

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

JULY
2017



RAUP UNTUNG DARI E-COMMERCE



Edisi 37/III/2017

Tahun 2020
Indonesia Jadi Negara
Ekonomi Digital



PEMBATASAN IMPOR BAN
UNTUNGAN PERUSAHAAN ANGKUTAN BERMODAL BESAR

PLY RATING, LOAD RANGE & LOAD INDEX

ENGINE CONTROL MODULE

TRUK DEREK WHEEL LIFT

Hosted by:



Endorsed by:



DIREKTORAT JENDERAL
BINA BANGSA DAN
KEMERDEKAAN



KEMENTERIAN KEBANGSAWAJIBAN
REPUBLIC OF INDONESIA

Knowledge Partner:

Bisnis Indonesia
KALAMATI BERSAMA TERBUKA

Organiser:

Reed Panorama
EXHIBITIONS

The International Platform for Transport, Supply Chain, and Logistics Solutions

**Indonesia Transport
Supply Chain & Logistics**
by SITL



10-12 October 2017 Jakarta International Expo Kemayoran | Jakarta, Indonesia

» 2016 STATISTICS



8,133

Unique Buyers



271

Business Meetings
Arranged



200

Participating
Companies



500++

Product & Services
Showcased



US\$277 million

Collective budget from
84% unique buyers



1,387

Corporate
Delegates



US\$5 billion
Media Coverage
Value



92.9%

Average
satisfaction rate
from visitors & exhibitors



65

Regional & International
Professionals
Speaker & Panellist

» BOOK YOUR SPACE NOW!

Howu Zebua

Assistant Account Manager

Tel: +62 21 2556 5033

howu.zebua@reedpanorama.com

Adityo Nugroho

Marketing Executive

Tel: +62 21 2556 5032

adityo.nugroho@reedpanorama.com



ITSCLseries

INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES

10-12 October 2017

Hall A - D, Jakarta International Expo, Indonesia

• WHY INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES? COMPETITIVE ADVANTAGE



271

Business Meetings
Arranged



US\$ 277 million

Collective budget from
84% unique buyers



US\$ 5 billion

Media Coverage
Value



92.9%

Average
satisfaction rate
from visitors & exhibitors



65

Regional & International
Professionals
Speaker & Panellist

• AMAZING ACTIVITIES @ ITCV2016



ASEAN
Trucking Conference
2016

APTRINDO
Annual Meeting
2016

Business Matching
(BIZMATCH)

Ministry of
Transportation
Exhibition Tour

Save and Responsible
Driving Class

Truck Test Drive
"Save Driving -
Show Your Skill!"



ACT NOW!

Amran Silalahi
Project Manager
P: +62 21 2556 5032
E: amran.silalahi@reedpanorama.com

Eva Lestari
Project Coordinator
P: +62 21 2556 5033
E: eva.lestari@reedpanorama.com

Ratna Hidayati
Event Partner
P: +62 878 6033 6363
E: ratna.hidayati@truckmagz.com

www.transport-supplychain-logistics.co.id
www.trucks-commercialvehicles.co.id

Host:



Supporting Partners:



Knowledge Partner:



Event Partner:



Organiser:





Jalan Menuju Era Ekonomi Digital

Kebangkitan ekonomi digital di Indonesia menjadi salah satu fokus pemerintah untuk pemerataan ekonomi domestik. Salah satunya melalui *platform* e-commerce, dengan menggenjot industri kreatif sebagai *backbone* dalam mengembangkan ekonomi digital Tanah Air. Mengacu data riset yang dilakukan McKinsey Global Institute tentang perkembangan ekonomi digital, arus data internasional di tahun 2016 mencapai USD 2,8 triliun dan ekonomi digital memberi kontribusi 22% terhadap output ekonomi secara global. Riset ini juga memprediksi bahwa periode 2015-2025 bisnis e-commerce di kawasan ASEAN akan meningkat 16 kali lipat dengan nilai setara USD 88 miliar. Terkait ekonomi digital yang tumbuh pesat secara global, Pemerintah mempunyai visi pada tahun 2020 akan menjadikan Indonesia sebagai negara ekonomi digital terbesar di Asia Tenggara dengan memfokuskan pengembangan ekonomi digital berbasis lokal, yakni UMKM dan bisnis rintisan atau startup. Dalam hal ini Pemerintah Indonesia memproyeksikan bakal tercipta 1.000 digital startup dengan valuasi bisnis senilai USD 10 miliar, pertumbuhan e-commerce 50% per tahun, dan transaksi mencapai USD 130 miliar.

Target Pemerintah Indonesia untuk mewujudkan Indonesia sebagai negara ekonomi digital terbesar se-Asia Tenggara cukup beralasan, mengingat Indonesia saat ini sudah berada pada jalur untuk menjadi salah satu pasar terbesar di Asia dengan

potensi market share 52% dari seluruh nilai e-commerce di Asia Tenggara pada tahun 2025 mendatang. Tak heran jika pada Oktober 2016 yang lalu Pemerintah Indonesia mewacanakan bakal menerbitkan Peraturan Presiden (Perpres) tentang Peta Jalan e-Commerce, dengan tujuan meningkatkan kegiatan ekonomi masyarakat di seluruh Indonesia secara efisien dan terkoneksi secara global. Peta jalan e-commerce ini sekaligus untuk mendorong kreasi, inovasi, dan invensi dalam kegiatan ekonomi baru khususnya di kalangan generasi muda.

Pola perdagangan digital atau e-commerce yang kini telah menjadi the biggest store in the world juga sangat berpotensi menciptakan peluang baru dalam bisnis logistik, mengingat perputaran barang yang sangat tinggi di sektor ini. Namun sangat disayangkan, provider logistik seperti pergudangan e-commerce jumlahnya masih sangat terbatas di Indonesia. Belum lagi soal perizinan yang masih dianggap rumit bagi pelaku usaha dalam industri ini yang ingin membangun sebuah perusahaan logistik yang terintegrasi untuk melayani kebutuhan pasar e-commerce. Maka diharapkan Perpres tentang Peta Jalan e-Commerce segera disahkan dan diterapkan karena merupakan pondasi dalam mewujudkan pembangunan ekosistem industri e-commerce lokal, dengan target utama menjadikan Indonesia sebagai negara dengan ekonomi digital terbesar se-Asia Tenggara pada tahun 2020 mendatang.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaksi
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Citra D. Vresti Trisna
Antonius Sulisty

Fotografer
Giovanni Versandi
Pebri Santoso

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Kontributor Ahli
Bambang Widjanarko
R. Budi Setiawan

Sirkulasi
Muhammad Abdurrohm

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

RAUP UNTUNG DARI E-COMMERCE/ 37

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI **TRUCKMAGZ #37**

Laporan Utama	06	TAHUN 2020 INDONESIA JADI NEGARA EKONOMI DIGITAL
	10	PELUANG BISNIS LOGISTIK DALAM E-COMMERCE
	14	INFRASTRUKTUR LOGISTIK E-COMMERCE
	18	PT POS INDONESIA DIREPOSISI
	22	LOGISTICS INVESTMENT & IMPORT CUSTOMS JADI KENDALA
	26	PROVIDER LOGISTIK KURANG BISA MENGIMBANGI
Laporan Khusus	30	PEMBATASAN IMPOR BAN UNTUNGAN PERUSAHAAN ANGKUTAN BERMODAL BESAR
	36	PROSES IMPORTASI LAMBAT NAIKKAN BIAYA IMPOR
Dunia Ban	40	PLY RATING, LOAD RANGE & LOAD INDEX
Logistik & rantai Pasok	44	MANAJEMEN RISIKO TRUK ANGKUTAN BARANG (BAGIAN 2)
Leader Interview	48	FERIADI, PRESIDEN DIREKTUR JNE
Mata Lensa	52	KULI BONGKAR MUAT DI PELABUHAN CIREBON
Solusi Pengusaha	56	RAJA EXPRESS, FOKUS LAYANAN LAST MILE DELIVERY
Info Produk	62	SHELL FLEET CARD
Variasi	66	BAN RADIAL LANGKA TEKNOLOGI PENDINGIN BAN JADI SOLUSI
Tips & Trik	70	PAHAMI ENGINE CONTROL MODULE
	74	MAINTENANCE COOLING SYSTEM
Event	78	ASEAN TRUCK FEDERATION THAILAND 2017
Truk Special	84	TOW TRUCK MAX LOAD
Komunitas	88	MASKA, BERJUANG BERSAMA MAJUKAN PERKERETAAPIAN DI INDONESIA

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



Tahun 2020 Indonesia Jadi Negara Ekonomi Digital

Teks: Abdul Wachid & Anton Sulistyono | Foto: Pebri Santoso | Sumber: Kemenko Perekonomian

Pemerintah mempunyai visi pada tahun 2020, Indonesia menjadi negara ekonomi digital terbesar di Asia Tenggara dengan memfokuskan pengembangan ekonomi digital berbasis lokal, yakni UMKM dan bisnis rintisan. Targetnya tercipta 1.000 *digital start-up* dengan valuasi bisnis 10 miliar dolar AS, pertumbuhan *e-commerce* 50 persen per tahun, dan transaksi 130 miliar dolar AS.

Potensi ekonomi digital Indonesia sendiri saat ini sangat luar biasa karena penetrasi seluler 126 persen, internet 52 persen, penduduk muda 30 persen, dan 60 juta UMKM. Untuk mewujudkan semua potensi dan target itu pemerintah menyiapkan gerakan inklusif transaksi digital, deregulasi melalui aneka paket kebijakan ekonomi, dan rancangan Perpres Peta Jalan Transaksi *e-Commerce*.

"Kebangkitan kekuatan ekonomi digital di Indonesia menjadi salah satu poin penting perhatian dari pemerintah. Potensi ekonomi digital Indonesia sangatlah besar. Karena itu, para pelaku industri *e-commerce* Indonesia harus mampu memanfaatkan potensi digital Indonesia yang saat ini terus bertumbuh, seiring meningkatnya pengguna internet," kata Rudiantara, Menteri Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia.

Ia mengatakan, perdagangan digital atau *e-commerce* merupakan kekuatan ekonomi baru yang akan memosisikan Indonesia sebagai yang pemain terdepan di kawasan regional khususnya di tingkat ASEAN.

Hal ini sesuai dengan program Kementerian Komunikasi dan Informatika dalam mensosialisasikan *roadmap e-commerce* Indonesia di tahun 2020, khususnya dalam program 1.000 *technopreneur* di 2020. "Dengan memandang tiga hal, yaitu *economic sharing*, pengentasan UMKM, dan keuangan inklusif, saya harap perbankan bisa mengintegrasikan layanan mereka dengan berbagai teknologi yang saat ini berkembang, jika tidak ingin pasarnya digerus," tambahnya.

Merujuk data Bank Indonesia, sepanjang 2015 nilai transaksi di *e-commerce* Indonesia mencapai 3,5 miliar dolar AS. Jumlah tersebut mengalami kenaikan dari tahun 2014 sebesar 2,6 miliar dolar AS. Rudiantara memproyeksi nilai transaksi *e-commerce* pada 2017 tumbuh 30%-40% dari estimasi transaksi pada 2016 senilai 25 miliar dolar AS. Pertumbuhan nilai transaksi *e-commerce* itu akan terus meningkat dan nilainya pada 2020 akan mencapai 130 miliar dolar AS atau sekitar Rp 1.881 triliun, yang diprediksi berdasarkan keseluruhan *platform* jual beli yang menggunakan teknologi digital.

Jika melihat ke belakang, menurut Doni Maya Wardhana, *Chief Commercial Officer* aCommerce Indonesia, tren tumbuhnya industri *e-commerce* diawali dengan munculnya bisnis *customers to customers* dan *business to customers*, hingga mulai berkembang *business to business*, dan *business to government*. Saat ini, bahkan aCommerce Indonesia siap menawarkan B2All. "Pengaruh lain tak lepas dari pertumbuhan jumlah penduduk, penggunaan internet dan *smartphone*, kemudahan dalam bertransaksi seperti *cash on delivery* hingga *e-wallet*," tuturnya.



Doni Maya Wardhana.

Chief Commercial Officer eCommerce Indonesia

Pelaku Bisnis *e-Commerce* kian Beragam

Tahun 2015 menjadi momentum penting bagi industri *e-commerce*, terutama karena berdirinya banyak perusahaan-perusahaan *e-commerce* baru dan bergulirnya beragam pendanaan dari investor. Bentuk-bentuk perusahaan *e-commerce* yang berkembang pun beragam, ada *marketplace* C2C seperti Tokopedia, *marketplace* B2C seperti MAPeMall, atau kombinasi antara kedua jenis *marketplace* seperti MatahariMall.com.

Sejak tahun 2015 hingga tahun 2017, industri *e-commerce* atau jual beli *online* di Indonesia menunjukkan perkembangan yang menjanjikan. Hal ini ditopang oleh tingginya tingkat penetrasi internet di Indonesia yang dilansir Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia (APJII) hingga akhir tahun 2016 mencapai 132,7 juta pengguna, yang mengindikasinya kenaikan 51,8 persen dibandingkan tahun 2014 lalu yang berjumlah 88 juta pengguna. Dengan tingginya tingkat penetrasi pengguna internet, maka akses terhadap layanan digital pun semakin meningkat, salah satunya adalah layanan *e-commerce*.

Berdasarkan data dari riset *Indonesia*

Ecommerce Landscape 2016, Indonesia saat ini berada pada jalur untuk menjadi salah satu pasar terbesar di Asia dengan potensi untuk menguasai 52 persen dari seluruh nilai *e-commerce* di Asia Tenggara pada tahun 2025. Dalam beberapa tahun terakhir, terdapat peningkatan yang signifikan dari empat sektor pada *e-commerce* Tanah Air.

Pertama, dominasi pemain lokal dalam pasar *e-commerce* Tanah Air. Menurut riset ECOMSCape Series, bisnis *e-commerce* Indonesia mulai digawangi oleh pemain lokal mulai dari bisnis B2C, C2C, hingga jasa pelayanan *lifestyle & travel*.

Kedua, munculnya Omni-Channel. Model *e-commerce* yang paling populer di Indonesia saat ini adalah *marketplace*. Bahkan sektor vertikal seperti *fashion & apparels*, *electronics*, and *gadgets* dan produk lokal pilihannya yang dominan masih *marketplace*. Model *marketplace* ini cukup populer karena mampu mengakomodasi tumbuhnya minat UKM dan merek bisnis secara *online*.

Ketiga, ketersediaan lebih banyak pilihan pembayaran. Rendahnya penetrasi kartu kredit atau metode pembayaran *online* otomatis menyebabkan konsumen Indonesia untuk bergantung kepada metode pembayaran manual atau semimanual. Saat ini banyak pemain *e-commerce* Tanah Air yang mulai menyediakan pilihan pembayaran *cash on delivery* sebagai ragam jenis pembayaran.

Keempat, diversifikasi layanan jasa pengiriman. Saat ini, infrastruktur logistik memang menjadi salah satu tantangan dalam bisnis *e-commerce*, terutama di negara dengan kondisi geografis kepulauan seperti Indonesia. Di banyak negara lain, konsumen yang berbelanja

online dapat memilih barang ingin diantar jam berapa. Hal ini dapat dilakukan karena infrastruktur logistik yang baik dan sistem transportasi yang tepat waktu dan transparan.

"Dalam satu tahun terakhir penyedia layanan jasa pengiriman lokal tumbuh dengan pesat seiring dengan pertumbuhan *e-commerce*. Hal ini menjadi angin segar bagi *e-commerce* guna meningkatkan kualitas layanan kepada customers," terang Ventya, *Head of Last Mile Logistic* Mataharimall.com.

MatahariMall.com merupakan *e-commerce* pertama di Indonesia yang memperkenalkan fitur O2O (*Online-to-Offline*) yang memungkinkan para konsumen untuk membayar, mengambil, dan mengembalikan barang-barang pesannya di seluruh gerai *pick-up* dan PayCOD di Indonesia, termasuk

Matahari Department Store dan kantor pos PT Pos Indonesia. Hingga tahun 2016, MatahariMall.com memiliki *instant pick-up point* sebanyak 628 titik di seluruh Indonesia, selain itu ada 21 eKiosk ada hampir di seluruh Indonesia. Fungsi eKiosk adalah untuk mendukung *customer offline* untuk bertransaksi secara *online*.

"Kami juga dengan bangga memperkenalkan program pemberdayaan UKM di Indonesia melalui KoMMunitas Super di seluruh Indonesia. Konsep KoMMunitas ini cukup berbeda dengan komunitas lainnya, di sini kami fokus untuk mendorong UKM agar bisa *go online*. Tak hanya kami dorong, kami juga terus mendampingi mereka melalui program pembekalan dan pelatihan agar betul-betul matang terjun dalam bisnis digital," jelas Ventya.

Peta Jalan *e-Commerce* belum Disahkan

Pada Oktober tahun 2016 pemerintah mengumumkan akan menerbitkan Peraturan Presiden tentang Peta Jalan *e-Commerce*. Tujuan Perpres ini dimaksudkan untuk mendorong perluasan dan meningkatkan kegiatan ekonomi masyarakat di seluruh Indonesia secara efisien dan terkoneksi secara global. Peta jalan *e-commerce* ini sekaligus dapat mendorong kreasi, inovasi, dan invensi kegiatan ekonomi baru di kalangan generasi muda.

Melalui Peta Jalan *e-Commerce*, pemerintah berencana memberikan kepastian dan kemudahan berusaha dengan menyediakan arah dan panduan strategis untuk mempercepat pelaksanaan Sistem Perdagangan Nasional Berbasis Elektronik pada periode 2016-2019. Guna mewujudkan rencana besar itu dalam Perpres tentang Peta Jalan *e-Commerce*, terdapat tujuh aspek regulasi yang diatur yakni:

- 1 Pendanaan berupa: (1) KUR untuk *tenant* pengembang *platform*; (2) hibah untuk inkubator bisnis pendamping *start-up*; (3) dana USO untuk UMKM digital dan *start-up e-commerce platform*; (4) *angel capital* yang diperlukan ketika *start-up* masih merugi; (5) *seed capital* dari Bapak Angkat; dan (6) *crowdfunding*.
- 2 Perpajakan dalam bentuk: (1) pengurangan pajak bagi investor lokal yang investasi di *start-up*; (2) penyederhanaan izin/prosedur perpajakan bagi *start-up e-commerce* yang omsetnya di bawah Rp 4,8 miliar/tahun; dan (3) persamaan perlakuan perpajakan sesama pengusaha *e-commerce*, baik asing maupun domestik.
- 3 Perlindungan konsumen melalui: (1) harmonisasi regulasi menyangkut sertifikasi elektronik, proses akreditasi, kebijakan mekanisme pembayaran, perlindungan konsumen dan pelaku industri *e-commerce*, dan skema penyelesaian sengketa; dan (2) pengembangan *national payment gateway* secara bertahap.
- 4 Pendidikan dan SDM terdiri dari: (1) kampanye kesadaran *e-commerce*; (2) program inkubator nasional; (3) kurikulum *e-commerce*; dan (4) edukasi *e-commerce* kepada konsumen, pelaku, dan penegak hukum.
- 5 Logistik melalui: (1) pemanfaatan Sistem Logistik Nasional (Sislognas); (2) Revitalisasi, restrukturisasi dan modernisasi PT Pos Indonesia (Persero) sebagai penyedia jasa pos nasional; (3) Pengembangan alih daya fasilitas logistik *e-commerce* dan (4) pengembangan logistik dari desa ke kota.
- 6 Infrastruktur komunikasi melalui pembangunan jaringan *broadband*.
- 7 Keamanan siber (*cyber security*) dengan menyusun model sistem pengawasan nasional dalam transaksi *e-commerce* dan mengembangkan *public awareness* tentang kejahatan dunia maya. Selain itu juga menyusun SOP terkait penyimpanan data konsumen dan sertifikasi keamanan data konsumen.

