu harus punya SIM dari Astra, Daihatsu. Setelah itu mereka akan diberi SIO (Surat Izin Operasional) *forklift*," jelas Didiek.

Rumitnya sistem transportasi *milk run* membuat pemain *milk run* di Jakarta masih sedikit. Persaingan di sistem *milk run* hanya ada di *service* ke *customer* karena *reward and punishment* yang akan menentukan sedikit-banyak muatan yang diperoleh sebuah perusahaan. Meski demikian, Didiek menuturkan, peluang bagi para pemain baru masih terbuka, meski proses belajar di dalam sistem *milk run* tidak mudah.





Direktur Utama PT Kurnia Mitra Selaras, Didiek Hendraleka

"Dua bulan pertama kami beroperasi, selalu ada problem yang terjadi. Karena memang itu tidak gampang. Kendala di awal yang dihadapi adalah disiplin sopir, kontrol. Karena itu, *main power* yang dibutuhkan pada sistem ini cukup banyak. Kami mengatasi kendala di awal dengan serius mempelajari karena kebanyakan kendala *milk run* adalah tata cara," kata Didiek.

Terkait biaya untuk sistem *milk run*, Didiek mengaku tidak bisa mematok harga terlalu mahal. Karena, menurut dia, antara PT Kurnia Mitra Selaras dengan industri otomotif telah memiliki kesepakatan harga. Selain itu, biaya yang didapat antar-sesama pelaku logistik *milk run* tidak jauh berbeda. "Kami duduk bersama dan menentukan harga. Jadi untuk banyak sedikitnya, sangat bergantung dari *reward and punishment* yang didapat. "Kalau bikin masalah terus, maka muatan yang sebelumnya untuk kami, akan diambil orang lain. Ada rapor bulanan, tapi *reward* akan didapatkan pada tahun berikutnya. Kalau berkali-kali melakukan kesalahan, bisa dicabut kerja samanya," kata Didiek.

Didiek memprediksi, sepanjang 2015-2016 potensi pasar *milk run* masih terus menurun. Karena itu, dia menyarankan agar perusahaan logistik tidak hanya mengharapkan dari industri otomotif dan mencari alternatif muatan lain. "Kalau hanya mengandalkan *milk run* tidak akan bisa bertahan. Karena dengan pengalaman di *milk run* kami punya *selling point* yang bagus dan tidak semua perusahaan logistik mampu. Selain itu, saya pikir semua *customer* sangat menghendaki ketepatan waktu, jadi tidak hanya industri otomotif saja," kata Didiek.



# ARPI BERSEPAKAT MEMIHAK INDUSTRI LOKAL

Teks: Citra D. Vresti Trisna Foto: Giovanni Versandi

Salah satu hasil kerja sama Kementerian Pertanian Indonesia dengan Pemerintah Amerika dalam kerja sama *cold chain project* selama 2004-2007 adalah pendirian Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia (ARPI). Kerja sama ini didasari atas kepentingan pemerintah untuk mewujudkan kedaulatan pangan sehingga perlu

membenahi sistem rantai pendingin. Sementara itu, Pemerintah Amerika membutuhkan beberapa produk hortikultura di Indonesia untuk bahan baku kosmetik dan obat-obatan.

*Executive Director* Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia Hasanuddin Yasni mengatakan, pendirian asosiasi rantai pendingin di Indonesia



Cold Chain di retailer Hypermarket

adalah hal yang mendesak. Karena dari sisi regulasi, penggunaan rantai pendingin sudah tertuang dalam regulasi, terutama di Kementerian Kelautan dan Perikanan yang telah menetapkan standar dan batas toleransi kelayakan konsumsi produk pertanian, perikanan, dan peternakan. Selain itu, kebijakan lain yang gencar dilakukan pemerintah adalah mengganti penggunaan bahan pengawet dengan mesin pendingin.