Mira Tayyiba, Asisten Deputi Pengembangan Ekonomi Kreatif, Kemenko Perekonomian mengatakan, tujuan dimunculkan peta jalan bukan semata pada transaksi *e-commerce* yang harus naik setiap tahun, tetapi fokus pemerintah adalah membangun ekosistem supaya pelaku usaha nyaman berbisnis berikut konsumennya. Nantinya, Perpres Peta Jalan *e-Commerce* bukan jadi satu-satunya payung hukum industri, sebab secara bersamaan Kementerian Perdagangan sedang menyusun rancangan Peraturan Pemerintah Transaksi *e-Commerce*.

"Target kami tahun ini mengimplementasikan target-target yang mencakup tujuh pilar yang perlu dikembangkan, yakni pendanaan, perpajakan, perlindungan konsumen, pendidikan dan SDM, logistik, infrastruktur TIK, dan keamanan siber. Tujuh pilar tersebut akan dikembangkan selama kurun waktu dua tahun ke depan," terangnya.

Hingga saat ini Perpres Peta Jalan *e-Commerce* masih dalam proses pematangan rancangan sampai dengan disahkan oleh presiden. "Roadmap ini kami anggap sebagai pondasi industri *e-commerce*. Tapi saat ini kita perlu tanya ke pemerintah kapan kepastian dikeluarkan Perpres guna mengesahkan *roadmap* tersebut. Jika tidak disegerakan kami sedikit ragu dengan keseriusan pemerintah terhadap industri *e-commerce*," kata Aulia Marinto, Ketua Umum idEA (Indonesian E-commerce Association).

Meski demikian, sambil menunggu Prespes, pihaknya tetap bekerja dengan selalu berkordinasi dan diskusi dengan pemerintah, termasuk pelaku bisnis *e-commerce*. "Kami mengharapkan agar tidak terlalu lama, karena sudah molor lebih dari satu tahun. Kami tidak akan mengatakan peta jalan *e-commerce* ini terlambat, karena ini maksud baik dari pemerintah dan patut didukung. Tapi sebaiknya kami hanya ingin segera disahkan. Saya rasa cukup dengan dikeluarkan Perpres," tutupnya.

TATA MOTORS

THINK NEW. THINK ULTRA.
Switch to Ultra Business Vehicles.

ULTRA NYAMAN

ULTRA TANGGUH

ULTRA FLEKSIBLE

ULTRA AMAN

ULTRA MODERN

TATA

ULTRA

INTRODUCING TATA ULTRA - THE BUSINESS UTILITY VEHICLE -

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

JAKARTA: Jawa Indie Motor, Jakarta Pusat, Tel. 021-3192 6429/30; Surya Tata Mobilindo, Cikarang Barat, Bekasi, Tel. 021-8910 5051; Abadi Jaya Mitra, Serpong, Tel. 021-5422 0555. CIANJUR: Cahaya Abadi Mobilindo, Tel. 0263-263 758. PURWOKERTO: Djoko Motor, Tel. 0281-643 559. SOLO: Tata Mandiri Sentosa, Tel. 0271-725 606. SURABAYA: Haata Auto, Tel. 031-592 4333. MALANG: Promotor Aga Perdana, Tel. 0341-410 000. BANYUWANGI: Dinamika Sukses Milenium, Tel. 0333-414 777. TULUNG AGUNG: Terang Utama Abadi, Tel. 0355-33 77 89. JOMBANG: Terang Utama Abadi, Tel. 0321 87 8282. DENPASAR-BALI: Bali Bima Sakti Motor, Tel. 0361-84 666 34/35. PEKANBARU: Eka Oto Sejahtera, Tel. 0761-44 957. LAMPUNG: Simpurn Mobil Lampung, Tel. 0828 8059 8282. MEDAN: Trans Niaga Perdana, Tel. 0822 7373 7755. CIREBON: PT Pratama Transindo, Tel. 0231-88 00 798/99. BANDUNG: PT Pratama Transindo, Tel. 022-600 2916. JAMBI: PT Selaras Anugerah Indah, Tel. 0741 65780. MAKASSAR: PT Celebes Prima Sejahtera, Tel. 0411-4672 888/777. SEMARANG: PT Mulia Tata Lestari, Tel. 024-831 8160/844 0518/831 3452.

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



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

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

[TataMotorsID](#) | [@TataMotorsID](#) | [TatamotorsID](#)



Ilustrasi (Pebri)

Peluang Bisnis Logistik dalam e-Commerce

Pergudangan e-Commerce masih Terbatas

Naskah : Abdul Wachid, Antonius Sulistyو
Foto : Pebri Santoso

Energi digital yang berkembang sangat pesat dewasa ini telah memicu terjadinya perubahan pola perdagangan di dunia, di mana pola perdagangan digital atau *e-commerce* menjadi *the biggest store in the world* saat ini. Tren *e-commerce* juga menciptakan sebuah peluang baru dalam bisnis logistik, mengingat perputaran barang yang sangat tinggi di sektor ini. Para pelaku pasar *e-commerce* baik itu penjual maupun pembeli sangat bergantung kepada sistem pendistribusian barang yang mengedepankan efisiensi dan efektivitas tinggi. Sehingga menuntut penyedia layanan logistik yang dapat diandalkan untuk memenuhi segala ekspektasi pelaku pasar *e-commerce*.

Chief Commercial Officer aCommerce Indonesia Doni Maya Wardhana mengatakan, tren *e-commerce* membuka peluang besar di industri logistik seperti layanan pergudangan berbasis *retail*, B2C, serta distribusi ke arah *retail* baik *last mile* maupun *first mile*. "Dengan adanya *internet platform*, *cross border logistics*, memiliki peluang yang tinggi karena memudahkan masyarakat untuk bertransaksi antar negara melalui *e-commerce*. Apabila kita hitung biaya logistik di Indonesia saat ini sekitar 15-25 persen, maka nilai itu akan bertumbuh dan secara signifikan akan memberikan *revenue* kepada peluang bisnis logistik di Indonesia," kata Doni.

Menurut Doni, *e-commerce* di Indonesia masih didominasi segmen retail yang cenderung ke arah model *business to customers* (B2C). "Semakin pesatnya pemain *e-commerce* dibanding jumlah penyedia logistik yang memang terbatas, terutama ketersediaan *fulfillment* atau gudang. Sementara untuk jasa kurir atau pengiriman pemainnya sudah banyak dan setiap tahun selalu bermunculan. Gudang *e-commerce* dengan konsep retail maupun B2C berbeda dengan gudang *business to business*, sebab varian barang yang ditangani sangat beragam," ujarnya.

CEO Raja Ekspress Mike Roosevelt pun mengakui bahwa penyedia jasa pergudangan khusus *e-commerce* jumlahnya masih terbatas. "Sekalipun ada, tidak semua bisa memenuhi kebutuhan gudang dari pemain *e-commerce*. Seperti Raja Express yang memiliki fasilitas gudang di Bogor, tapi beberapa *customer* justru membutuhkan gudang di lokasi berbeda seperti di dekat pelabuhan atau bandara. Untuk menyasati itu, akhirnya pemain *e-commerce* akan menyewa sendiri atau pihak penyedia logistik akan bekerja sama dengan pemilik gudang di lokasi permintaan *customer*. Mungkin boleh saya bilang saat ini proporsi peluang logistik di sektor *e-commerce* 70 persen adalah pengiriman, sisanya 30 persen jasa pergudangan," ucap Mike.

Terbatasnya provider pergudangan *e-commerce*, menurut Doni, disebabkan spesifikasi gudang yang dibutuhkan jauh lebih rumit ketimbang gudang konvensional. *Fulfillment* membutuhkan banyak fasilitas, fitur-fitur penunjang, *IT system*, serta sumber daya manusia yang berkompetensi. "Tapi tidak bisa juga dikatakan bahwa jasa pergudangan atau *fulfillment* permintaannya lebih besar. Karena beberapa pemain *e-commerce* sendiri telah memiliki *fulfillment* sendiri, seperti Lazada dan BliBli," katanya.

Keterbatasan layanan *fulfillment* atau gudang juga dipengaruhi oleh kebijakan pemerintah Indonesia. "Kenapa nama-nama besar *marketplace* dunia seperti Alibaba.com tidak menyimpan barangnya di Indonesia? Permasalahannya lagi-lagi soal regulasi, karena kita ini belum bisa mengakomodir kebutuhan *finished product* di bidang *e-commerce*. Padahal negara tetangga di ASEAN seperti Thailand sudah bertarung untuk menjadi pusatnya atau *hub* logistik di bidang *e-commerce* khususnya untuk *fashion*. Belum lama ini kami juga mendengar bahwa Alibaba.com akan membuka *hub*-nya di Malaysia. Jadi stok barang-barang yang diperdagangkan untuk kawasan ASEAN oleh Alibaba.com disimpannya di Malaysia," kata Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI).



Yukki
Nugrahawan Hanafi
Ketua Umum DPP ALFI

Yukki menambahkan, terkadang menyimpan stok di Indonesia juga masih terbentur dengan PLB (Pusat Logistik Berikat) yang masih tanggung-tanggung lantaran belum *dedicated* untuk kebutuhan *finished product* (produk jadi). "Ditambah regulasi pemerintah Indonesia yang baru menyetujui sebatas USD 100 ke bawah tidak dikenakan pajak, sedangkan untuk pembelian senilai USD 100 ke atas kena penalti sekitar 7,5 persen," ujarnya.

Regulasi importasi barang terkait *e-commerce* yang dimaksud Yukki adalah Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No.182/PMK.04/2016 tentang Ketentuan Impor Barang Kiriman yang ditetapkan dan diundangkan pada 29 November 2016. Pasal 20 ayat (1) menyatakan barang kiriman yang nilai pabeannya melebihi FOB (*Free on Board*) USD 100 tetapi tidak melebihi FOB USD 1.500 berlaku tarif pembebanan bea masuk sebesar 7,5%, dan nilai pabean ditetapkan berdasarkan keseluruhan nilai pabean barang kiriman sesuai peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai penetapan nilai pabean.

Inovasi Logistik

Sebenarnya sudah banyak pelaku industri *e-commerce* dunia yang ingin menyimpan stoknya di Indonesia. Contohnya seperti Alibaba dan salah satu produsen baju pantai dari Australia yang ingin membuat *distribution hub*-nya ada di Indonesia. Terkait ketersediaan infrastruktur logistik dengan segala sistemnya, menurut Yukki, Indonesia sudah siap. "Di ALFI sendiri ada beberapa anggota kami yang sudah menyiapkan diri menjadi perusahaan *e-logistics*. Di sini kami berusaha memberikan kemudahan khususnya bagi teman-teman yang ingin melakukan ekspor, yang selama ini dirasa mahal bagi teman-teman yang mempunyai *platform e-commerce* di Indonesia termasuk yang berangkat dari yang jual-beli barang-barangnya di media sosial," kata Chairman ASEAN Federation of Forwarders Associations (AFFA) periode 2016-2018 ini.

Yukki menjelaskan, *e-logistics* sendiri merupakan layanan 3PL yang fokus melayani para pelaku *e-commerce*, termasuk di dalamnya pelaku usaha di level *small-medium enterprise* dengan *local brand* dan membutuhkan *e-logistics* sebagai solusinya. "Layanan *e-logistics* merupakan layanan logistik yang terintegrasi. Mulai dari pemasarannya, *packaging*-nya, bahkan sampai *delivery* ke tempat tujuannya. Sehingga teman-teman terutama yang di *small-medium enterprise* ini bisa melakukan ekspor dengan biaya yang paling efisien dan paling efektif. *Platform e-logistics* menyediakan *inventory management*, pola

mengambil dan mengirimkan barangnya, prosedur dan proses registrasi barang (ekspor), bagaimana pemesanan dapat berproses secara sistematis, bagaimana pola pengirimannya termasuk pembayarannya, dan terakhir tentunya bagaimana notifikasi terkait dengan *track and trace*-nya. Menurut saya ini merupakan teknologi digital yang akan berkembang ke depannya," urai Yukki.

Selain itu, menurut Yukki, *e-logistics* juga merupakan satu proses logistik secara *end-to-end solutions*, artinya mulai dari titik awal sampai dengan akhir. "Hal ini tentunya juga berpotensi untuk menjalin kerja sama dengan *e-store* atau *marketplace* yang terus berkembang dan tentunya dengan pola-pola yang cukup menarik ke depannya. Pasti ini akan memicu kerja sama dengan berbagai pihak, seperti penyedia *network* dan pihak *software*-nya," imbuhnya.

Salah satu pelaku *e-logistics* di Indonesia saat ini adalah Iruna eLogistics. Secara konsep, perusahaan yang secara *official* beroperasi secara penuh pada 29 Maret 2017 ini melayani *customs clearance* untuk lintas negara atau ekspor-impor. "Untuk sistemnya kami gunakan Iruna POWS (iruna Power Seller) untuk pelanggan dan penjual. Iruna POWS juga bisa untuk ekspor jika barangnya ditempatkan di gudang Iruna, sehingga kami bisa meng-*handle* untuk *end-to-end*," kata Purwanto Aji Kusuma, VP *Fulfillment Operation* Iruna eLogistics.

Layanan pergudangan atau *fulfillment*, menurut Aji, pihaknya juga menyediakan menggunakan *software* Linbox untuk mengoperasikan seluruh sistem di pergudangan. "Layanan *last mile delivery* atau jasa pengiriman, untuk sementara ini masih sebatas wilayah Jabotabek. Sedangkan untuk wilayah di luar Jabotabek kami bisa *handle* juga dengan bekerja sama dengan beberapa *local partner* kami di masing-masing daerah tersebut. Untuk pengiriman dalam kota atau metro, kami pakai Rider Apps dan TMS atau *transport management system* yang merupakan satu sistem dalam Linbox," jelas Aji.

Head of Logistics Mataharimall.com Ventya pun berpendapat bahwa inovasi sangat diperlukan dalam bisnis logistik yang *dedicated* untuk industri *e-commerce*. "Kuncinya terletak pada pemahaman akan pola perilaku masyarakat tempat inovasi tersebut akan dicanangkan. Kami belajar dari kesuksesan inovasi O2O di Amerika Serikat dan di Tiongkok, lalu menyesuaikannya dengan kondisi masyarakat Indonesia. Hasilnya adalah eLocker yang tersebar di puluhan titik strategis di kota-kota metropolitan yang masyarakatnya memiliki mobilitas yang tinggi. Ke depannya, kami tentu tetap membutuhkan berbagai bentuk jasa logistik yang dapat membantu kami untuk mengirim pesanan seefisien mungkin," kata Ventya.

Efisiensi dan efektivitas juga menjadi hal paling penting dalam industri *e-commerce* lantaran para pelaku di dalamnya sudah sangat mengedepankan kemudahan yang ditawarkan oleh teknologi digital. Tak mengherankan jika jasa *postal* ikut berbenah diri menghadapi derasnya arus barang kiriman melalui pola perdagangan digital ini. Terkait perkembangan industri *e-commerce* yang berkembang sangat pesat saat ini, PT Pos Indonesia melakukan gerakan pembenahan internal mulai dari sistem sampai operasional.

"Karena dalam industri *e-commerce* ini *track and trace*-nya harus jelas kronologisnya, dan kami punya sistem iPos yang akan melakukan *track and trace* setiap kiriman mulai dari loket awal pengiriman sampai ke kantor pos di tempat tujuannya, terdeteksi jam pengiriman dan kedatangannya juga. Kemudian dari sisi operasional yang tidak ada lagi namanya menyalahi janji. Kalau SWP (Standar Waktu Penyerahan) di Pos Ekspres H+1 ya harus sampai H+1. Layanan Pos

Ekspres ini memang didedikasikan untuk *e-commerce* dan merupakan primadona kita saat ini, karena layanan SWP-nya H+1 dan langsung di bawah pengawasan manajer terkait. Pos Ekspres ini sendiri ada dua jenis, yaitu layanan *same day* atau H+0 untuk kiriman yang diposkan sebelum jam 11.00 WIB, dan esok sampai atau H+1 maksimal," kata Wijonarko, Manajer Pemasaran PT Pos Indonesia (Kantor Pos Tangerang).

Layanan Pos Indonesia lainnya yang dirancang untuk *e-commerce* adalah pengiriman dengan waktu tempuh maksimum H+1. "Namanya Pos Kilat Khusus H+1 atau Kilat Khusus Esok Sampai atau KHES. Sebelumnya Pos Kilat Khusus maksimum H+2 untuk tujuan ibu kota provinsi dan H+4 untuk tujuan ibu kota kabupaten. Saat ini KHES baru diuji coba untuk pengiriman Surabaya-Jakarta dan Semarang-Jakarta," kata Wijonarko, Manajer Pemasaran PT Pos Indonesia (Kantor Pos Tangerang).



PT. LINTAS MARGA SEDAYA

Segenap Direksi dan Karyawan
PT. Lintas Marga Sedaya Mengucapkan :

SELAMAT HARI RAYA IDUL FITRI 1438 H

MOHON MAAF LAHIR DAN BATIN

PROGRAM
KHUSUS
Gol. II - V



- LMS adalah perusahaan yang memegang hak konsesi jalan tol Cikopo Palimanan (Cipali) di provinsi Jawa Barat dengan cukup panjang 116,754 km.
- Jalan tol Cipali terbentang dari Cikopo KM 72 ke kabupaten Purwakarta, Kabupaten Subang, Kabupaten Indramayu, Kabupaten Majalengka dan berakhir di Palimanan Kabupaten Cirebon KM 188.
- Jalan tol Cipali terbukti memangkas rute Cikampek – Palimanan hingga 40 km dibanding melewati jalur Pantura.
- Beragam aktivitas dan program bagi konsumen termasuk pengusaha serta pengemudi Class 2 – 5 terus dikembangkan guna menghadirkan pelayanan terbaik bagi pengguna jalan tol Cipali.



Infrastruktur Logistik E-commerce

Orientasi Pengiriman Jarak Jauh

Naskah : Abdul Wachid, Antonius Sulisty
Foto : Pebri Santoso

Industri *e-commerce* dalam perkembangannya tidak terpisahkan dengan infrastruktur pendukungnya. Mulai dari perangkat lunak untuk membangun sistem jaringan berbasis *online*, hingga sarana dan prasarana penunjang sistem logistik dalam industri *e-commerce*. Mengacu pada Paket Kebijakan Ekonomi Jilid XIV tentang Peta Jalan Sistem Perdagangan Nasional Berbasis Elektronik (*e-commerce*), pemerintah Indonesia mencanangkan proyek percepatan pembangunan infrastruktur komunikasi sebagai upaya untuk meningkatkan ketersediaan infrastruktur komunikasi sebagai pondasi *e-commerce*. Ada pun langkah peningkatan infrastruktur komunikasi nasional sebagai tulang punggung pertumbuhan industri *e-commerce* ini merupakan salah satu dari tujuh poin utama dalam *Roadmap E-Commerce Indonesia*.



Aulia Marinto.
Ketua Umum idEA



Ilustrasi (Peabri)

Berdasarkan data Direktorat Pemberdayaan Informatika, Direktorat Jenderal Aplikasi Informatika Kementerian Komunikasi dan Informatika, salah satu upaya pemerintah meningkatkan infrastruktur komunikasi guna menunjang industri *e-commerce* dalam negeri ialah melalui Proyek Palapa Ring jilid II, atau biasa dikenal di kalangan pelaku industri teknologi informasi sebagai Proyek Palapa Ring II.

Palapa Ring II merupakan salah satu proyek strategis pemerintah Indonesia yang akan menjadi tulang punggung jaringan internet pita lebar bagi 33 provinsi dan 460 kabupaten/kota di Indonesia, dan ditargetkan dapat menyediakan kecepatan akses minimal 20 Mbps di perkotaan dan 10 Mbps di perdesaan yang akan selesai pada tahun 2018 mendatang. Proyek kabel fiber optik bawah laut den-

gan total panjang mencapai 8.479 km senilai USD 230,65 juta ini terbagi dalam tiga paket, yaitu Paket Barat yang mencakup lima kabupaten/kota di Indonesia bagian barat dengan panjang bentangan mencapai 1.122 km senilai USD 40,39 juta. Paket Tengah meliputi 17 kabupaten/kota di Indonesia bagian tengah dengan panjang bentangan 1.676 km senilai USD 47,08 juta, dan Paket Timur mengcover 35 kabupaten/kota di Indonesia bagian timur dengan panjang bentangan mencapai 5.681 km dengan nilai investasi mencapai USD 143,18 juta.

Namun begitu, menurut pengamatan dari *Indonesian E-commerce Association* (idEA), sejauh ini masih banyak infrastruktur yang belum terasa manfaatnya. "Infrastruktur jaringan internetnya sudah lebih dari cukup. Infrastruktur yang patut menjadi perhatian lebih adalah infrastruktur

pembayaran dan logistik. Untuk logistik, pemain *e-commerce* mengharapkan pemerintah memfasilitasi infrastruktur yang mampu menunjang proses pengiriman jarak jauh. Seperti pengiriman dari Jakarta ke Papua bisa ditempuh dalam waktu sehari saja, yang selama ini membutuhkan waktu lima hari bahkan seminggu. Jadi infrastruktur untuk *e-commerce* jangan dilihat semata-mata tentang akses internet," kata Aulia Marinto, Ketua Umum idEA.

Terkait infrastruktur yang mampu menunjang proses pengiriman jarak jauh, bandar udara menjadi salah satu pilihan utama yang mesti diperhatikan lebih serius. Menurut Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Yuki Nugrahawan Hanafi, moda angkutan udara cukup diuntungkan dengan pola perdagangan *e-commerce*.

“Kita memang belum mempunyai pesawat khusus kargo, mungkin hanya ada satu-dua pelaku nasional yang sudah punya pesawat kargo, dan kebanyakan kargo udara masih dititipkan di pesawat penumpang. Kargo udara ini menurut saya mengalami kenaikan angka yang cukup menjanjikan untuk masa depan. Kenaikan setiap tahun untuk domestik rata-rata di atas delapan persen, untuk ekspor-impor itu sekitar 3-4 persen,” kata Yuki.

Yuki menambahkan, secara volume memang kargo udara terbilang kecil tetapi secara *value* tinggi. “Angkutan kargo udara juga bisa menjangkau seluruh kepulauan di Indonesia, kalau dulu kita kenal adanya pelabuhan udara perintis. Dulu seperti halnya maskapai Merpati, diberi penugasan dari pemerintah untuk menangani bandar udara perintis dan ada subsidi dari pemerintah. Saat ini pun pemerintah menerapkan kembali untuk di Jayapura. Tapi yang perlu dievaluasi jika di situ ada subsidi, apakah harganya bisa turun atau tidak yang dibeli oleh masyarakat?” katanya.

Dalam konteks ini, peran serta dan dukungan maksimal dari pemerintah terhadap pelaku industri jasa pendistribusian barang juga perlu diwujudkan dalam *Roadmap E-Commerce Indonesia 2015-2019*, di mana ekosistem *e-commerce* dan ekonomi kreatif menjadi perhatian khusus. *Roadmap* tersebut juga disusun untuk mendukung pembangunan ekosistem industri *e-commerce* lokal, dengan target utama menjadikan Indonesia sebagai negara dengan ekonomi digital terbesar se-Asia Tenggara pada tahun 2020.

KEBIJAKAN *E-COMMERCE*

Peningkatan infrastruktur komunikasi, telekomunikasi, serta kebijakan ekonomi pendukung *e-commerce* termasuk sektor logistik di dalamnya, menjadi satu paket dalam pembangunan infrastruktur penunjang *e-commerce* dengan tingkat urgensi tinggi. "Saat ini pemerintah sedang fokus pada pengembangan dan perbaikan infrastruktur bandara, pelabuhan, kereta api, maupun jalan tol di berbagai daerah di Indonesia serta berbagai infrastruktur pendukung seperti *broadband* dan *platform payment gateway* nasional. Pemerintah Indonesia menargetkan pembangunan di berbagai sektor infrastruktur pada tahun 2019 di seluruh Indonesia mencapai angka sebesar Rp 4.000 triliun," kata Doni Maya Wardhana, *Chief Commercial Officer* aCommerce Indonesia.

Doni mengatakan, sejak Maret 2017 lalu pemerintah tengah menyelesaikan rancangan Paket Kebijakan Ekonomi jilid XV tentang logistik. "Dalam paket kebijakan ekonomi jilid XV akan diatur tentang beberapa elemen. Misalnya penyedia jasa logistik, infrastruktur, hingga pusat distribusi. Khusus dalam hal logistik, pemerintah telah berkomitmen untuk merevitalisasi peran PT Pos Indonesia demi mendukung pengiriman barang yang diperdagangkan secara *online*. Saat ini, PT Pos Indonesia memang telah melakukan hal tersebut dengan menghadirkan Pos Logistik Indonesia," ujar Doni.

Dalam Paket Kebijakan Ekonomi XV, pemerintah memilih sektor logistik dilatarbelakangi akibat tingginya biaya logistik yang terjadi selama ini di Indonesia. Kebijakan ini pun disusun dengan melibatkan sejumlah *stakeholders*, antara lain Kementerian Perdagangan, Kementerian Koperasi dan UKM, Kementerian Keuangan, Kementerian Perhubungan, Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan, Asosiasi E-Commerce Indonesia (idEA), Asosiasi

Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres-Pos dan Logistik Indonesia (Asperindo), serta para pelaku *e-commerce*.

"Kebijakan ini dinilai penting untuk membenahi sistem perdagangan dan memperkuat sistem logistik di Indonesia, sehingga para pelaku jasa logistik nasional memiliki daya saing kuat dan bisa berperan di dalam dan luar negeri," ujar Feriadi, Presiden Direktur JNE. Ia mengungkapkan, realisasi pembangunan infrastruktur logistik pendukung *e-commerce* seperti penambahan pelabuhan di beberapa provinsi di Indonesia sangatlah potensial seperti Tol Laut dan rencana jalan tol dengan total panjang 1.260 km meliputi Trans Jawa, Trans Sumatera, ruas Tol Sulawesi (Manado-Bitung) dan Kalimantan (Balikpapan-Samarinda) yang akan rampung pada 2019 mendatang.

Kebijakan terkait agen inspeksi atau *Regulated Agent* (RA), Feriadi juga berharap pemerintah meninjau kembali aturan mengenai RA ini. RA merupakan badan hukum Indonesia berupa agen kargo dan *freight forwarder* yang disertifikasi Menteri Perhubungan, yang melakukan kegiatan bisnis dengan badan usaha angkutan udara atau perusahaan angkutan udara asing untuk melakukan pemeriksaan keamanan terhadap kargo dan pos yang ditangani atau diterima dari pengirim.

Dalam hal ini tentunya akan sangat bersinggungan dengan pendistribusian logistik di pasar *e-commerce*. "Saat ini *regulated agent* masih dikelola swasta yang berorientasi profit. Tarifnya lumayan mahal, yaitu Rp 800 per kilogram di Jakarta, dan itu dibebankan kepada konsumen. Kami memberikan masukan, seharusnya urusan ini dikelola oleh pemerintah sehingga tarifnya bisa lebih murah. Tujuannya agar *logistic performance index* Indonesia kembali naik, yang pada saat ini *ranking*-nya menempati peringkat ke-63 yang sebelumnya peringkat ke-53," ujar Feriadi.



PT POS INDONESIA DIREPOSISI

Broadband Digenjot



Pada tahun 2016 McKinsey Global Institute melakukan penelitian tentang perkembangan ekonomi digital, disebutkan pada tahun 2016 arus data internasional mencapai USD 2,8 triliun, angka tersebut melebihi nilai perdagangan barang global untuk pertama kalinya. Ditambah lagi ekonomi digital memberi kontribusi 22% terhadap *output* ekonomi global. Pada tahun 2020 diprediksi terjadi peningkatan kontribusi aplikasi teknologi digital terhadap PDB global. Diperkirakan periode tahun 2015-2025 bisnis *e-commerce* di ASEAN akan meningkat 16 kali lipat dengan nilai USD 88 miliar.

Hasil dari penelitian tersebut dijadikan salah satu pijakan pemerintah mengusung konsep ekonomi digital atau dalam pelaksanaannya nanti menggunakan teknologi digital sebagai *platform*. Ekonomi digital yang dimaksud bukan sekadar digitalisasi yang memindahkan *offline* menjadi *online* atau *paper-based* menjadi *computer-based*. Melalui *platform* digital akan mengubah cara pemerintah bekerja, berinteraksi dengan masyarakat, mengambil kebijakan menjadi berubah dan menyediakan layanan *Government to Government, Government to Business* atau *Government to Customer*.

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

Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi www.mobildelvac.com



Mobil Delvac™

Performa oleh ExxonMobil



**Menjaga Kendaraan
dan Bisnis Anda selalu berjalan.**

Lebih lanjut http://lubes.mobil.com/AP-English-LCW/heavydutyoils_id.aspx,
untuk informasi distributor kunjungi www.exxonmobil.com/distributorlocator atau hubungi pelumas@exxonmobil.com

Mira Tayyiba, Asisten Deputi Pengembangan Ekonomi Kreatif, Kemenko Perekonomian menerangkan, guna menunjang itu semua diperlukan peninjauan terhadap strategi, pendekatan, dan kesesuaian instrumen pembangunan untuk memanfaatkan era digital. Diperlukan pula infrastruktur seperti ICT, keamanan siber, dan analisa data untuk menunjang program digitalisasi. "Sebenarnya yang disebut dengan ekonomi digital bukan hanya *e-commerce*, tapi karena besaran manfaatnya sekarang. Tren sekarang pada sektor bisnis apa pun pelan-

pelan mulai beralih dari fisik ke data," jelasnya.

Selain ICT, tambah Mira, kendala lain yang akan menjadi prioritas pemerintah ialah infrastruktur logistik, terutama yang menjadi perhatian, yaitu adanya akses yang bisa menghubungkan dari desa ke kota. Pemerintah menginginkan dibangun infrastruktur yang bisa menghubungkan keduanya supaya produk-produk desa bisa dimasukkan dalam komoditas *e-commerce*. Guna mempermudah akses jaringan logistik ke seluruh pelosok negeri pemerintah

akan mereposisi PT Pos Indonesia untuk membantu pelayanan logistik transaksi perusahaan-perusahaan ekonomi digital atau *e-commerce*.

Kebijakan reposisi ini akan mentransformasi PT Pos Indonesia yang sekarang agar tidak lagi orientasinya pada pengiriman surat tetapi juga menjadi tulang punggung logistik *e-commerce* Indonesia. Penambahan fungsi PT Pos Indonesia dalam pengurusan logistik diyakini akan membantu perusahaan *e-commerce* yang belum memiliki jasa logistik sendiri, agar menekan biaya pengiriman.

Dengan lebih dari 4.800 kantor pos di seluruh Indonesia, ditambah jumlah titik layanannya lebih dari 24.500 titik dalam bentuk kantor pos dan 49.000 agen pos. PT Pos Indonesia dianggap memiliki skala ekonomi yang besar untuk mendukung efisiensi biaya dalam bisnis *e-commerce*. Reposisi PT Pos Indonesia merupakan salah satu kebijakan yang diatur dalam paket kebijakan XIV tentang *roadmap e-commerce* yang diharapkan oleh pemerintah mampu mendorong perluasan dan peningkatan kegiatan ekonomi masyarakat.

Terbaru, pada Mei 2017 lalu PT Pos Indonesia bersama Shopee, perusahaan *e-commerce* menjalin kerja sama strategis melalui layanan gratis ongkos kirim ke seluruh Indonesia. Kerja sama ini bertujuan untuk mendukung Usaha Kecil Menengah lokal dalam membangun bisnis *online*-nya. Selain itu, program ini dapat meminimalisir biaya bisnis, dan memperluas jangkauan pasar UKM ke wilayah terjauh di luar Indonesia.

"Kolaborasi antara PT Pos Indonesia dan Shopee merupakan langkah konkret kami untuk mendukung pertumbuhan sektor *e-commerce* di Indonesia. Dengan

kolaborasi ini, pengguna dapat memanfaatkan jaringan logistik kami yang luas, poin pengiriman tersebar di berbagai wilayah," terang Gilarsi W. Setijono, Direktur Utama PT Pos Indonesia.

Ia menambahkan, melalui kerja sama ini, PT Pos Indonesia dan Shopee berkomitmen untuk secara angung mendukung perkembangan bisnis UKM lokal di Indonesia melalui pelaksanaan sesi edukasi bisnis. Keduanya akan menyampaikan petunjuk praktis bagi UKM lokal untuk memanfaatkan wadah *online* dalam mengembangkan bisnis mereka.

GENJOT INFRASTRUKTUR ICT

Rudiantara, Menteri Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia mengatakan, pemerintah saat ini memang sedang fokus membangun negara ini dengan tema pemerataan ekonomi Indonesia. Oleh sebab itu, *e-commerce* menjadi momen penting bagi pemerintah untuk mengembangkan ekonomi digital. Pemerintah sendiri terkait ekonomi digital menargetkan hingga tahun 2020 sebesar USD 130 miliar atau 11 persen dari total GDP. Beragam upaya dilakukan Kemeninfo guna merealisasikan program tersebut salah satunya gencar membangun infrastruktur ICT.

Guna menjangkau seluruh daerah di Indonesia dengan jaringan pita lebar (*broadband*), demi meningkatkan posisi Indonesia dalam bidang infrastruktur ICT se-ASEAN. Saat ini masih ada 114 ibu kota daerah yang belum terhubung melalui *broadband*. Oleh karena itu, pemerintah mengambil kebijakan *public-private partnership* atau kerja sama pemerintah dan badan usaha, termasuk operator untuk membangun *broadband* di daerah tersebut. Namun pembangunan infrastruktur untuk seluruh daerah tersebut tidak dibebankan sepenuhnya kepada operator telekomunikasi.

Sementara untuk kawasan yang tidak terjangkau layanan dan tidak *feasible* secara bisnis bagi operator, akan dapat dibangun dengan kontribusi operator melalui dana *Universal Service Obligation* (USO). Dengan dana USO itu, pemerintah membangun infrastruktur di daerah-daerah tersebut, salah satunya melalui proyek Palapa Ring. Pihak operator telah berkomitmen kepada pemerintah, pada akhir tahun 2018 membangun 57 daerah yang belum terhubung melalui *broadband* tersebut. Sementara 57 lainnya dibangun oleh pemerintah.

Rencananya Proyek Palapa Ring akan menyediakan koneksi dari barat hingga timur Indonesia. Proses pembangunan untuk di area barat dan tengah sudah dimulai, sementara *financial closing* pembangunan area timur akan dilakukan awal 2017 nanti, dan seluruhnya ditargetkan akan mulai beroperasi pada tahun 2019. Selain 57 kabupaten, ada 28 titik yang juga turut akan dibangun sebagai penyambung dengan titik yang sudah ada. Hal ini dilakukan agar seluruh rakyat Indonesia dapat menikmati akses internet cepat. Saat ini, rata-rata kecepatan internet di Jakarta adalah 7 Mbps.



Rudiantara

Menteri Komunikasi dan Informatika
Republik Indonesia



LOGISTICS INVESTMENT & IMPORT CUSTOMS JADI KENDALA

Teks: Abdul Wachid
Foto: Pebri Santoso



Pemerintah Indonesia pada tahun 2020 memproyeksikan perdagangan *e-commerce* di Indonesia nilai transaksinya akan mencapai sebesar US\$130 miliar. Jika 13% dari total tersebut dipergunakan untuk belanja kebutuhan pengiriman ekspres, pos dan logistik, maka besaran pasar industri ini adalah sebesar US\$16,9 miliar atau sekitar Rp 219,7 triliun. Tren permintaan jasa kurir atau logistik dirasakan langsung oleh banyak provider logistik, salah satunya JNE.

Sejak tahun 2010 JNE mengalami perubahan permintaan jasa dalam hal jumlah maupun jenis paket maupun kepentingan pengiriman oleh pelanggan. Sebelumnya pengiriman paket didominasi oleh pengiriman untuk kepentingan pribadi seperti seseorang yang mengirimkan barang untuk keluarganya yang sedang tinggal di luar kota dan sebagainya. Lalu berkembang untuk keperluan bisnis seperti jual-beli *online*.

"Sejak saat itu, jumlah pengiriman paket JNE pun terus meningkat sebesar 30% secara konsisten setiap tahun. Hal ini seiring dengan pertumbuhan *e-commerce* dan oleh karena itu JNE pun berinovasi di berbagai bidang untuk mendukung aktivitas jual-beli *online*. Saat ini 60%-70% pengiriman JNE adalah pengiriman paket dari *e-commerce*," tutur M. Feriadi, Presiden Direktur JNE.

Dampak positif tumbuhnya industri *e-commerce* pun dirasakan provider logistik asal Bandung, Metro Parcel Service (MPS). Perusahaan yang telah ada sejak tahun 1975 ini mengakui tumbuhnya industri *e-commerce* berkontribusi signifikan terhadap permintaan jasa perusahaan. MPS memiliki lebih dari 100 klien yang merupakan pemain *e-commerce* yang rata-rata adalah *reseller*. Selebihnya untuk pemain *e-commerce* besar, MPS telah melakukan penajakan kerja sama pelaku *e-commerce* besar, seperti Lazada dan Blibi.



Ilustrasi (Pebri)

"Setidaknya sektor e-commerce berkontribusi terhadap pertumbuhan bisnis MPS sekitar 50 persen. Kami sangat optimis bisa meraup 25% dari total pangsa pasar kurir yang ada bermodal banyak pembenahan dan inovasi layanan yang dibuat," jelas Johnson Soeria, *Business Development Manager* MPS.