Menurut Yasni, ARPI merupakan asosiasi yang mewadahi beberapa industri yang terkait dengan rantai pendingin, di antaranya industri pengolahan hasil-hasil laut, peternakan, pedagang pengumpul, supermarket, eksportir, importir, dan industri manufaktur pembuat *cold storage* serta *warehouse*. Rantai pendingin dalam asosiasi ini menyebar di berbagai sektor, mulai dari produsen, distributor, kemudian retailer, mesin pendingin, dan industri manufaktur.

Asosiasi yang berdiri sejak 2004 lalu ini memiliki 200 anggota. Anggota terbanyak berasal dari industri manufaktur dan kontraktor. Menurut Yasni, selama ini calon anggota tertarik bergabung di dalam ARPI karena promosi dari anggota yang sudah bergabung. Ketertarikan calon anggota ARPI juga didorong oleh informasi yang diberikan di *website* ARPI. Meski demikian, ARPI hanya menerima anggota dari industri rantai pendingin lokal. "Pelaku industri rantai pendingin asing tidak kami perbolehkan bergabung. Mereka hanya kami jadikan mitra. Kami, Kementerian Perindustrian, Kementerian Pertanian dan Perikanan bersepakat memihak industri lokal," katanya.

Untuk meningkatkan SDM pelaku industri rantai pendingin, ARPI kerap bekerja sama dengan pemerintah untuk membuat seminar dan pelatihan bagi anggota tentang pengelolaan pascapanen, distribusi, dan penyimpanan industri beku. Pelatihan tersebut tidak dilaksanakan di Jakarta saja, melainkan di berbagai kota di Indonesia. Sedangkan pembicara yang hadir di dalam seminar dan pelatihan adalah jaringan ARPI di beberapa universitas di Indonesia, seperti IPB, ITB, ITS, UI, Udayana, dan beberapa kampus lainnya.

"Ketika ada anggota kami yang butuh pelatihan tentang *food safety* atau tentang mekanisme pengelolaan produk, kami punya saluran ke universitas tersebut dan dapat membantu anggota kami dengan biaya rendah. Bahkan bisa juga tanpa dipungut biaya," kata Yasni.

Salah satu kerja sama yang pernah dijalin dengan pemerintah adalah pelatihan pengelolaan

pascapanen bagi petani di Jawa Timur. Dalam pelatihan tersebut ARPI diminta memberikan bimbingan dalam mengurangi produk yang terbuang. Bahkan, salah satu Gapoktan binaan ARPI saat ini sudah mampu mengekspor produk pertanian ke negara-negara di Asia.

Yasni menambahkan, untuk lebih meningkatkan SDM dan jaringan anggota, ARPI menempuh kerja sama dengan United Nations Development Programme dan US Department of Agriculture dalam meningkatkan kemampuan pertanian, nelayan, peternakan, dan semua industri pascapanen. Selain itu, ARPI juga bergabung di dalam asosiasi rantai pendingin internasional yang berpusat di Amerika yang telah memiliki 27.000 industri. "Dengan kami tergabung di dalam asosiasi ini setiap bulan ada semacam *teleconference* yang membahas masalah seputar isu dan masalah di seputar rantai pendingin. Kami informasikan ke anggota untuk mengikuti *teleconference*," imbuhnya.



Pemberian training good cold chain system dengan atraksi di perguruan tinggi



Pemberian training good cold chain system dengan atraksi di perguruan tinggi

## Mendukung Pengembangan Pendingin Lokal

Upaya ARPI mendukung industri pendingin lokal diwujudkan dengan memprioritaskan pembuatan komponen pendingin buatan dalam negeri. Hal ini sejalan kebijakan pemerintah untuk menggalakkan TKDN (Tingkat Komponen Dalam Negeri), yang merupakan nilai isian dalam persentase dari komponen industri dalam negeri termasuk biaya pengangkutan yang ditawarkan dalam item penawaran harga barang dan jasa.

Menurut Yasni, pada awalnya Indonesia selalu mengimpor mesin kompresor utuh. Namun, saat ini ARPI telah mampu membuat kompresor unit untuk dirakit dengan produk impor. "Kami mengupayakan

pengurangan ketergantungan alat-alat dari luar negeri. Jadi kami membuat unit dan dirakit dan didesain oleh orang Indonesia," papar Yasni.