Serupa dengan MPS, provider logistik lain yang tergolong perusahaan rintisan melihat industri e-commerce adalah pasar yang besar dari sisi logistik. Menurut Mike Roosevelt, CEO Raja Express, hingga lima tahun ke depan permintaan jasa kurir akan semakin tinggi sebab beberapa permintaan jasa masih belum tertangani termasuk permasalahannya. "Raja Express saat ini fokus pada layanan *last mile delivery*, alasannya pada waktu tertentu khususnya menjelang lebaran atau saat Hari Belanja *Online* Nasional sering terjadi penumpukan barang kiriman yang berdampak pada keterlambatan," terangnya.

Mike yakin, secara harga Raja Express akan mampu bersaing dengan provider yang telah mapan. Misalnya, untuk pengiriman reguler Jakarta-Surabaya per kilogramnya dikenakan Rp 19.000 dengan waktu tiba satu hari. Sedangkan kompetitor dengan rute yang sama per kilogramnya dikenakan Rp 19.000 dengan waktu tiba tiga sampai lima hari. Pengiriman reguler Jakarta-Denpasar per kilogramnya dikenakan Rp 20.000, sedangkan kompetitor dikenakan Rp 22.000. Pengiriman reguler Jakarta-Makasar per kilogramnya dikenakan Rp 33.000, sedangkan kompetitor dikenakan Rp 39.000.

Tarif yang terbilang lebih murah tersebut, menurut Mike, karena Raja Express dalam operasionalnya mengandalkan armada yang dominan merupakan hasil dari kemitraan. "Semua provider logistik rata-rata menggunakan aset sendiri, hanya Raja Express yang menerapkan *crowdsourcing* atau kemitraan dengan perseorangan yang memiliki motor atau mobil. 70 persen armada yang digunakan Raja Express merupakan *crowdsourcing* membuat tarif pengiriman yang dikenakan ke konsumen bisa bersaing," tambahnya.

Strategi yang hampir sama juga diterapkan MPS, perusahaan yang telah memiliki 20 jaringan distribusi di seluruh Indonesia secara struktur harga yang ditawarkan diklaim lebih terjangkau, tapi memiliki ketepatan waktu tiba yang sama dengan kompetitor. Sebagai contoh, untuk paket pengiriman reguler perusahaan kurir lain dengan rute Jakarta-Bandung, waktu tibanya masih tiga hingga empat hari. Sedangkan waktu tiba yang ditawarkan MPS cukup satu sampai tiga hari.

Meski begitu, tambah Johnson, pada umumnya pemain *e-commerce* dalam hal layanan tidak selalu menginginkan tarif murah dan waktu tiba yang lebih cepat. Mereka hanya ingin provider logistik lebih komunikatif, selalu *update* memberi informasi yang dibutuhkan, dan memberi kepastian dalam banyak hal. Guna menunjang kebutuhan tersebut MPS mengandalkan teknologi agar komunikasi dengan klien menjadi efisien dan efektif.



BANYAK KENDALA YANG PERLU DITANGANI

Berdasarkan catatan aCommerce Indonesia, secara garis besar tantangan terbesar logistik di Indonesia adalah infrastruktur. Di mana kondisi infrastruktur logistik khususnya pergudangan, saat ini masih *scattered* dan didesain untuk kepentingan B2B. Sedangkan

kebutuhan gudang *e-commerce* erat kaitannya dengan retail (B2C) yang dekat dengan *online shopper/end user*. Sementara dari sisi distribusi, secara infrastruktur, investasi yang ada hampir semuanya berangkat bukan untuk membangun logistik secara menyeluruh tapi berfokus pada

distribusi logistik *intra city* baik itu *last mile* dan *first mile delivery*.

"Jadi saat ini hampir tidak ada *logistics investment* untuk distribusi yang fokus membangun infrastruktur *long haul delivery* sehingga efeknya untuk *retail industry* pada masa *seasonal* seperti Lebaran, Natal,

Tahun Baru, Black Friday, Harbolnas dan sejenisnya bertumpuk," papar Doni Maya Wardhana, *Chief Commercial Officer* aCommerce Indonesia.

Selanjutnya terkait masalah *cross border logistics*, saat ini tantangan yang terjadi masih dalam ranah pelaksanaan *import custom* yang sangat kompleks dan tingginya perilaku-perilaku "tidak sehat" dalam eksekusinya. Hal ini menyebabkan *lead time* pada saat pelaku logistik melakukan proses distribusi *cross border* (untuk *retail lead time*) menjadi panjang, dan pungutan liar yang cukup tinggi berimbas distribusinya menjadi tinggi.

Doni menambahkan, tiga

persoalan lain yang perlu jadi perhatian bersama adalah sumber daya manusia, tingkat persaingan yang tidak sehat, dan payung hukum. Terkait tenaga kerja, SDM di Indonesia kebanyakan adalah tenaga-tenaga logistik yang berangkat dari dunia logistik yang konvensional, baik dari sisi pergudangan atau distribusi. "Baru beberapa tahun ini kami memperkenalkan teknologi *platform* logistik yang menjadikan ekosistem menjadi cukup baik, tetapi masih ada *gap* yang tinggi sekali antara SDM berbasis teknologi logistik dan tradisional," keluhnya.

Dalam hal persaingan, pengamatan aCommerce Indonesia yang terjadi saat ini tingkat persain-

gan sangat tidak sehat terutama di *intra city*, baik *last mile* maupun *first mile*. Investasi-investasi perusahaan *start-up* berbasis teknologi masih banyak fokus di *last mile delivery* sehingga kompetisi logistik di kota-kota yang termasuk *intra city* menjadi ketat, dan itu menjadikan persaingan *logistics cost* di Indonesia menjadi tidak sehat. Sedangkan terkait regulasi, payung hukum yang ada antara pergudangan, *logistics*, *freight forwarding*, *custom clearance*, hingga *parcel logistics/delivery* kurir berada di departemen yang berbeda-beda. "Masalah perizinan yang tidak satu pintu ini akan merumitkan ketika kita ingin membangun *logistic company* itu sendiri," tutupnya.



SOLE AGENT

PT. DWI MULTI MAKMUR

4Q: Quality, Qualify, Quantity dan Quick Service

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

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

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



— No. 1 —

BRAND & QUALITY

Let our sincereness and specialized technique
be always with you



Provider Logistik Kurang bisa Mengimbangi

Kebutuhan pelaku *e-commerce* terdapat dalam keseluruhan proses logistik, mulai dari sebelum proses pengiriman dilakukan, saat proses pengiriman dilakukan, sampai dengan kebutuhan dalam proses penerimaan paket. Kondisi tersebut membuat penyedia jasa logistik untuk menyesuaikan diri dalam inovasi layanan. Sebagai contoh, JNE, perusahaan kurir yang telah berpengalaman selama 27 tahun ini menyiapkan beberapa inovasi layanan.

Teks: Abdul Wachid

Foto: PebriSantoso



Misalnya, untuk kebutuhan informasi terkait biaya kirim, letak titik layanan JNE terdekat, informasi status pengiriman paket dan yang lainnya, terdapat dalam *mobile apps* MyJNE, *website* JNE dan notifikasi *pop-up* di ponsel pintar. Begitu juga dalam proses penerimaan paket, JNE menyediakan produk layanan JNE – PopBox dan JNE PIPO (*Pick-up Point*). "Seluruh fasilitas maupun produk layanan tersebut, jika digunakan secara maksimal sesuai kebutuhan, maka aktivitas jual-beli *online* dapat semakin nyaman," jelas M. Feriadi, Presiden Direktur JNE.

Penyesuaian layanan yang terjadi terhadap JNE tak lepas dari tren pertumbuhan bisnis *e-commerce* yang setiap tahunnya meningkat diikuti permintaan jasa logistik. Hal tersebut diakui Fikri, *Head of Business Operation* Blanja.com, sebab menurutnya, hal itu menuntut provider logistik untuk berbenah dari sisi layanan.



"Provider logistik lokal sudah mulai berbenah diri meninggalkan banyak hal yang bersifat konvensional. Hanya saja pembenahan yang dilakukan tidak nampak mendasar, banyak provider logistik yang mengaku melakukan modernisasi bermodal penambahan atau pembaruan fitur teknologi informasi saja. Seperti pelayanan berbasis internet dan aplikasi ponsel pintar. Sementara proses logistik yang dilakukan masih konvensional. Idealnya provider logistik memiliki kemampuan membuat inovasi layanan yang memang menjawab kebutuhan pengguna jasa, terkhusus pemain *e-commerce*," terangnya.

Blanja.com, tambah Fikri, dalam menjalin kerja sama dengan empat provider logistik sangat selektif. Tidak serta-merta memilih provider logistik dengan jaringan distribusi yang luas, tetapi cenderung memilih provider dengan keunikan dalam memberi layanan. Setiap minggunya selalu ada provider logistik yang menawarkan jasanya.

"Dari sekian penawaran, semua layanan rata-rata memiliki kesamaan, tidak ada terobosan. Jangan berpikir mendirikan perusahaan logistik hanya demi mengambil pasar logistik dari sektor *e-commerce*. Terkait tarif jasa, kebanyakan provider akan memberi tarif murah asalkan kami memberi kepastian dengan deposit atau menjanjikan muatan dalam jangka tertentu," kata Fikri.

Senada dengan Fikri, Ventya, *Head of Logistics* Mataharimall.com mengakui banyak provider logistik yang telah berbenah dalam hal layanan. Meski demikian mitra-mitra yang digandeng oleh MatahariMall.com di bidang logistik selalu melalui proses evaluasi dan peninjauan untuk memastikan *customers* mendapatkan pelayanan logistik yang terbaik.

"Permintaan yang semakin meningkat dari kota kecil membuat MatahariMall.com mencari vendor logistik yang memiliki sumber daya dan kapabilitas memadai untuk memenuhi tuntutan kami dalam menyampaikan barang tersebut pada konsumen dengan baik. Namun, jika terjadi hal-hal yang di luar harapan *customers*, MatahariMall.com telah berkomitmen untuk bertanggung jawab secara penuh," tuturnya.

Tanggungjawab itu ditunjukkan Mataharimall.com dengan menciptakan fitur O2O (*Online-to-Offline*) yang memungkinkan para konsumen untuk membayar, mengambil, dan mengembalikan barang-barang pesannya di seluruh gerai *Pick-up & PayCOD* di Indonesia, termasuk Matahari Department Store dan kantor pos PT Pos Indonesia, provider logistik yang telah bekerja sama dengan Mataharimall.com.

Alto Setiabudi, VP Data Management of Elevenia mengatakan, pertimbangan mendasar tentang layanan yang diinginkan oleh pemain *e-commerce* sumbernya dari *customer*. Semuanya dijadikan bahan pertimbangan untuk memilih layanan logistik yang diinginkan, dan ujungnya pemilihan provider logistik.

“Pada dasarnya pemain *e-commerce* selalu menyesuaikan kemauan *customer*, berikut beragam kendala yang sering dialami *customer*. Kemauan *customer* tidak selalu menginginkan barang murah. Sebagai contoh, *customer* dengan pembelian gawai memiliki kecenderungan melakukan pengecekan posisi barang lima kali lebih sering ketimbang dengan *customer* yang hanya membeli popok bayi,” kata Alto.

Alto menambahkan, saat ini masalah di *marketplace* adalah masih berkisar harga. Karena sekarang semua *marketplace* melakukan kampanye gratis ongkos kirim. Dengan demikian membuat *customer* belum memiliki kesadaran untuk membayar ongkos kirim. Hingga sekarang beban ongkos kirim kebanyakan masih ditanggung pihak *marketplace*, tapi ke depan Elevenia memprediksi dan yakin ongkos kirim perlahan akan ditanggung konsumen.

“Konsumen saat ini tidak peduli provider logistik mana yang mengirim barang mereka, konsumen tahu barang tiba tepat waktu dan tetap utuh. Syukur-syukur konsumen dapat yang murah dan barang cepat sampai,” terang Alto. Menurutnya, beberapa permasalahan yang dialami *marketplace* sebenarnya bisa menjadi peluang bagi provider logistik, khususnya ketersediaan gudang yang terbatas di daerah membuat biaya logistik *marketplace* tinggi.

Peluang bisnis ini biasa dimanfaatkan provider logistik yang selama ini masih fokus *last mile delivery*. Ketersediaan gudang di daerah sangat membantu *marketplace* guna memenuhi waktu tiba. Sehingga konsumen tidak perlu lagi menunggu sampai lima hari, karena ketersediaan barang sekaligus pengirimannya didatangkan dari pusat. Sayangnya, kata Alto, peluang itu kurang bisa dimaksimalkan provider logistik.



Fikri, Ventya,
Head of Logistics

Hal itu pun diamini Fikri, menurutnya, banyak provider logistik khususnya rintisan tidak benar-benar tulus ingin membangun bisnisnya. Ia melihat beberapa provider logistik rintisan hanya ingin membesarkan pangsa pasar, lalu menjualnya ke pemain logistik asing. "Sekarang pemain asing sedang melihat iklim bisnis logistik di dalam negeri, ketika situasinya masih banyak ego sektoral hal itu sangat menguntungkan pihak asing. Dengan kekuatan modal yang besar, pemain asing akan begitu mudah menguasai pasar logistik," ujarnya.

Guna menghindari pengaruh asing, menurut Fikri, idealnya provider lokal yang telah memiliki pangsa pasar besar menjalin kerja sama dengan sesama provider logistik lainnya, baik provider yang masih rintisan atau kelas menengah. Cara ini menguntungkan, karena akan memperbesar pangsa pasar dan segi layanan terdapat perbaikan serta beragam inovasi. "Apa susahya untuk semua provider lokal duduk bareng, kemudian menjalin kerja sama? Jangan sampai hanya ego emosional, kue logistik yang kian membesar akan dimakan pemain asing," tutupnya.



SAILUN

YOUR PERFECT PARTNER

**Serahkan masalah ban anda kepada kami.
Biar kami memberikan solusi terhemat untuk anda.**



S811 S711 S917



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

PT VERON INDONESIA (SURABAYA) OPEN IN APRIL 2017
Pergudangan Indoserena
Jl. Tambak Sawah blok A No. 38AB Waru-Sidoarjo, Jawa Timur.
Contact Person : Anna (0812 3320 8156)



PEMBATASAN IMPOR BAN UNTUNGAN PERUSAHAAN ANGKUTAN BERMODAL BESAR

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso



Apakah Ban Vulkanisir Bisa Jadi Solusi?

Sejak pemerintah mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 77/M-DAG/PER-/11/2016 tentang Pembatasan Impor Ban, memengaruhi beberapa sektor usaha yang kegiatan operasionalnya menggunakan kendaraan. Kebijakan yang diterapkan sejak 1 Januari 2017 ini membuat keberadaan ban impor (radial) di pasaran menjadi langka dan membuat harganya melonjak akibat hukum pasar. Akibatnya, pengusaha angkutan yang tidak kebagian ban radial terpaksa menggunakan ban bias yang harganya juga ikut meroket.

Wakil Ketua Umum Aprindo Jateng Bambang Widjanarko mengatakan, sejumlah pengusaha angkutan, baik truk atau pun bus, semakin terjepit dengan adanya pembatasan impor ban. Pengusaha angkutan menyayangkan kebijakan pemerintah membatasi impor ban. Karena, menurutnya, ketika hampir seluruh

pengusaha angkutan menggunakan ban radial, pemerintah justru membatasi impor ban dan mengakibatkan kelangkaan ban di pasar. Kalau pun tersedia, jumlah ban tersebut sangat kecil sehingga harus berebutan dengan pengusaha lainnya.

Menurut Bambang, sampai hari ini jumlah ban radial di pasaran hanya mampu memenuhi separuh dari seluruh pelaku usaha angkutan. Selain itu, harga ban radial saat ini melonjak naik akibat hukum *supply and demand*. Sedangkan ketergantungan pengusaha angkutan pada ban radial cukup tinggi, sehingga mau tidak mau pengusaha angkutan menggunakan ban bias agar dapat terus beroperasi. "Sejak awal April, harga ban truk lokal (ban radial) terus merangkak naik secara signifikan. Kenaikan harga ban lokal di pasaran bervariasi antara 7%-10%. Kenaikan ini sangat mengganggu operasional kami," keluhnya.



Oktavianus Agustiono, Owner Agustiono Tire Consultant

Kenaikan harga ban bias menjadi beban ganda bagi pengusaha angkutan. Selama ini pengusaha angkutan lebih nyaman menggunakan ban radial karena tidak perlu berkali-kali berhenti hanya untuk mendinginkan ban di jalan. Ban radial lebih nyaman digunakan karena lebih empuk mengingat konstruksi dinding samping ban lebih lentur. Di sisi lain, kata Bambang, pengusaha angkutan juga harus membayar lebih ban bias yang daya jelajahnya jauh di bawah ban radial.

Bambang juga menuturkan, agar pengusaha truk dapat mempertahankan bisnisnya, pengusaha truk mulai berpikir untuk menaikkan tarif angkutan jika harga ban di pasaran tetap tidak terkendali dan pengusaha truk tidak kunjung mendapatkan ban radial. Meski demikian, Bambang mengaku proses menaikkan tarif angkutan bukan perkara mudah. Karena pengusaha truk masih harus dihadapkan pada rendahnya kesadaran pemakai jasa mereka terhadap harga. "Customer kami mau dinaikkan harganya apabila BBM naik. Sedangkan untuk biaya ban yang jadi biaya terbesar kedua setelah BBM tidak diperhitungkan," katanya.

Ia menambahkan, pembatasan impor ban juga membebani perusahaan angkutan karena pengusaha harus membayar pembelian ban dengan tunai. Menurutnya, sebelum ban impor dibatasi perusahaan angkutan dapat membeli ban dengan utang. Sedangkan saat ini pembayaran ban harus dibayar satu-dua hari setelah ban dikirim dan mempersempit keuangan atau *cash flow* perusahaan.

Bambang menilai, pembatasan impor ban yang diterapkan pemerintah secara tidak langsung hanya menguntungkan perusahaan angkutan besar dan merugikan yang kecil. Karena, menurut dia, kondisi saat ini pihak yang mampu mendapatkan pasokan ban radial yang sesuai kebutuhan hanya perusahaan yang memiliki modal besar. Sedangkan perusahaan kecil yang tidak kebagian jatah ban radial di pasaran terpaksa menggunakan ban bias.

"Harga ban radial dan ban bias sama-sama mengalami kenaikan diantara 10%-15%. Sementara perusahaan kecil yang menggunakan ban bias tidak mungkin menang melawan perusahaan besar. Karena daya jelajah ban radial lebih besar dua kali lipat dibandingkan ban bias. Perusahaan yang menggunakan ban bias tidak mungkin menang bersaing melawan perusahaan besar, sedangkan tarif angkutan juga tidak naik. Karena kenaikan biaya angkutan hanya akan naik bila harga BBM naik. Sekarang yang ada itu adu uang, bukan adu teknik dagang," jelasnya.

Bambang menyarankan agar pemerintah segera tidak mempersulit pengusaha angkutan mendapatkan ban radial. Menurutnya, penggunaan ban bias sangat membahayakan kendaraan pada musim hujan karena ban bias mempunyai daya cengkeram aspal lebih rendah dibandingkan ban radial. Daya cengkeram ban bias di aspal hanya 30% sedangkan ban radial bisa mencapai 100%. "Penyebab kecelakaan terjadi karena faktor kebiasaan dalam teknik pengereman. Kendaraan yang menggunakan ban radial relatif lebih mudah berhenti ketika direm dibandingkan dengan ban bias. Kalau orang yang tidak biasa dalam pengereman menggunakan ban bias, maka kendaraan akan selip. Selain itu, di jalan menikung, ban bias lebih sering mengalami *out of position* dibandingkan dengan ban radial," katanya.

Vulkanisir bukan Solusi

Owner Agustiono Tire Consultant Oktavianus Agustiono menilai, pembatasan impor ban dinilai kurang tepat karena pembatasan terjadi ketika banyak pengusaha angkutan, baik penumpang atau barang sudah beralih menggunakan ban radial. Sedangkan di sisi lain, ban radial sangat diperlukan untuk meminimalisasi biaya angkutan karena lebih awet dibandingkan ban bias.

Oktavianus mengatakan, bila dilihat dari segi peruntukannya, ban radial lebih cocok digunakan di hampir semua segmen bisnis transportasi.

Sedangkan ban bias hanya cocok digunakan di situasi-situasi tertentu, seperti halnya di lokasi tambang batu andesit. "Jalanan di tambang batu andesit itu tajam karena serpihan pecahan batu. Di kondisi jalan semacam ini, baik ban bias dan ban radial sama-sama memiliki potensi pecah dan rusak. Sehingga untuk meminimalisasi kerugian akibat ban pecah, ban bias jadi solusi tepat karena harganya lebih murah ketimbang ban radial," terangnya.

Ia juga mengatakan, pengguna ban radial akan mengalami kerugian besar karena dari sisi kualitas, ban bias yang terus diproduksi di Indonesia dianggap tidak dapat bersaing dengan ban radial. Bahkan kualitas ban bias masih tidak sebanding dengan ban radial Cina dengan kualitas menengah ke bawah.

Menurut Oktavianus, saat ini harga ban bias di pasaran sekitar Rp 3 juta, sedangkan ban radial di kelas menengah dibandrol dengan harga Rp 3,6 juta dan selisih Rp 600 ribu. Sedangkan kilometer yang dicapai ban bias, kata Oktavianus, hanya mencapai 30.000 kilometer, sedangkan ban radial bisa mencapai 50.000 kilometer. "Jadi kalau dibandingkan biaya per kilometer jauh lebih murah menggunakan ban radial Cina dengan kualitas menengah. Apalagi kalau menggunakan ban radial impor yang kelas premium harganya sekitar Rp 4,2 juta dapat dipakai hingga 100.000 kilometer," kata Oktavianus.

Oktavianus menilai, penggunaan ban vulkanisir sebagai pengganti ban radial merupakan so-

lusi yang keliru dan merugikan. Meski harga ban vulkanisir tergolong murah, namun bahaya yang ditimbulkan cukup besar. Menurutnya, pabrikan ban vulkanisir di Indonesia belum menggunakan teknologi x-ray untuk melihat secara kondisi kelayakan ban untuk divulkanisir. Selain itu, bahaya akibat ban meledak juga tidak dapat diprediksi.

"Risiko kerusakan ban vulkanisir itu tidak dapat diprediksi, Belum lagi risiko yang akan dialami pengguna jalan lain. Kalau ban vulkanisir pecah, maka pengguna jalan yang berada di sisi kiri akan terkena dampaknya. Tapi untuk transportasi peti kemas atau bus, kami justru menyarankan karena truk di Indonesia itu rata-rata overtonase," katanya.



Pembatasan Ban Impor Untungkan Perusahaan Angkutan?

Meski tidak menggunakan ban vulkanisir, penggunaan ban bias juga memiliki banyak kekurangan. Menurut Oktavianus, untuk memaksimalkan potensi ban bias, perusahaan angkutan harus berkorban waktu. Karena, menurut dia, agar ban bias awet kendaraan harus dipaksa berhenti selama satu-dua jam usai berjalan sejauh 30-40 kilometer agar ban tetap dalam kondisi dingin. Selain itu, agar ban bias tetap awet, perusahaan angkutan harus mengurangi muatannya. Karena, ketahanan ban bias pada muatan lebih rendah dibandingkan dengan ban radial.

Menurut Oktavianus, agar ban bias lebih awet, pengusaha angkutan dapat mencontoh kendaraan di Cina. Untuk menjaga suhu ban tetap dingin, kendaraan dilengkapi dengan alat penyemprot air di ban kendaraan. Meski demikian, menurutnya, solusi ini juga dapat membengkakkan biaya angkutan karena perusahaan angkutan harus memodifikasi armada. "Di Indonesia belum ada yang seperti ini. Kalau di Cina bagian utara itu sudah diterapkan. Tapi bagaimanapun juga pengusaha angkutan akan semakin repot karena mereka harus direpotkan dengan pekerjaan menyemprot air ke ban. Selain itu, modifikasi ini juga memakan biaya yang tidak sedikit," ujarnya.

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

u.p./ DITUJUKAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT KIRIM : _____

TELEPON/FAKS. : _____

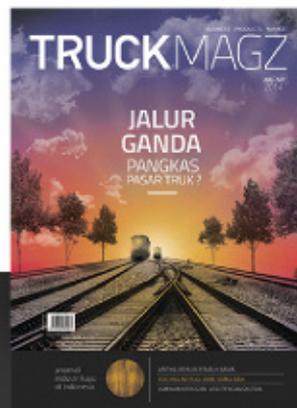
E-MAIL : _____

PEMBAYARAN : Rp _____ Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

NOTE : MOHON BUKTI TRANSFER DILAMPIRKAN BESERTA FORMULIR YANG TELAH DI ISI KE EMAIL BERIKUT INI :
 info@truckmagz.com atau rohman.arveo@gmail.com

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



BIAYA

1 TAHUN (12 EDISI)

6 BULAN (6 EDISI)

luran berlangganan

Rp 400.000

Rp 250.000

Harga Belum Termasuk Ongkos Kirim
 Ongkos Kirim Berdasarkan Lokasi Menggunakan Jasa JNE

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
 Telp 031-85581699 , 085 63666607 (Rohman)

Prinsip Efisiensi untuk Tumbuhkin Bisnis Anda

Dengan pelumas yang tepat, Anda dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis sampai dengan dua kali lipat.

Pada penghujung tahun 2015, Gabungan Industri Alat-Alat Mobil & Motor (GIAMM) merilis data bahwa tercatat penurunan ekonomi dan daya beli sebesar 6,9%. Sementara pasar otomotif mencatat penurunan sebesar hampir 20%. Meski tahun ini secara makro ekonomi Indonesia diperkirakan lebih baik dari tahun lalu, namun bagi dunia usaha hal ini tidak serta merta selaras dengan peningkatan kinerja bisnis. Masih banyak faktor yang dapat menghambat pertumbuhan bisnis di dunia usaha tanah air seperti meningkatnya biaya operasional, ketidakpastian pendapatan akibat belum pulihnya daya beli masyarakat, persaingan yang kian ketat dan lainnya.

Oleh sebab itu, salah satu strategi yang dapat dijalankan para pelaku bisnis untuk dapat bertahan dan tetap berkembang di tengah situasi seperti ini adalah dengan penerapan prinsip-prinsip efisiensi di berbagai

bidang, termasuk diantaranya pemeliharaan kendaraan/armada operasional mereka. Salah satu komponen penting dalam pemeliharaan armada tersebut adalah pemilihan pelumas kendaraan.

Memahami kebutuhan para pebisnis armada kendaraan, ExxonMobil hadir dengan Mobil Delvac sebagai pelumas mesin berkualitas hebat untuk kendaraan dengan aplikasi berat. Para ilmuwan di ExxonMobil menemukan bahwa salah satu produk Mobil Delvac digunakan untuk mencapai penghematan bahan bakar (*Fuel Economy*)* hingga 2,9% pada sebuah uji coba penghematan bahan bakar Millbrook yang dilakukan pada dua merek mesin berbeda. Mobil Delvac 1™ LE 5W-30 digunakan pada mesin dan Mobilube 1™ SHC 75W-90 digunakan pada poros belakang (*rear axle*) kedua kendaraan tersebut, dengan Mobilube 1™ SHC 75W-90 dan Mobil Delvac™ Synthetic

Transmission Oil V30 digunakan pada bagian transmisi masing-masing truk tersebut. Hasil tes menunjukkan secara signifikan manfaat penghematan bahan bakar ketika membandingkan penggunaan produk sintetik dengan produk mineral dengan penghematan rata-rata sampai dengan 2.0% untuk situasi berkendara di perkotaan serta 2.9% untuk berkendara di jalan tol.**

Di pasar Indonesia, produk Mobil Delvac telah terbukti mampu membantu para pelaku bisnis untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka. Contohnya, PO Puspa Jaya telah berhasil meningkatkan secara signifikan efisiensi operasional sejak melakukan penggantian ke pelumas Mobil Delvac MX 15W40. Perusahaan melaporkan periode penggantian pelumas dan filter pelumas bertambah dua kali lipat dari setiap 5.000 km menjadi setiap 12.000 km serta mampu mencatat penghematan sebesar Rp 94,016,000-/unit per tahun.

Oleh karena itu, tidak mengherankan jika kinerja produk Mobil Delvac telah dipercaya menjadi *brand* pelumas untuk mesin diesel terutama untuk armada *heavy-duty*. Mobil Delvac secara luas telah digunakan di berbagai sektor industri, mulai dari transportasi, pertanian, pertambangan hingga konstruksi yang mengandalkan kendaraan niaga dan mesin berat untuk menjalankan bisnis mereka serta membantu meningkatkan potensi produktivitas bisnis mereka. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi

<http://lubes.mobil.com/>

AP-English-LCW/heavydutyoils_id.aspx

* Penghematan bahan bakar dapat bervariasi tergantung pada tipe kendaraan, kondisi mesin, gaya mengemudi, suhu udara, pelumas yang digunakan sebelumnya dan viskositas Anda saat ini.

** Klaim ini berdasarkan perbandingan pelumas mineral 15W-40 pada mesin, 85W-140 pada poros belakang, dan 80W-90 pada transmisi. Hasil tes menunjukkan secara signifikan manfaat penghematan bahan bakar ketika membandingkan penggunaan produk sintetik dengan produk mineral dengan penghematan rata-rata mencapai 2.9% untuk berkendara di jalan tol. Penghematan bahan bakar dapat bervariasi tergantung pada tipe kendaraan, kondisi mesin, gaya mengemudi, suhu udara, pelumas yang digunakan sebelumnya dan viskositas Anda saat ini.

untuk informasi distributor kunjungi
www.exxonmobil.com/distributorlocator atau hubungi pelumas@exxonmobil.com


Mobil Delvac
Performa oleh ExxonMobil





Proses Importasi Lambat Naikkan Biaya Impor

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso



Gabungan Importir Ban Indonesia (Gimpabi) menyangkan keputusan pemerintah menerapkan Permendag Nomor 77 tentang Pembatasan Impor Ban yang terhitung sejak 1 Januari 2017. Lamanya proses importasi ban juga dinilai menjadi penyebab bertambahnya biaya pengadaan ban jenis radial di Indonesia. Kebijakan tersebut dinilai merugikan pihak importir ban karena menghambat importir mendapatkan pasokan ban radial untuk konsumen ban.

Bendahara Umum Gimpabi Rudi Josano mengatakan, kebijakan pemerintah yang dikeluarkan melalui Permendag Nomor 77 Tahun 2016 tentang Pembatasan Impor ban menghilangkan peluang usaha importir ban di Indonesia. Menurutnya, sejak Februari-April 2017, anggota Gimpabi yang mampu berjualan adalah importir yang kebetulan memiliki stok ban. Sedangkan importir yang tidak memiliki stok, hanya bisa menunggu dan mengikuti proses importasi sesuai prosedur.

"Bisnis itu bukan sekali jualan kemudian berhenti dan menunggu lama untuk bisa berjualan lagi, tapi bisnis harus kontinu atau berkelanjutan. Saat ini anggota kami kesulitan berjualan karena adanya pembatasan impor. Konsumen kami juga kesulitan menjalankan usahanya karena tidak ada stok ban," kata Rudi.

Rudi menilai, kebijakan pembatasan impor ban membuat pelaku usaha di berbagai sektor terancam karena terjadi kelangkaan ban di pasaran. Padahal, menurutnya, mayoritas ban yang diimpor tidak diproduksi di Indonesia dan digunakan untuk kebutuhan sektor riil. Konsumen ban di Indonesia juga mengeluhkan kelangkaan ban yang terjadi sejak awal tahun 2017. Kelangkaan tersebut membuat pelaku usaha yang membutuhkan ban untuk operasional, kehilangan kesempatan dan membengkakkan biaya operasional. Jika kondisi tidak berubah, kata Rudi, akan merugikan banyak pihak, baik importir dan pelaku usaha angkutan.

Hal senada juga disampaikan Endru Djohan Djody, Direktur PT Surya Mandiri Trading selaku *Authorized Country Distributor Ban Truck and Bus Radial (TBR)*. Menurut Endru, tujuan awal dari Permendag 77 Tahun 2016 tentang Pembatasan Impor Ban adalah merapikan proses importasi dan peredaran ban di Indonesia. Namun, di sisi lain kebijakan tersebut juga dinilai tidak memperhitungkan dampak dari pembatasan impor ban.

"Memang tujuannya untuk merapikan mengenai peredaran ban. Namun mereka (pemerintah) tidak mempelajari dari sisi dampak. Pembatasan kuota itu membuat *demand* banyak dan *supply* tidak ada. Para pengusaha angkutan sudah cocok menggunakan ban jenis radial dan belum dipasarkan di Indonesia. Saat diberlakukan aturan, aktivitas kami sempat vakum selama 4-5 bulan. Sampai semua importir di Indonesia bisa dibilang stoknya tidak bisa mencukupi kebutuhan pengusaha truk yang ada di Indonesia. Dengan begitu otomatis mereka pakai barang substitusi dan kembali ke teknologi lama atau ban bias," kata Endru.

Endru menyadari bila tujuan pemerintah melakukan pembatasan impor ban adalah melindungi ban lokal. Menurut dia, perlindungan ban lokal akan meningkatkan keuntungan produsen lokal karena bahan baku ban terserap dan meningkatkan penjualan. Karena, secara otomatis negara mendapatkan banyak keuntungan dari ekspor, sedangkan apabila hanya mengandalkan impor, bahan baku tidak terserap dan negara hanya diuntungkan dari bea masuk impor.

Ia juga menuturkan bila seharusnya pemerintah mampu melihat lebih jauh kemampuan produsen lokal memenuhi kebutuhan ban radial dalam negeri. Pembatasan impor ban tanpa dibarengi dengan kesiapan teknologi produsen ban di Indonesia memproduksi ban radial hanya memperburuk situasi. Karena, menurutnya, pengusaha angkutan hanya butuh diamankan persediaan solar dan ban. "Tanpa dua hal ini mereka tidak bisa jalan. Terkadang untuk menghadapi situasi kelangkaan, pengusaha angkutan menyilangkan ban dan justru membuat jadi malapetaka karena kendaraan tidak sesuai dengan standar keselamatan," kata Endru.

Pembatasan impor ban, kata Endru, membuat konsumen ban melakukan usaha spekulasi untuk mengamankan stok ban mereka karena ban radial di pasaran sudah jarang dan mahal. Hal inilah yang menurutnya membuat stok ban semakin sedikit dan tidak dapat merata ke semua konsumen karena stok ban radial hanya sedikit. Selain itu, minimnya stok ban juga disebabkan karena proses importasi yang lama serta ketidakjelasan penentuan kuota ban yang disetujui pemerintah untuk diimpor ke Indonesia.



Rudi Josano

Bendahara Umum Gimpabi

Proses Importasi Jadi Lambat

Importir ban yang tergabung di dalam Gimpabi menilai bila Permendag Nomor 77 Tahun 2016 tentang Pembatasan Impor Ban sudah tidak sesuai dengan spirit pemerintahan Presiden Joko Widodo yang mengutamakan prinsip efektif dan efisien. Menurut Rudi, segala kebijakan pemerintah tidak seharusnya menambah biaya dan memperlama proses. Sedangkan kelangkaan ban yang terjadi sejak awal tahun 2017 disebabkan oleh proses importasi yang berbelit-belit.

Sebelum adanya Permendag 77, impor ban terbagi menjadi dua tipe: barang wajib SNI dan tidak wajib SNI. Barang yang tidak wajib SNI harus melalui Kepala Kerja Sama Operasi (KSO), sedangkan untuk yang wajib SNI harus melalui badan penguji. Setelah melalui proses dan mendapat Laporan Surveyor (LS), bisa langsung mengimpor serta setiap tiga bulan sekali melakukan *update* ke pihak perdagangan mengenai jumlah impor.

Rudi menuturkan, setelah Permendag 77 direalisasikan, pihak importir harus memiliki perizinan dengan produsen di luar negeri untuk kemudian diverifikasi di kedutaan besar untuk mendapat stempel dan dikirim ke Indonesia untuk mendapat rekomendasi Kementerian Perindustrian. Kemudian dokumen yang telah dilengkapi dengan merek, jumlah impor, ukuran, kategori, dan pelabuhan tujuan. Proses pengajuan ke pihak perindustrian bisa berlangsung hingga tiga minggu sampai satu bulan dan diverifikasi di Kementerian Perdagangan selama dua minggu.

Jumlah impor yang disetujui akan di-*upload* ke Bea Cukai dan importir harus memantau jumlah impor yang disetujui. Karena apabila data jumlah barang tidak ada datanya di Bea Cukai, importir tidak dapat memasukkan barang ke Indonesia meski importir telah memiliki dokumen. "Kalau dulu, barang siap bisa langsung jalan. Kalau sekarang sudah siap, kami harus kontak KSO dan menunggu satu minggu. Kalau sudah siap, baru bisa dikirim. Sedangkan di KSO, itu di cek ukuran, merek dan semuanya satu per satu. Kalau ada kesalahan harus direvisi. Lamanya proses ini adalah biaya buat kami. Kalau bicara prosesnya, di Bea Cukai harus diperiksa, satu hari bisa sekian dolar. Di pelabuhan luar negeri, juga biaya kontainer di-*charge* sampai 5%-10%," kata Rudi.

Berdasarkan Permendag Nomor 77 Tahun 2016, perusahaan yang ingin memperoleh persetujuan impor harus mengajukan permohonan secara elektronik kepada Direktur Jenderal Perdagangan dengan melampirkan beberapa dokumen, sebagai berikut.

- 1 API-P atau API-U
- 2 Sertifikat produk penggunaan tanda standar nasional Indonesia (SPPT SNI) ban bagi yang dipersyaratkan
- 3 Nomor pendaftaran barang (NPB) ban
- 4 Rencana impor barang yang mencakup jenis barang, klasifikasi barang atau pos tarif atau HS 10 digit, jumlah negara asal, pelabuhan muat dan pelabuhan tujuan.
- 5 Surat penunjukkan dari prinsipal pemegang merek atau pabrik di luar negeri yang ditandatangani notaris publik dan atase perdagangan di negara setempat
- 6 Bukti penguasaan tempat penyimpanan sesuai karakteristik produk, untuk perusahaan pemilik API-U
- 7 Bukti penguasaan alat transportasi sesuai dengan karakteristik produk untuk perusahaan pemilik API-U
- 8 Rekomendasi dari Direktur Jenderal Industri Kimia Tekstil dan Aneka, Kementerian Perindustrian

Terkait proses importasi ban, Endru juga menyangkan lamanya proses impor yang disebabkan karena harus melalui banyak pihak, seperti perindustrian, perdagangan dan Sucofindo. Namun di antara perubahan proses importasi ban, Endru lebih menyoroti terkait kuota impor ban yang diberikan atau disetujui pemerintah. "Menurut pemerintah, dasar dari penentuan kuota impor selalu berdasarkan realisasi impor sebelumnya. Tapi kenyataannya kuota impor yang disetujui saat ini tidak lebih besar dibandingkan sebelumnya. Kami hanya diberikan sedikit. Kami harap pemerintah kembali mengkaji lagi tentang pembatasan impor agar tidak merugikan konsumen dan importir," paparnya.