Program lain yang diprioritaskan ARPI adalah mengupayakan adanya peningkatan SNI dalam periode 10 tahun sekali. Menurut Yasni, hal ini dilakukan untuk mencegah ketergantungan produk Cina yang bermutu rendah. Selain itu, ARPI juga mengupayakan pendirian LSP (Lembaga Sertifikasi Profesi) khusus di bidang teknisi pendingin, baik di *cold storage* dan *warehouse*. Menurut dia, pendirian asosiasi ini juga disambut baik dengan asosiasi lain yang berhubungan dengan rantai pasok dan rencana realisasi asosiasi ini akan berjalan pada pertengahan 2016.

*"Masyarakat kita masih kekurangan gizi. Ini bukan karena gizi makanan kita buruk, tapi karena tidak mendapatkan pasokan pangan yang baik. Hal ini terjadi karena sistem pendingin tidak berjalan dengan baik di daerah-daerah"*

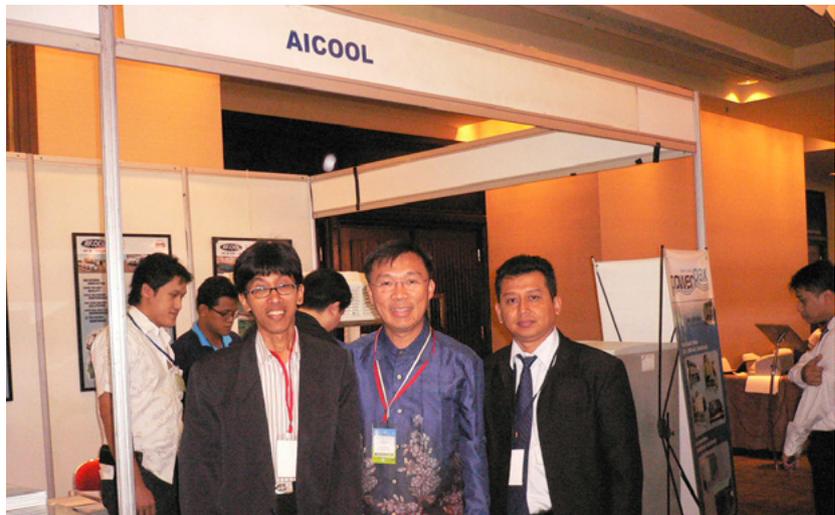
**kata Yasni.**

Yasni menuturkan, selama ini upaya realisasi program kerja ARPI dapat membantu program pemerintah untuk dapat mengeksport kekayaan alam di Indonesia, terutama produk hasil laut, pertanian, dan peternakan. Menurut dia, apa yang dilakukan ARPI selama 10 tahun ini telah terbukti meningkatkan nilai ekspor Indonesia. "Dari holtikultura kami sudah bisa ekspor meski masih banyak kendala. Jadi kami dapat meningkatkan kemampuan ekspor selama 10 tahun terakhir ini," tuturnya.

Dampak positif dari adanya realisasi program ARPI adalah timbulnya kesadaran *house seller* untuk tidak lagi menggunakan bahan pengawet makanan, seperti asam benzoat dan formalin serta beralih menggunakan pendingin. Selain itu, keberadaan ARPI juga mampu menurunkan *food waste* hasil industri pangan menjadi 30% dibandingkan sebelumnya yang mencapai 50%.

"Masyarakat kita masih kekurangan gizi. Ini bukan karena gizi makanan kita buruk, tapi karena tidak mendapatkan pasokan pangan yang baik. Hal ini terjadi karena sistem pendingin tidak berjalan dengan baik di daerah-daerah," kata Yasni.