Endru menambahkan, jika dasar yang digunakan pemerintah membatasi impor ban adalah untuk melindungi produsen lokal, seharusnya kebijakan yang dibuat pemerintah juga mempertimbangkan kepentingan konsumen. Menurutnya, pembatasan impor ban adalah merampas hak konsumen untuk mendapat pilihan berbagai produk dengan harga kompetitif.

"Semakin banyak banyak varian ban truk jenis radial yang harganya relatif lebih murah dan kualitasnya relatif lebih baik dibandingkan ban dalam negeri membuat konsumen mempunyai lebih banyak pilihan untuk efisiensi biaya. Kalau radial dibatasi, pilihan konsumen hanya ban bias. Ini sangat merugikan konsumen yang sudah biasa punya banyak pilihan merek. Kalau banyak pilihan konsumen dapat membandingkan harga, kualitas, untuk efisiensi biaya perusahaan angkutan," imbuhnya.



Endru Djohan Djody, Direktur PT Surya Mandiri Trading selaku Authorized Country Distributor ban Truck and Bus Radial (TBR).

Terkait pembatasan impor ban, Rudi berharap agar Permendag Nomor 77 tentang Pembatasan Impor Ban tidak ditunggangi dan dijadikan kesempatan pihak yang tidak bertanggung jawab untuk mendapat keuntungan. "Sekarang yang bisa kami lakukan adalah menunggu. Karena biasanya setelah Permen itu diterbitkan, selalu dilihat dulu dampaknya seperti apa di lapangan. Meski sudah banyak asosiasi pengusaha yang membutuhkan ban radial, tapi yang jelas kami terus melakukan tindakan persuasif kepada pemerintah agar meninjau ulang kebijakan yang sudah dikeluarkan pemerintah. Karena ban adalah sesuatu yang vital dalam hal pembangunan, tanpa ban pembangunan tidak akan bisa jalan," pungkasnya.



PLY RATING, LOAD RANGE & LOAD INDEX

Apa bedanya antara *ply* dengan *ply rating*? Apa hubungan antara *ply* atau *ply rating* dengan *load range*? Apa bedanya antara *load range* dengan *load index*? Apakah ban dengan jumlah *ply rating* lebih tinggi, pasti akan lebih kuat menyangga beban muatan daripada yang jumlah *ply rating* lebih rendah?

Robertus Sutoyo,
Setiajaya Diesel Palu,
Sulawesi Tengah



Jawaban oleh:

BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst

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

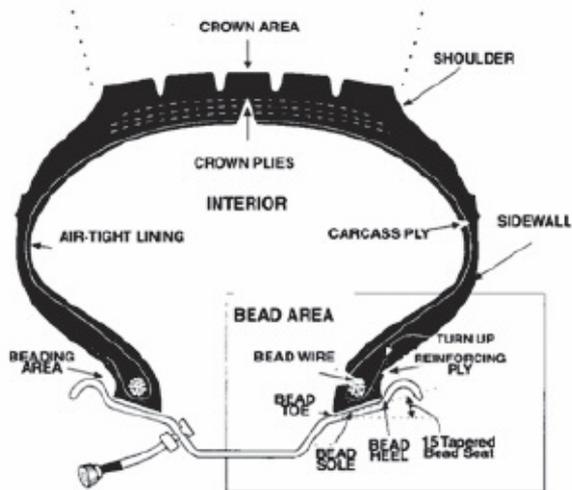
Ban bisa dibilib sebagai bagian yang paling vital dari sebuah kendaraan. Sebab salah satu tugas ban pada sebuah kendaraan ada yang bersifat sepanjang masa tanpa ada waktu istirahat, walaupun di saat komponen lainnya sedang tidak berfungsi kala kendaraan sedang diam tidak beroperasi, ban tetap harus menjalankan salah satu fungsinya, yaitu menyangga seluruh bobot kendaraan beserta muatan yang ada dalam kendaraan tersebut. Tanpa ban kendaraan tidak akan dapat berdiri tegak, apalagi untuk berjalan.

Mari kita perhatikan bentuk sebuah ban yang seperti sebuah kue donat yang terbuat dari karet berwarna hitam. Tapi apa yang sebenarnya menyangga berat sebuah kendaraan? Apakah benda yang berbentuk menyerupai kue donat dan terbuat dari karet berwarna hitam tadi? Bukan!

Karena sebenarnya yang menyangga berat sebuah kendaraan adalah udara yang ada di dalam sebuah ban. Ban sendiri hanyalah merupakan wadah untuk menampung udara bertekanan. Jika kendaraan Anda membawa muatan yang lebih berat, maka Anda membutuhkan tekanan udara yang lebih tinggi dan sebaliknya.

Anda dapat mengatasinya dengan menyediakan ruang dalam ban untuk menampung udara yang lebih banyak atau dengan memasukkan lebih banyak molekul udara ke dalam ukuran wadah lebih besar untuk membawa muatan dengan kapasitas yang lebih tinggi atau sebaliknya.

Dengan kata lain, Anda dapat mengubah ukuran ban dengan yang lebih besar atau lebih kecil, menyesuaikan dengan bobot kendaraan dan muatannya. Bagaimana pun



dibutuhkan ban yang cukup kuat untuk menahan beban muatan yang cukup berat. Untuk mendefinisikan kemampuan sebuah ban, bisa dinyatakan dalam spesifikasi "Ply Rating", "Load Range", dan "Load Index".

Apakah yang dimaksud dengan *ply*?

Pada generasi pertama teknologi ban, masih diproduksi ban jenis bias dengan menggunakan *casing* (kerangka) ban yang diperkuat dengan menambahkan lapisan benang katun, yang pada saat itu masih berwujud seperti benang yang dipakai untuk menjahit celana *jeans*. Rajutan yang terdiri dari benang ini dibuat saling menyilang satu sama lain (*criss-cross*). Itulah sebabnya maka ban bias disebut juga dengan ban *x-ply* (*cross ply*). Semakin banyak/tebal lapisan tersebut, akan semakin menambah kekuatan pada ban tersebut.

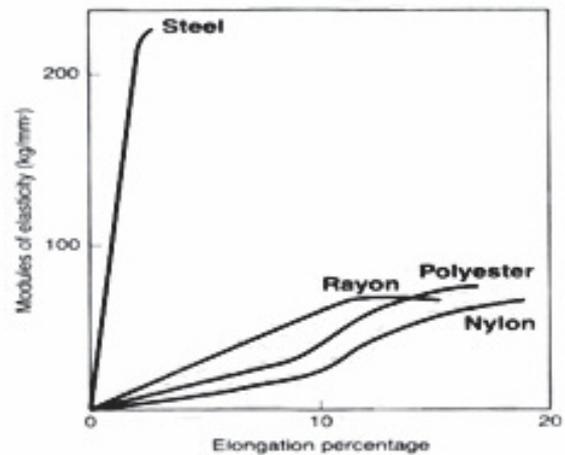
Casing/Carcass ply adalah istilah untuk bagian kerangka ban yang biasanya terdiri dari sedikit helai benang nilon atau satu helai kawat baja saja, sedangkan *crown plies* yang lapisannya lebih banyak.

Contoh truk ringan yang menggunakan ban ukuran 7.50 - 16 memiliki *ply Rating* 14 (*Load Range G*)



Lalu apa beda antara *ply* dengan *ply rating*?

Dahulu rajutan benang katun yang bertumpuk-tumpuk menjadi kerangka ban itu jumlahnya memang sesuai dengan simbol yang tertera pada spesifikasi ban tersebut. Jika tertera 16 *ply* berarti ketika dihitung memang lapisannya terdiri atas 16 helai benang katun. Namun zaman sekarang jumlah rajutan benang nilonnya atau kawat bajanya belum tentu sama dengan yang tertera pada spesifikasi ban, namun kekuatannya setara dengan jumlah lapisan yang tertera pada spesifikasinya. Maka dari itulah disebut *ply rating* yang berarti sepadan dengan jumlah *ply* yang seharusnya.



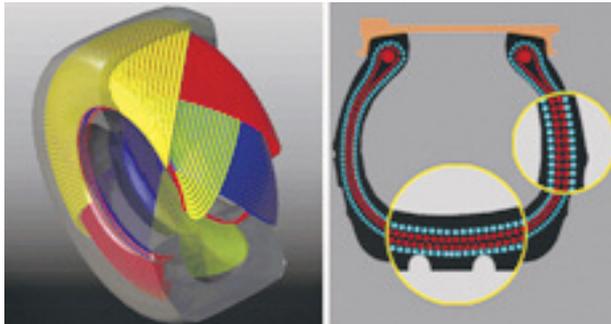
Grafik kekuatan dan fleksibilitas bahan *ply*

Mengapa jumlah *ply* selalu genap?

Sebab paling sedikit harus menggunakan dua benang untuk menyusun lapisan ban bias yang dijahit secara bersilangan (*criss-cross*).

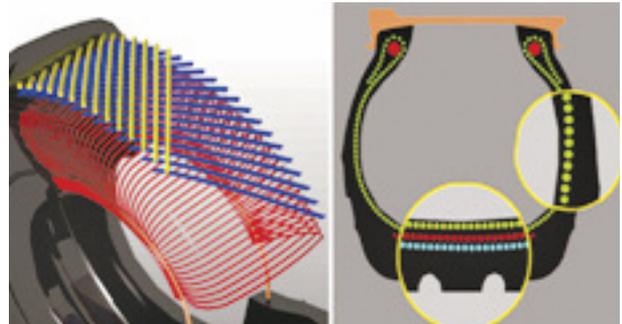
Dalam perkembangannya, benang katun sudah tidak digunakan lagi dan digantikan dengan benang nilon. Nilon lebih kuat dibandingkan dengan katun. Dengan perkembangan teknologi yang semakin modern, benang nilon ini kemudian digantikan dengan benang polyester yang hampir menyerupai benang nilon tetapi memiliki sifat fisis yang lebih fleksibel dan lebih tahan terhadap panas.

Anda mungkin pernah melihat ban dengan tulisan "2 *ply*/4 *ply rating*". Ini artinya ban tersebut menggunakan dua helai benang nilon, tetapi memiliki kekuatan yang sama (setara) dengan empat lapis benang katun.



Konstruksi
Konstruksi ply ban radial

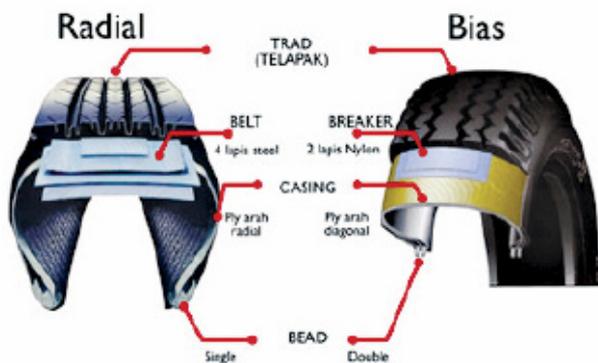
ply



ban

bias

Teknologi dalam industri ban terus semakin berkembang dan para teknisi terus mengupayakan inovasi terbaru dalam teknologi produksi ban. Bahan baku pembuat lapisan dalam casing ban terus dikembangkan dan kemudian diperkenalkan bahan baku kawat baja sebagai pembuat lapisan pada konstruksi ban radial, yang membuat helai-helai pada lapisan semakin sedikit namun semakin kuat. Dan ini menghasilkan desain baru yang kita gunakan hari ini, dibarengi dengan timbulnya istilah "Load Range" yang awalnya sering digunakan di wilayah Amerika Utara.



Perbandingan anatomi pada ban radial dan bias.

Sekarang, Anda dapat melihat bagaimana "Load Range" dibandingkan dengan "Ply Rating" yang merupakan istilah yang lebih lama.

TABEL KONVERSI PLY RATING DENGAN LOAD RANGE

PLY RATING	LOAD RANGE	PLY RATING	LOAD RANGE
2	A	14	G
4	B	16	H
6	C	18	J
8	D	20	L
10	E	22	M
12	F	24	N

Mengapa tidak ada huruf "I" atau "K" pada load range?

Untuk menghindari kebingungan, sebab huruf "I" bisa tergantung dari cara penulisan dapat terlihat sebagai angka "1" dan "K" adalah singkatan yang biasa digunakan untuk "kilo" yang berarti "seribu".

Apakah arti dari load range?

Load range mengindikasikan kapasitas beban maksimal yang disarankan bagi sebuah ban. Ini bervariasi antara ukuran ban dan tekanan udara pada ban. Ban yang lebih besar dapat menampung jumlah udara yang lebih banyak dan dapat menahan kapasitas beban muatan yang lebih besar. Ukuran ban tertentu dengan tekanan udara yang lebih tinggi akan berpengaruh pada tingkat kapasitas beban.

Apakah ban dengan load range lebih tinggi dapat bertahan lama (awet)?

Bisa ya, bisa juga tidak. Yang menentukan usia pemakaian ban adalah cepat atau lambatnya keausan telapak ban dan bagaimana kemampuan casing ban tersebut dapat di vulkanisir (*retreadability*). Sepanjang ban memiliki kapasitas yang cukup atau memiliki kapasitas yang maksimal sesuai kebutuhan, Anda dapat memilikinya. Membeli ekstra kapasitas beban akan bisa meningkatkan usia pemakaian ban Anda, jika perlu.

Apakah boleh menurunkan atau menaikkan spesifikasi kapasitas ban untuk menyangga beban sebuah kendaraan?

Anda bisa saja menurunkan atau menaikkan spesifikasi kapasitas ban untuk menyangga beban pada kendaraan. Namun sangat disarankan untuk mengecek lebih dulu petunjuk manual atau berkonsultasi dengan teknisi ban yang berpengalaman untuk memastikan bahwa kapasitas ban ini sesuai dengan kendaraan Anda. Bagaimana pun juga, Anda

tidak dapat memilih ban yang memiliki kapasitas yang lebih rendah daripada spesifikasi ban orisinil yang sudah dihitung secara cermat memang cocok untuk kendaraan Anda (*original equipment*). Perhitungan kapasitas beban adalah berdasarkan berat kendaraan. Maka jika Anda menggunakan ban dengan kapasitas di bawah spesifikasi ban orisinil, akan membuat tidak nyaman dalam berkendara, kendaraan tidak stabil, limbung dan tidak menjamin keselamatan Anda.

Apakah yang dimaksud dengan *load index*?

Load index adalah kode numerik yang menunjukkan kapasitas maksimum pembebanan pada kecepatan tertentu, sesuai dengan spesifikasi standar ban, sampai dengan kecepatan tertentu. Apabila kecepatan telah melebihi batas kecepatan tertentu, maka kapasitas beban harus dikurangi sesuai dengan standar yang berlaku (*Law Of Load – Pressure – Speed Correlation*)

Tabel Load Index

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

Dan berikut adalah daftar simbol kecepatan (yang dinyatakan dalam huruf alfabet) yang menunjukkan batas maksimum kecepatan sebuah ban yang dipacu dengan membawa beban sesuai dengan standar spesifikasi selama satu jam terus-menerus.

Jika *ply rating* dua buah ban berbeda, tapi dengan merek ban yang sama, tentu ban dengan jumlah *ply rating* lebih tinggi yang lebih kuat dalam menyangga beban muatan. Namun jika kedua buah ban tersebut berbeda merek, belum tentu ban dengan jumlah *ply rating* lebih tinggi secara otomatis lebih kuat menahan beban muatan.

Contoh: Sebuah ban dengan merek "A" mempunyai *ply rating* 16, belum tentu kekuatan menahan beban muatan ban bermerek "A" tersebut secara otomatis lebih rendah dari ban bermerek "B" yang tinggi *ply rating*-nya adalah 18.

TABEL SPEED INDEX

SIMBOL KECEPATAN	KECEPATAN (KM/JAM)	SIMBOL KECEPATAN	KECEPATAN (KM/JAM)
A1	5	K	110
A2	10	L	120
A3	15	M	130
A4	20	N	140
A5	25	P	150
A6	30	Q	160
A7	35	R	170
A8	40	S	180
B	50	T	190
C	60	U	200
D	65	H	210
E	70	V	240
F	80	W	270
G	90	Y	300
J	100	Z	DI ATAS 240

Mengapa demikian?

Pertama, karena perbedaan teknologi konstruksi berbagai macam merek ban yang berbeda-beda menghasilkan berbagai macam kekuatan berbeda pula.

Kedua, karena selain *casing ply* sebagai kerangka ban, juga masih ada material pendukung lain dalam proses produksi sebuah ban yang juga ikut menentukan kekuatan sebuah ban. Teknik mengolah adonan bahan baku ban yang berbeda-beda komposisinya di tiap-tiap pabrik juga menentukan kekuatan sebuah ban, walaupun materialnya berjenis sama.

Ketiga, merek bahan baku dari supplier yang berbeda-beda juga pasti mempunyai kekuatan yang berbeda-beda pula, walaupun dengan komposisi sama.

Analoginya: Belum tentu sebuah bangunan yang menggunakan kerangka besi beton dengan ketebalan minimum 12 milimeter akan secara otomatis lebih kuat daripada bangunan yang menggunakan besi beton dengan ketebalan minimum 10 milimeter. Karena belum tentu teknologi konstruksi yang diterapkan oleh arsitek yang satu dengan lainnya selalu sama. Selain itu, masih tergantung juga pada kualitas semen, batu bata, batu kali, dan pasirnya yang ikut memengaruhi kekuatan sebuah bangunan.

Banyak orang beranggapan, bahwa teknik adalah ilmu pasti. Namun alam semesta menyimpan banyak tabir misteri yang sering sulit untuk diungkap. Sehingga sebagian dari ilmu pasti pun menjadi misterius dan tidak pasti lagi serta semakin menarik untuk dipelajari (Prof. Dr. Ing. Rudolf Ivanovsky, Technische Universitaet Berlin, Januari 1987).



MANAJEMEN RISIKO TRUK ANGKUTAN BARANG (Bagian 2)

Menyambung tulisan sebelumnya tentang Manajemen Risiko Truk Angkutan Barang pada bagian 1, di mana pada tulisan kali ini akan disampaikan bagaimana membuat analisa risiko yang dimasukkan dalam tabel yang disampaikan sebelumnya. Cara pengisian tersebut diharapkan bisa menjadi contoh bagi para pengusaha truk untuk bisa mempertimbangkan terhadap risiko kejadian yang akan ditanggung jika kejadian tersebut terjadi pada saat melakukan kegiatan angkutan barang.

Akan tetapi sebelum melangkah pada pengisian tabel tersebut, perlu diperjelas dan ditegaskan lagi terkait dengan risiko itu sendiri, identifikasi risiko, analisis risiko, dan penilaian risiko. Risiko merupakan "Kemungkinan terjadi sesuatu yang akan mempunyai dampak terhadap tujuan" (AS/NZA 4360:2004). Untuk memperjelas tentang risiko, khususnya dalam angkutan barang, dapat diilustrasikan sebagai berikut.

Truk angkutan barang memiliki tujuan untuk mengirim produk makanan ke gudang PT A dari Pabrik B, dengan menempuh perjalanan dari Bandung ke Jakarta. Kira-kira, apa risikonya yang akan terjadi selama mengirim produk makanan?



R. Budi Setiawan

Senior Consultant
Supply Chain Indonesia

Email :
rbs_lz@yahoo.com

Ilustrasi tersebut dapat digambarkan dalam tabel berikut.

Tujuan: Mengirim produk makanan ke gudang PT A dari Pabrik B, dengan menempuh perjalanan dari Bandung ke Jakarta		
IDENTIFIKASI RISIKO		
1	Truk tidak bisa berangkat dari Bandung ke Jakarta	Ini bukan merupakan risiko tetapi kebalikan dari tujuan
2	Truk tidak bisa mengirim produk makanan	Ini adalah pernyataan dampak dari risiko
3	Truk rusak, tidak ada bengkel di perjalanan, sehingga truk mogok dan tidak bisa diperbaiki	Ini bukan risiko untuk mencapai tujuan/tujuannya berbeda
4	Truk terlambat muat, sehingga tidak bisa mengirim produk makanan	Ini adalah risiko yang dapat dikendalikan dengan memastikan waktu keberangkatan ke pabrik untuk muat
5	Rute jalan yang biasa dilalui ada longsor sehingga tidak bisa melalui rute jalan yang biasa dilalui	Ini adalah risiko, yang tidak dapat dikendalikan, namun dapat dibuat rencana kontingensinya

Dari tabel tersebut mudah-mudahan bisa memberikan penjelasan dan gambaran tentang mana yang merupakan risiko dan mana yang bukan risiko. Dengan demikian unsur-unsur risiko dapat digambarkan juga sebagai berikut.



Sebagai ilustrasi lagi untuk melengkapi dan memperjelas sebuah kejadian yang merupakan suatu risiko, dapat disampaikan sebagai berikut.

"Sebuah perusahaan truk angkutan barang, yang memiliki 100 unit truk untuk melayani Perusahaan A yang memproduksi makanan ringan untuk mengirimkan produk makanan ringan dari Bandung ke Jakarta, Senin malam sekitar pukul 22.00, di *pool* truknya mengalami banjir, sehingga merendam 50 unit truk yang dipersiapkan untuk melakukan pengiriman produk makanan ringan dari Perusahaan A. Banjir baru surut keesokan harinya. Beberapa *sparepart* ikut hanyut terbawa banjir dan kerusakan truk yang diakibatkan karena terendam dan menyebabkan kerugian perusahaan diperkirakan sebesar Rp 100.000.000 karena perbaikan kendaraan yang membutuhkan perbaikan sampai satu minggu dan kehilangan pendapatan dari angkutan tersebut sebesar Rp 875.000.000."

Pertanyaannya adalah risiko apa saja yang akan ditanggung oleh perusahaan truk angkutan barang dengan terjadinya banjir?

- Dari pertanyaan tersebut dapat diberikan jawaban sebagai berikut.
- Dengan kejadian banjir di *pool* truk, yang dialami oleh perusahaan truk angkutan barang, maka perusahaan truk angkutan barang tersebut mengalami kerugian yang diperkirakan mencapai Rp 975.000.000.
- Kekurangan truk angkutan barang yang tidak bisa dioperasikan karena banjir akan mengakibatkan penumpukan produk makanan ringan di Perusahaan A dan kelangkaan produk tersebut di pasaran.
- Perbaikan truk yang terendam banjir membutuhkan waktu yang lama, sekitar satu minggu.

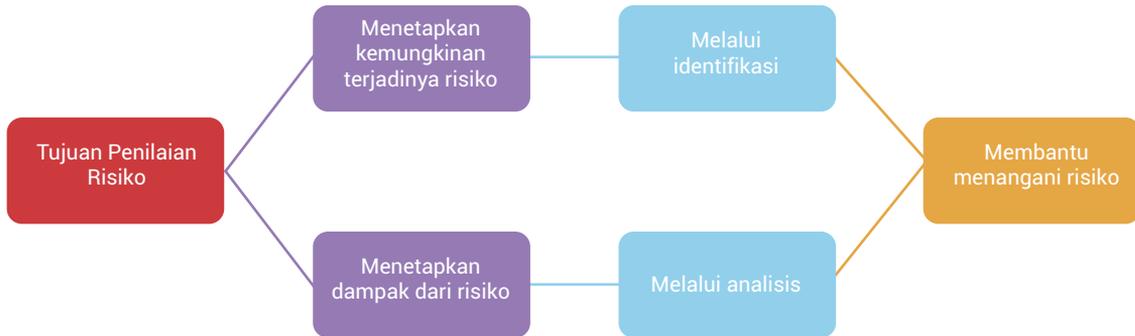
Pertanyaan selanjutnya yang berhubungan dengan kriteria risiko adalah:

- 1 Apakah terjadinya banjir di *pool* truk adalah kejadian yang dapat menimbulkan risiko bagi perusahaan? Ya.
- 2 Apakah banjir tersebut merupakan kemungkinan? Tidak, karena sudah terjadi.
- 3 Apakah terjadi kerugian akibat banjir? Ya.

Dari jawaban terhadap tiga pertanyaan yang berhubungan dengan kriteria risiko tersebut terdapat jawaban "tidak" maka kejadian tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai risiko karena terdapat kejadian yang tidak diperkirakan sebelumnya akan terjadi. Dengan demikian kejadian banjir yang menggenangi *pool* truk angkutan barang dengan merendam 50 unit truk dan kerugian bisa mencapai Rp 975.000.000. Mengapa demikian? Karena tujuan dari kegiatan pengelolaan risiko tersebut bukanlah untuk melakukan antisipasi terhadap terjadinya banjir di *pool* truk.

Setelah menetapkan tujuan dari risiko yang akan dikelola, kemudian dilakukan penilaian risiko. Penilaian risiko merupakan kegiatan penilaian atas kemungkinan kejadian yang mengancam pencapaian tujuan atau dimungkinkan terjadinya risiko sehingga tujuan tidak tercapai. Dengan demikian perlu diketahui tujuan dari penilaian risiko, yaitu untuk menetapkan kemungkinan terjadinya risiko dan menetapkan dampak terhadap terjadinya risiko.

Gambaran dari tujuan penilaian risiko adalah sebagai berikut.



Dalam menetapkan kemungkinan terjadinya risiko diperlukan identifikasi risiko. Apa yang dimaksud dengan identifikasi risiko? Identifikasi risiko merupakan proses identifikasi suatu kejadian dengan menetapkan apa, di mana, kapan, mengapa dan bagaimana sesuatu dapat terjadi, sehingga dapat berdampak negatif terhadap pencapaian tujuan (4W + 1H). Pertanyaan kunci dalam identifikasi risiko adalah Apa yang mungkin terjadi? Bagaimana dan mengapa hal tersebut terjadi? Langkah atau cara apa yang dapat digunakan untuk mengatasi kejadian tersebut?

Pertanyaan; Apa yang mungkin terjadi? Tujuannya adalah untuk memperoleh informasi lengkap kejadian-kejadian yang mungkin muncul dan dapat memengaruhi tujuan. Langkah-langkah yang dapat dilakukan untuk melakukan identifikasi apa yang mungkin terjadi antara lain adalah:

- Mengetahui di mana suatu risiko bisa terjadi. Langkah yang dilakukan adalah dengan membuat daftar secara lengkap yang berisikan sumber risiko yang bisa terjadi berdasarkan pada kegiatan atau proses kerja yang dilakukan dan dampak yang akan ditimbulkan dari risiko tersebut.
- Memahami konsekuensi dan timbulnya suatu risiko. Dalam hal ini informasi yang valid harus diperoleh, yaitu relevansi, kelengkapan, keakuratan, dan ketepatan waktu dari kejadian.

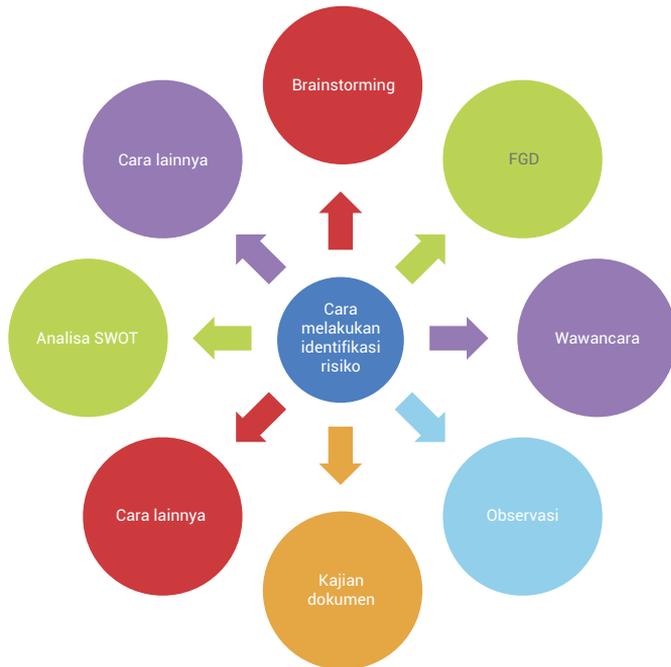
Bagaimana dan mengapa hal tersebut terjadi? Hal ini dipergunakan untuk mengetahui penyebab dan skenario yang mungkin untuk diketahui. Hal tersebut sangat penting bahwa penyebab yang sangat signifikan jangan sampai terlewatkan untuk diketahui. Langkah atau cara apa yang dapat digunakan untuk mengatasi kejadian tersebut? Pendekatan yang digunakan untuk mengidentifikasi risiko umumnya adalah berupa;

checklist, data historis, *flow chart*, *brainstorming*, dan analisis terhadap proses kerja atau kegiatan. Pendekatan tersebut akan sangat tergantung pada sifat aktivitas dan risikonya.

Dengan menetapkan risiko melalui uraian kejadian dan penyebab atau faktor risiko maka dapat juga sebagai dasar untuk mengategorikan risiko, serta membuat daftar risiko sebagai registrasi dari risiko dengan melihat proses kerja pada bagian atau departemen mana yang bisa terjadi risiko. Kategori risiko atau pengelompokan risiko secara umum berdasarkan pada; jenis risiko, sumber risiko, penerima risiko, tingkat kemungkinan dan dampak terjadinya risiko (level risiko) level kemampuan mengendalikan risiko dan hirarki risiko.

Jenis risiko dalam kategori risiko antara lain keuangan, operasional, sumber daya manusia, hukum, keamanan, teknologi, dll. Sumber risiko dalam kategori risiko bisa berasal eksternal maupun internal, antara lain eksternal (politik, ekonomi, bencana alam, lingkungan, dll) dan untuk internal ((manajemen, organisasi, informasi, 8 (M) yang terdiri dari *Man* (faktor manusia), *method* (faktor metoda/prosedur), *material* (faktor material yang digunakan), *machine* (faktor mesin/alat), *measurement* (faktor proses pengukuran), *mother nature* (sifat alamiah), *maintenance* (pemeliharaan), *market* (pasar, dll)). Penerima risiko atau pihak yang terkena dampak risiko dapat berupa orang, bangunan, material, dll. Tingkat kemungkinan dan dampak terjadinya risiko (level risiko), yaitu sangat tinggi, tinggi, sedang, dan rendah. Level kemampuan mengendalikan risiko, yaitu tinggi (terkendali, misalnya operasional sehari-hari), sedang (kurang terkendali, misalnya reputasi), rendah (tidak dapat dikendalikan, misalnya bencana). Kategori risiko yang terakhir adalah hirarki risiko, yang terdiri dari strategik, program, proyek, dan operasional.

Untuk melakukan identifikasi risiko dapat dilakukan dengan beberapa cara, seperti pada gambar berikut ini.



Untuk mencapai tujuan dari penilaian risiko setelah identifikasi risiko untuk menetapkan risiko, maka selanjutnya adalah analisis risiko untuk mengetahui dampak dari risiko. Tujuan dari analisis risiko sendiri adalah untuk memisahkan risiko kecil yang dapat diterima dari risiko besar, dan menyiapkan data sebagai dasar dalam penentuan prioritas dan penanganan risiko. Analisis risiko meliputi penentuan sumber risiko, kemungkinan kejadian yang dapat mengakibatkan risiko dan dampak risiko yang akan terjadi. Faktor-faktor yang memengaruhi timbulnya kemungkinan kejadian yang dapat mengakibatkan risiko dan dampak yang terjadi perlu untuk dilakukan analisa.

Dalam melakukan analisa risiko, perlu memahami pengelolaan/ pengendalian risiko yang ada. Langkah yang dilakukan adalah dengan melakukan identifikasi sistem pengendalian manajemen yang ada, petunjuk teknis dan prosedur untuk mengendalikan risiko serta melakukan penilaian terhadap kekuatan dan kelemahannya. Instrumen yang digunakan dalam hal ini adalah *checklist*, data historis, *flow chart*, *brainstorming*, dan analisis terhadap proses kerja atau kegiatan. Di samping itu perlu diketahui kemungkinan yang akan terjadi dari risiko dan dampak terhadap terjadinya risiko. Kemungkinan dan dampak tersebut dikombinasikan untuk mengetahui status risiko. Kemungkinan dan dampak dapat ditentukan dengan menggunakan analisis statistik dan perhitungan tertentu. Jika tidak ada data tersedia, estimasi subjektif dapat dibuat untuk mencerminkan tingkat keyakinan individu atau kelompok

bahwa suatu kejadian akan terjadi.

Proses analisa risiko didasarkan pada hasil identifikasi risiko yang selanjutnya akan diperhitungkan probabilitasnya risiko tersebut akan terjadi sebagai dasar untuk menentukan dampak atau besaran dari risiko yang akan terjadi. Dengan diketahui dampak dari risiko tersebut maka akan diketahui status risiko dan bagaimana pengelolaan risiko atau respons terhadap risiko, yang selanjutnya akan dipergunakan oleh manajemen perusahaan untuk mengambil keputusan. Proses analisa risiko tersebut dapat digambarkan sebagai berikut.

Penetapan probabilitas/frekuensi terhadap risiko dilihat dari hasil pengukuran probabilitas terjadinya risiko. Kerangka pengukuran probabilitas seperti dalam tabel berikut.



Probabilitas		Kriteria
Rating	%	
1	0 – 10	Sangat tidak mungkin/hampir mustahil
2	10 – 30	Kecil kemungkinan, tapi tidak mustahil
3	30 – 50	Kemungkinan terjadi
4	50 – 90	Kemungkinan sering terjadi
5	> 90	Hampir pasti terjadi

Sedangkan untuk pengukuran dampak, tergambar dalam tabel berikut.

Rating Dampak	Keterangan
Sangat rendah/ tidak signifikan	Dampaknya dapat ditangani pada tahap Kerugian kurang material dan tidak memengaruhi lingkungan terkait.
Kecil	Mengancam efisiensi dan efektivitas beberapa aspek. Kerugian kurang material dan sedikit memengaruhi lingkungan terkait.
Menengah/medium	Mengganggu pelaksanaan program kerja. Kerugian cukup besar.
Besar	Mengancam fungsi program kerja dan organisasi. Kerugian cukup besar bagi organisasi maupun pemilik perusahaan.
Sangat tinggi	Mengancam program kerja dan organisasi serta lingkungan. Kerugian sangat besar bagi organisasi dari sisi keuangan atau lainnya.

Pada status risiko adalah perkalian dari probabilitas dan dampak, selanjutnya akan diteruskan pada bagian ke-3 yang berhubungan dengan pengisian tabel analisa dan pengelolaan risiko dan diharapkan bisa memahami setelah paham dan jelas terkait dengan risiko, tujuan penilaian risiko, identifikasi risiko dan analisa risiko.



Feriadi, Presiden Direktur JNE

Target 20 Juta Kiriman per Bulan

Teks: Abdul Wachid
Foto: JNE

Hingga tahun 2017 jumlah kiriman yang ditangani JNE berkisar 16 juta kiriman. Seperti tahun-tahun sebelumnya JNE menargetkan peningkatan kiriman 30% atau tahun depan menargetkan jumlah pengiriman lebih kurang di kisaran 20,8 juta paket per bulan. Pada tahun yang sama JNE juga menargetkan menambah jumlah jaringan titik layanan ditargetkan sampai 10%-15% di seluruh Nusantara.

Kini dengan beragam kebutuhan dan permintaan konsumen JNE terus mengembangkan beragam inovasi layanannya. JNE kini menyediakan @Box Prepaid atau boks khusus serta mendirikan Packaging Center yang menyediakan berbagai macam jenis kemasan untuk beragam jenis dan ukuran barang. Bagaimana cara JNE mengembangkan inovasi layanan tersebut? Upaya apa saja yang sudah dilakukan JNE dalam pertumbuhan bisnis? Apa strategi JNE untuk meraup pangsa pasar dengan hadirnya pemain kurir asing? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Feriadi, Presiden Direktur JNE.

Bagaimana pencapaian pertumbuhan bisnis JNE sejauh ini?

Saat ini kiriman yang ditangani oleh JNE masih pada kisaran 16 juta kiriman per bulan dan belum ada kenaikan yang signifikan. Kenaikan akan mulai terlihat pada bulan Ramadan hingga menjelang Hari Raya Idul Fitri, dan Hari Natal di mana ini merupakan momen *peak season* bagi JNE.

Secara nasional kontribusi JNE berkisar antara 20%-25% dari total industri. Diharapkan tahun 2017, peningkatan jumlah pengiriman mencapai 30% seperti tahun-tahun sebelumnya lebih kurang di kisaran 20,8 juta paket per bulan. Penambahan jumlah jaringan titik layanan di targetkan sampai 10%-15% di seluruh Nusantara tahun ini.

Pengembangan inovasi produk seperti apa yang sudah dilakukan JNE dengan semakin dinamisnya kebutuhan dan permintaan konsumen?

Salah satu contoh pengembangan yang dilakukan JNE untuk memenuhi perkembangan jenis paket yang dikirimkan seperti menyediakan @Box Prepaid atau boks khusus serta mendirikan Packaging Center yang menyediakan berbagai macam jenis kemasan untuk beragam jenis dan ukuran barang. Selain itu, ada juga pengembangan produk layanan untuk kebutuhan pengiriman paket dari dan tujuan di dalam kota yang sama, yaitu Super Speed dengan waktu penyampaian di hari yang sama, serta yang lainnya.

Infrastruktur apa saja yang disiapkan JNE guna menunjang beragam produk layanan yang dimiliki?

Produk layanan maupun fasilitas lainnya untuk menunjang aktivitas pengiriman paket oleh pelanggan di semua proses dan terkait dengan pengembangan JNE di bidang teknologi informasi, infrastruktur serta jaringan tersebut, seperti *mobile apps* MyJNE, *website* JNE dengan berbagai fitur, SMS status paket yang lebih detail, JNE International Shipment, JNE PopBox, JTR (JNE Trucking), dan yang lainnya.