Sejak 11 tahun lalu, ARPI tetap konsisten melakukan pengawasan pada kebijakan pemerintah yang dinilai merugikan industri pendingin lokal. Karena, menurut dia, meski keberadaan MEA belum diimplementasikan, tetapi masih banyak dijumpai mesin pendingin dengan desain, manajemen dan SDM dari Cina yang dibebaskan pajak. Yasni menilai, adanya praktik semacam ini membuat industri lokal kalah bersaing.



Hasanuddin Yasni (kanan) dengan rekan asosiasi cold chain yang mengikuti pameran cold chain

Yasni menekankan, penggunaan produk pendingin Cina yang tanpa pajak harus dicegah. Menurut dia, kasus semacam ini banyak ditemui. Salah satu upaya yang sudah ditempuh ARPI untuk menangani kasus semacam ini adalah dengan menemui Kementerian Perindustrian untuk menyatakan kesanggupan industri pendingin lokal untuk menggarap proyek pemerintah. Karena dengan upaya tersebut terbukti membuat produk Cina tersebut akhirnya dikenakan 20% pajak.

"Kini para pemakai jasa telah banyak mengetahui bila produk pendingin lokal memiliki kualitas yang lebih baik dibandingkan produk Cina yang hanya unggul di segi harga. Upaya melobi ke Kementerian Perindustrian merupakan salah satu bentuk advokasi, meski di tempat lain masih banyak proyek pemerintah yang ditangani asing dengan 0% pajak," kata Yasni.

Dari sisi kualitas, dibandingkan dengan produk pendingin Cina, produk lokal memiliki harga yang lebih mahal. Mahalnya harga produk lokal tersebut, menurut Yasni, sebanding dengan kualitas. "Produk kami lebih tahan lama daripada produk Cina. Tapi terkadang proyek pemerintah suka mengambil yang murah. Kalau sekarang pemerintah lebih cerdas. Sejak awal 2013 pola pikir pemerintah terhadap produk lokal sudah berubah," ujarnya.

Meski pola pikir pemerintah pada produk lokal mulai berubah, Yasni berharap ARPI terus mendapat dukungan pemerintah dengan mengeluarkan kebijakan yang ketat terhadap produk pangan. Ia berharap pemerintah Indonesia dapat mencontoh Thailand yang menerapkan kontrol yang ketat terhadap kualitas produk yang masuk ke tiap daerah. Hal ini dilakukan untuk melakukan perlindungan pada konsumen dan memaksimalkan penggunaan produk pendingin lokal di masing-masing daerah agar kualitas produk tetap terjaga.

 <p>1. PT INTRACO PENTA WAHANA SINOTRUCK INTA Headquarter Building Raya Cakung Cilincing km 3.5 RT. 005 RW 010, Kel. Semper Timur kec. Cilincing, Jakut T. 021 - 4401408, 4410255 (Hunting) F. 021 - 448 309 18 www.ipwahana.com</p>	 <p>2. PT TATA MOTORS DISTRIBUSI INDONESIA Pondok Indah Office Tower 3 Suite. 801-8 Jln. Sultan Iskandar Muda Kav V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12310 T. +62-21-29328041 F. +62-21-29328042</p>	 <p>3. PT Guna Pratama // Jl. Meruya Utara no. 58, RT 07, RW 11 Jakarta Barat 11620, Indonesia T. 021 - 585-1406/7288 F. 021 - 6888-1840 Website. www.gunapratama.com</p>	 <p>4. PT Rajawali Inti // Jl. Brantas Km 1 Probolinggo - Jawa Timur T. (0335) 423259</p>
 <p>5. PT Cemaco Makmur Corporatama // Jl. Perintis Kemerdekaan 42 Puduk Payung, Semarang T. 024-7466333 F. 024-7466222</p>	 <p>6. PT AMARA SATU RAYA // Jl. Panjang Jiwo III No. 3, Surabaya T. 031-8431100 F. 031- 8481700 Website. www.A1R-EVENT.com</p>	 <p>7. PT Chakra Jawara // Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan T. 021-29976849 F. 021-22976840</p>	 <p>8. Asosiasi Logistik Indonesia // Jl. Tanjung Barat Raya No. 168 Pasar Minggu, Jakarta 12520 T. 021 386 3936 Web. ali.web.id</p>
 <p>9. Supply Chain Indonesia // Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung, 40194 T. 022-720 5375 E. sekretariat@supplychainindonesia.com</p>	 <p>10. ABUPI (Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia) // Grand Wijaya Center G-16 Jl. Wijaya II - Kebayoran Baru Jakarta 12160, Indonesia T. +6221 7206902 F. +6221 7202860 Website. www.abupi.org</p>	 <p>11. PT Catur Kokoh Mobil Nasional // Jl. Raya Kalimas Baru No. 22-24, Surabaya T. 031-3293843 F. 031-329537</p>	 <p>12. PT Raja Pindah // Jl. Tanjung Barat Raya No. 168 Pasar Minggu, Jakarta 12520 T. 021 - 7884877 M. +62 855 9528 7335 Website : www.rajapindah.com</p>
 <p>13. INSA (INDONESIAN NATIONAL SHIPOWNERS' ASSOCIATION) // Jl. Tanah Abang III No. 10, Jakarta 10160, Indonesia T. 021 - 3447149 F. 021 - 3849522 Website : www.insa.or.id</p>	 <p>14. Sekolah Tinggi Manajemen Transportasi Trisakti Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) Jl. IPN No.2 Cipinang Besar Selatan T. (021) 851 6051 / (021) 856 9350 E. stmt@indosat.net.id   stmt-trisakti.ac.id</p>	 <p>15. PT Putra Rajawali Kencana // Jl. Letjend Sutuyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia T. (031) 3537939 (hunting) F. (031) 3537531</p>	 <p>16. PT Sinar Expo Prima // Jl. Kebon Sirih No. 3D Jakarta Pusat 10340 T. 021-314 1970 F. 021-314 6048 M. +62 855 9528 7335 E. angga.prakoso@sinarexpoprima.com Website. www.sinarexpoprima.com</p>
 <p>17. PT Kumia Mitra Selaras // Jl. Baru Terusan I gusti Ngurah Rai No.9 Pondok Kopi - Jakarta Timur T. (021) 8660 7190/8661 5966 F. (021) 8661 4261 Website. www.kumisgroup.com</p>	 <p>18. PT Rajawali Dwi Putra Indonesia // Jln. Letjen Sutuyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur T. 031-8531668</p>	 <p>19. PT Mercu Gramaron // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti - Surabaya T. (031) 5932600 - 2700 F. (031) 5946370</p>	 <p>20. PT Sentra Logistik // Komp. Rukan Exclusive Radin Inten Kav. 21 Jalan Radin Inten II No. 80. Jakarta 13440 T. 021 - 8661557 ext. 105 F. 021 - 817400583 Website. www.logisticsplus.net</p>
 <p>21. Reed Panorama // Panorama Building 5th Floor Jl. Tomang Raya No. 63. Jakarta Barat 11440 T. (021) 2556 5033 F. (021) 2556 5040 E. ryan.haritama@reedpanorama.com Website. www.reedpanorama.com</p>	 <p>22. PT Tirta Investama // Cyber 2 Building 12th Floor Jl. HR. Rasuna Said Blok X-5 No. 53 Jakarta 12950 T. 021-29961000 ext. 5809 F. 021-29021701 Website. www.aqua.com</p>	 <p>23. HJ Bridge Axle // Komp Duta Harapan Indah (DHI) Blok 00/12 - Jakarta Utara 14450 Telp : +6221 66694881-82 Fax : +6221 66694883 Email : info@dwimultimakmur.com</p>	 <p>24. ARPI (Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia) // PKPS-LPPM Bogor Agriculture Institute Building Jl. Baranangsiang, Bogor T. 62251 - 8310745 F. 62251 - 8310745 Website : www.arponline.org</p>



# PT CHAKRA JAWARA



Memasuki tahun 2016 ini, PT Chakra Jawaara akan melakukan serangkaian berbagai aktivitas pemasaran yang akan memberikan keuntungan bagi para pelanggan. Walaupun secara umum kondisi perekonomian masih dalam keadaan yang lesu dan mengakibatkan hampir semua industri mengalami perlambatan, PT Chakra Jawaara akan terus bertahan dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pelanggan.

Sesuai dengan tagline dari PT Chakra Jawaara yaitu Integrated Machinerics and Transport Equipment Solutions. PT Chakra Jawaara berkomitmen untuk menyediakan solusi bagi bisnis para pelanggan dengan produk dan layanan yang ditawarkan. Sudah 15 tahun ini, PT Chakra Jawaara adalah Distributor Eksklusif untuk Truk Premium Kategori V di atas 24 Ton dengan merek IVECO di Indonesia. Selama itu PT Chakra Jawaara sudah memasok truk IVECO untuk pelanggan-pelanggannya yang bergerak di sektor industry pertambangan, Migas, Perhutanan, Logistik dan Transportasi. Tidak hanya menjual produknya saja tapi PT Chakra Jawaara juga memberikan layanan aftersales yang lengkap agar operasional bisnis pelanggan tetap berjalan dengan lancar.

Beberapa kegiatan pemasaran yang akan dilakukan PT CJ akan mencakup pelayanan dan benefit langsung kepada para pelanggan. Yang pertama adalah PT CJ akan membuat program pembiayaan yang ringan utk para pelanggan dengan bekerjasama dengan perusahaan Financing. Yang Kedua dari sisi purna jual, PT CJ akan terus melakukan kunjungan rutin ke site dan tempat customer utk pemeliharaan unit truknya guna membuat. Lalu PT CJ akan memberikan penawaran special bagi pelanggan yang membeli dalam jumlah besar / fleet customers, mereka akan mendapatkan tambahan service maintenance dan suku cadang yang menguntungkan.

Pelayanan yang terintegrasi juga akan ditawarkan untuk semua produk IVECO meliputi layanan pengoderan spare parts secara online dan on time parts delivery, full maintenance contract program, part consignment, standby mechanic and on-call mechanic, juga parts contract.

Dengan semangat memberikan pelayanan dan menjangkau para pelanggan, PT CJ berdiri di beberapa kota besar seperti di Palembang, Pekanbaru, Jakarta Kamal, Tangerang Curug, Balikpapan, Samarinda, Banjarmasin dan Kuala Kencana (Papua) dengan SDM yang handal di bidangnya.

PT. Chakra Jawaara sendiri menyediakan beberapa kategori produk yang dikhususkan untuk sektor pertambangan diantaranya adalah IVECO TRAKKER, IVECO HD9 dan yang terbaru adalah Truk IVECO 682 untuk kebutuhan on-road yang cocok utk sektor konstruksi dan logistic. IVECO 682 memiliki Tipe 682 6x4 Mixer, 682 6x4 Tipper dan 682 6x4 Prime Mover yang dibekali dengan Engine IVECO CURSOR 9 dan berkekuatan 340 dan 380 HP. Adapun produk IVECO memiliki beberapa kategori lainnya seperti Heavy Duty dan Heavy-Heavy Duty pada aplikasi rigid (GVW) dan kombinasi dengan penarik (GCW), dengan variasi penggerak roda 6x4, 6x6 dan 8x4 dengan range GVW dari 3.5 Ton - 60 Ton.

PT Chakra Jawaara sendiri merupakan anak perusahaan PT Mahadana Dasha Utama (MahaDasha) bagian dari Grup Tiara Marga Trakindo yang didirikan pada tanggal 1 Desember 2000. Chakra Jawaara memiliki visi untuk menjadi distributor utama truk heavy duty di Indonesia dan memastikan semua produk memenuhi persyaratan kinerja dan daya tahan yang tinggi. Didukung oleh teknisi terlatih, Chakra Jawaara menawarkan solusi manajemen peralatan yang komprehensif.



  
Chakra Jawaara

**IVECO**