Dalam hal infrastruktur maupun jaringan, tahun lalu JNE menambah infrastruktur titik layanan maupun *gateway* untuk meningkatkan kinerja operasional, yaitu di kota Medan, Batam, Bandung, Wangon, Semarang, dan Surabaya. Awal tahun 2017 ini, baru saja kantor cabang utama JNE Tasikmalaya diresmikan. Ke depannya, pembangunan infrastruktur di wilayah timur Indonesia juga akan dilakukan agar JNE dapat berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi di sana.



Idealnya peran pemerintah mendukung ekosistem bisnis jasa kurir seperti apa?

Regulasi yang perlu pengembangan dan peningkatan industri pengiriman ekspres dan logistik. Saat ini kebijakan tersebut di bawah Kementerian Perindustrian, Kementerian Perhubungan, Kementerian Komunikasi dan Informatika atau Kementerian Perdagangan belum spesifik dan masih banyak hal yang berada dalam "grey area" sehingga proses perizinan, penerapan berbagai kebijakan dan praktik usaha di industri ini masih tumpang tindih.

Selain itu, realisasi Paket Kebijakan Ekonomi XV, Pemerintah memilih logistik karena sadar akan *high cost logistic* di Indonesia yang masih terjadi hingga saat ini. Kebijakan ini dinilai penting untuk membenahi tata niaga dan memperkuat logistik di Indonesia sehingga pelaku jasa logistik nasional punya daya saing kuat dan bisa berperan di dalam dan luar negeri.

Dalam hal infrastruktur logistik apa yang perlu dikembangkan?

Realisasi penambahan pelabuhan di beberapa provinsi potensial, infrastruktur Tol Laut dan rencana tol yang akan dibangun total sepanjang 1.260 km meliputi Trans Jawa, Trans Sumatera, Ruas Tol Sulawesi (Manado-Bitung), dan Kalimantan (Balikpapan-Samarinda) yang akan selesai di tahun 2019.

Menurut Anda, bagaimana kemampuan penyedia jasa kurir lokal?

Para penyelenggara jasa pengiriman ekspres dan logistik, salah satunya JNE, saat ini telah mampu melakukan penjemputan dan pengiriman barang dari atau ke seluruh wilayah Indonesia, bahkan dunia. Di dalam negeri, seluruh wilayah, mulai dari Sabang sampai Merauke, serta Talaud sampai dengan Miangas, telah dapat dicapai oleh JNE untuk mengemban amanah mengirimkan paket pelanggan.

Hal ini diharapkan tidak saja mampu memperkuat persatuan dan kesatuan bangsa, namun juga mampu menggerakkan perekonomian nasional yang pelakunya sebagian besar terdiri dari wirausaha kreatif, UKM serta perorangan yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

Bagaimana pengaruh penyedia kurir asing terhadap peta persaingan bisnis?

Sesuai dengan kebijakan pemerintah, memang porsi bagi penyedia logistik asing lebih kecil dibanding penyedia jasa logistik dalam negeri. JNE maupun perusahaan lainnya dalam Asperindo (Asosiasi Jasa Pengiriman Ekspres Pos dan Logistik Indonesia) terbuka untuk peluang kerja sama karena berbagai tantangan harus dihadapi untuk mendistribusikan barang di dalam negeri dengan kondisi geografis yang beragam.





Ada pun paket kebijakan ekonomi ke-X, memungkinkan sektor logistik dimasuki investor asing dengan mudah. Bidang distribusi investasi asing dibuka hingga 33%, lalu bidang pergudangan meningkat 67%, serta *cold storage* 100%. Dalam hal ini JNE bersama anggota Asperindo lainnya berharap pemerintah dapat mengkaji kembali kebijakan tersebut dan dapat mendukung perusahaan jasa pengiriman ekspres dan logistik dalam negeri secara maksimal.

Apa saja kendala yang saat ini masih dirasakan JNE?

Hal-hal yang berkaitan dengan infrastruktur di dalam negeri, baik infrastruktur transportasi maupun belum seluruh wilayah terkoneksi dengan internet. Jika tantangan-tantangan tersebut dapat ditemukan strategi terbaik sebagai solusi-solusinya, kami yakin proses pengiriman paket dapat semakin efektif dan efisien, sehingga dampak terhadap perekonomian nasional semakin maksimal.

Dalam beberapa hal, biaya angkutan logistik di Indonesia lebih tinggi dibanding negara-negara tetangga. Namun perlu diketahui bahwa untuk biaya pengiriman paket, tarif atau ongkos kirim yang diterapkan perusahaan-perusahaan jasa pengiriman ekspres dan logistik dalam negeri, masih lebih murah dibanding negara tetangga, contohnya biaya pengiriman *intracity* (dari dan tujuan dalam kota) di Indonesia masih di kisaran Rp 10.000.

Upaya apa yang sudah dilakukan JNE guna mengatasi beberapa kendala, terutama pada saat membludaknya pengiriman?

Masih perlu peningkatan kapasitas agar JNE mampu menangani kebutuhan pengiriman, apalagi saat *peak season* seperti hari raya, Harbolnas, dan sebagainya. Oleh karena itu, infrastruktur pergudangan, *gateway* dan yang lainnya, terus di-*upgrade* dan ditambah.

Sampai dengan saat ini, JNE terus mengimbuu seluruh masyarakat agar selalu menggunakan berbagai fasilitas yang JNE sediakan untuk lebih memaksimalkan keamanan paket seperti *packaging* khusus atau asuransi. Selain itu, data-data pengirim maupun penerima pun diharapkan dapat dituliskan secara detail (termasuk kode pos) dan teliti agar memperlancar proses pengiriman paket.



Para kuli sedang menunggu barang diturunkan dari kapal

KULI BONGKAR MUAT DI PELABUHAN CIREBON

Foto & Text : Pebri Santoso

Pelabuhan Cirebon merupakan Pelabuhan central untuk mendistribusikan pasokan logistik di wilayah Ciayumajakuningan (Cirebon, Indramayu, Majalengka, Kuningan). oleh karena itu aktifitas bongkar muat di Pelabuhan Cirebon cukup aktif dan membutuhkan para pekerja keras atau kuli untuk melakukannya. Para kuli ini sudah bersiap di Dermaga dari pagi hingga sore menunggu kapal merapat ke Pelabuhan.

Pada kesempatan kali ini Kapal dengan muatan tepung sagu telah bersandar di Pelabuhan dan para kuli langsung bergegas dan bersiap menunggu barang diturunkan dari Kapal. Setelah barang diturunkan dari Kapal mereka langsung membawanya menuju gudang dengan saling gotong royong menaikan barang tersebut ke gerobak dan mendorongnya masuk menuju gudang. Setelah disimpan di gudang para kuli yang lain menaikan barang tersebut menuju truk yang sudah parkir di depan gudang pelabuhan.



Mereka bergotong-royong menaikkan karung tepung sagu ke gerobak



Karung-karung tepung sagu tersebut dibawa masuk menuju gudang penyimpanan



Ekspresi salah seorang kakek menahan beban muatan yang ada di gerobaknya



Proses pengangkutan karung-karung tepung sago menuju truk



Proses pengangkutan karung-karung tepung sago menuju truk



SOLUSI PENGUSAHA

RAJA EXPRESS

Raja Express

FOKUS LAYANAN *LAST MILE DELIVERY*

Teks: Abdul Wachid | Foto: Pebri Santoso



Raja Pindah sebagai merek dagang PT Multi Jasa Niaga adalah penyedia jasa logistik yang mengkhususkan di bidang jasa pindahan, jasa pengepakan dan jasa penyimpanan barang. Perusahaan yang berdiri sejak tahun 2011 ini merupakan grup perusahaan PT Multi Angkutan Ekspres. Menanggapi permintaan pasar terutama seiring tumbuhnya industri *e-commerce*, Raja Pindah pada akhir tahun 2016 menjalin kerja sama strategis dengan JET Indonesia, merek dagang PT Joint Express Transport. Peresmian kerja sama ini dilakukan bertepatan dengan diselenggarakannya *event Tech in Asia* di Jakarta, Desember 2016.

Sebagai perusahaan aplikasi yang menyediakan jasa transportasi dan pengiriman barang, JET menilai kerja sama ini adalah langkah tepat dalam menyikapi persaingan bisnis di industri serupa di Tanah Air. "Bergabungnya JET dengan Raja Pindah adalah suatu strategi bisnis yang dapat menguntungkan kedua pihak. Kami menyediakan *platform* teknologi dan armada independen tambahan untuk memperluas *existing business* Raja Pindah sebagai perusahaan jasa pindahan yang telah terbukti kualitasnya selama bertahun-tahun di 11 kota besar di Indonesia," CEO JET Indonesia, Mike Roosevelt.

Raja Pindah sendiri diimotori Akbar Djohan yang juga menjabat sebagai Sekretaris Jenderal Asosiasi Logistik & Forwarder Indonesia (ALFI). Pada awal Maret 2017 keduanya meluncurkan aplikasi Raja Express. Kedua perusahaan ini sepakat menggunakan merek Raja Express sebagai merek terbaru. Dengan layanan utama melayani pengiriman barang dan dokumen ke berbagai wilayah di Indonesia melalui darat, laut, dan udara. Ditambah lima layanan lainnya, seperti Raja Pindah, Raja Jual, Raja Simpan, Raja *Packing*, dan Raja Kurir.

Raja Express selanjutnya berada di bawah pimpinan Mike Roosevelt selaku CEO dengan Akbar Djohan sebagai Komisaris serta Ken Dean Lawadinata, *co-founder* Kaskus, sebagai penasihat Raja Express. Menurut Akbar Djohan, kerja sama yang ada merupakan wujud transformasi ide bermodal kesamaan visi dalam membangun layanan *intergrated logistics service* berbasis digital. Tidak hanya terpatok satu layanan, tetapi menyediakan layanan terpadu yang satu dengan lain saling mendukung.

"Tujuan utamanya adalah bagaimana proses logistik bisa dilakukan melalui mekanisme digital. Dengan teknologi sekarang yang sudah tidak terlalu mahal dan tidak susah, layanan berbasis digital sudah menjadi keharusan demi kepentingan pasar. Melalui Raja Express ke depan diharapkan bisa mengakomodir semua bisnis rantai pasok dalam layanan terpadu, baik itu melalui Raja Kurir, Raja *Packing*, Raja Simpan dan Raja Pindah. Tersedia layanan terpadu akan menguntungkan pelanggan karena bisa mempersingkat waktu, bahkan menghemat biaya," terangnya.



Akbar Djohan

Komisaris Raja Express



Ia menambahkan, sistem yang terbangun sekarang menggunakan *platform* yang dibuat oleh jaringan internasional asal Australia dengan target dapat masuk ke pasar Asia Tenggara. Hal itu merupakan alasan kuat mengapa bekerja sama dengan *developer* asing, sebab telah ada komitmen sebelumnya apabila jaringan Raja Express telah tersebar di seluruh Indonesia, maka kawasan Asia Tenggara akan menjadi target pasar berikutnya.

Alasan lainnya, perubahan pola bisnis yang mengarah pada tren *economy sharing*, tidak lagi mengandalkan aset sendiri. Kondisi ini diperlukan untuk memperluas cakupan bisnis melihat keterbatasan yang dimiliki oleh masing-masing perusahaan, maka *economy sharing* ialah solusinya. Akbar meyakini akan berisiko jika perusahaan masih mengandalkan pola bisnis lama.

“Raja Express memiliki strategi tidak bermain pada target pasar telah dikuasai oleh pemain besar dan memiliki pengalaman yang sangat lama pada segmen tertentu. Kalau kita memaksakan berhadapan dengan pemain besar, ada kemungkinan terjadi perang tarif. Secara segmentasi Raja Express masih fokus pada *business to business* ketimbang *business to customers*,” kata Akbar.

Senada dengan Akbar, Mike Roosevelt mengatakan, saat ini perusahaannya masih fokus pada *business to business* dengan melayani sekitar 12 perusahaan *e-commerce*. Rata-rata per perusahaan memiliki volume 200 kiriman per hari atau jika ditotal 2.400 kiriman per hari. Raja Express saat ini telah memiliki 11 jaringan distribusi, pada akhir tahun 2017 ditargetkan semua jaringan distribusi telah tersebar pada semua provinsi di seluruh Indonesia.



Mike Roosevelt

CEO JET Indonesia

Perkembangan bisnis *e-commerce* yang sangat pesat menjadi cikal-bakal transformasi Raja Pindah menjadi Raja Express dengan memfokuskan layanan *express delivery*. Tren layanan seperti diyakini oleh Mike sedang dibutuhkan di Indonesia seiring pertumbuhan *e-commerce*. Perbedaan Raja Express dengan pemain logistik lain secara model bisnis Raja Express menerapkan *crowdsourcing*, artinya mayoritas aset yang digunakan khususnya armada hasil dari mitra perorangan dan perusahaan.

"Persentasenya 70 persen *crowdsourcing*, sementara sisanya aset sendiri. Kendaraan yang digunakan mulai dari mobil *pickup*, truk kecil hingga besar, dan motor. Khusus di Jakarta saja Raja Express menyiapkan sekitar 1.700 unit kendaraan. Raja Express menyediakan *platform* digital berikut sistem operasionalnya saja," jelasnya.

Pengamatan Mike, hampir semua provider logistik rata-rata menggunakan aset sendiri, hanya Raja Express yang menerapkan *crowdsourcing*. Penggunaan *crowdsourcing* membuat tarif pengiriman yang dikenakan ke konsumen bisa ber-

saing. Misalnya, untuk pengiriman reguler Jakarta-Surabaya per kilogramnya dikenakan Rp 19.000 dengan waktu tiba satu hari. Sedangkan kompetitor dengan rute yang sama per kilogramnya dikenakan Rp 19.000 dengan waktu tiba tiga sampai lima hari. Pengiriman reguler Jakarta-Denpasar per kilogramnya dikenakan Rp 20.000, sedangkan kompetitor dikenakan Rp 22.000. Pengiriman reguler Jakarta-Makasar per kilogramnya dikenakan Rp 33.000, sedangkan kompetitor dikenakan Rp 39.000.

"Raja Ekspres sementara ini hanya fokus pada layanan *last mile delivery*. Salah satu alasannya ialah pada waktu tertentu terutama menjelang lebaran atau saat Hari Belanja Online Nasional sering terjadi penumpukan barang kiriman yang berdampak pada keterlambatan. Ini menjadi peluang bagi kami agar dapat memperbaiki waktu tiba. Selain itu, kami melihat apa yang dibutuhkan pasar. Pasar saat ini sangat dipengaruhi oleh harga, maka dari harga kami harus bersaing. Sementara untuk mutu layanan mungkin urutan kedua, tetapi kami tetap terus tingkatkan," tutupnya.



Testimoni Delo®: Hantu Laut LPG Group

Hemat penggunaan oli dan bahan bakar dengan Delo® Gold Ultra SAE 15W-40 CI-4

Hantu Laut LPG Group adalah perusahaan transportasi angkutan darat yang menyediakan jasa pengiriman produk energi. Berkomitmen menjaga kelangsungan dan kelancaran bisnis pelanggannya, Hantu Laut LPG Group memberikan pelayanan yang konsisten dan tepat waktu dalam keseharian operasional distribusi. Bagi mereka, selalu waspada dan siap siaga merupakan kunci sukses. Oleh karena itu, pekerjaan mereka sangat bergantung terhadap performa handal mesin kendaraan untuk terus mewujudkan komitmen mereka terhadap pelanggan.

Selama ini Hantu Laut LPG Group menggunakan Delo® Gold Ultra SAE 15W-40 CI-4, produk yang dilengkapi oleh teknologi ISOSYN® ini mampu memberikan perlindungan menyeluruh dengan menyaring kotoran yang masuk dan memastikan performa maksimal untuk mesin kendaraan angkutan berat dan tuntutan pasar yang menginginkan bahan bakar yang lebih hemat, efisien, dan bertenaga.

Dengan performa mesin yang optimal, Hantu Laut LPG Group merasa selalu aman dan siap sedia dalam memenuhi kebutuhan pelanggannya.



“Produk Delo Gold Ultra dapat selalu diandalkan untuk menjaga performa mesin selalu maksimal dalam pelaksanaan operasional kami” kata Brando Susanto, Chairman Hantu Laut LPG Group.

A Chevron company product ©2017 PT Chevron Oil Products Indonesia. All rights reserved. All trademarks are property of Chevron Intellectual Property LLC.



Delo®
Let's go further.™

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head
6x4 380 HP & 6x4 340 HP



Tipper
6x4 340 HP & 6x4 290 HP



Mixer
6x4 340 HP & 6x4 290 HP



CURSORS 9



DESIGN



CHASSIS



682

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

Integrated after sales service :

- Guarantee spare parts availability for supply to customers
- Qualified technician for maintenance and repairing customers unit.
- Service and Spare parts networks all over Indonesia at Jakarta, Tangerang, Balikpapan, Banjarmasin, Samarinda, Pekanbaru, Palembang, Nusa Tenggara, Papua, also other 15 site supports



DESIGN



CUSTOMIZATION



COMFORT & ERGONOMICS



PERFORMANCE



SAFETY



VERSATILITY



RELIABILITY



SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor

PT. Chakra Jawara

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



Shell Fleet Card Solusi Menyeluruh Pengelolaan BBM

Teks: Abdul Wachid
Foto: Pebri Santoso



Hani Rochani

Sales Manager
PT Shell Indonesia

PT Shell Indonesia meluncurkan *Shell Fleet Card*, kartu dengan sistem pasca-bayar untuk pembelian bahan bakar di seluruh SPBU Shell Indonesia. Kartu ini terintegrasi dalam sistem *online* dengan fungsi pelaporan dan pengawasan terkait pembelian bahan bakar. "Dengan adanya terobosan baru dengan peluncuran Shell Fleet Card, Shell Indonesia menawarkan solusi operasional bisnis menyeluruh kepada perusahaan ditunjang bahan bakar berteknologi dan berkualitas tinggi," jelas Wahyu Indrawanto, Direktur PT Shell Indonesia saat ditemui pada acara peluncuran *Shell Fleet Card* di Hotel Dharmawangsa, Jakarta, (9/3).

Wahyu meyakini sebagai mitra bisnis, Shell Fleet Card mampu meningkatkan performa bisnis melalui efisiensi dalam penggunaan bahan bakar, waktu, dan sumber daya oleh pihak manajemen untuk menghasilkan laporan dan melakukan pengawasan, termasuk penghematan perihal administrasi.

Teknologi yang digunakan memungkinkan pengawasan penggunaan kartunya karena secara otomatis terbaru setiap melakukan transaksi, selain laporan yang dikirim setiap harinya. Hal ini menghemat waktu pembuatan laporan dan mengatasi kemungkinan penyelewengan. Selain itu, pembayaran yang dilakukan pasca-bayar dapat mengurangi beban pengemudi, sistem ini mampu membantu manajemen untuk mengatur dan membatasi nominal transaksi setiap harinya, jumlah liter, frekuensi, bahkan lokasi transaksi.

Ia menambahkan, Shell Indonesia tidak memiliki target khusus dengan keluar Shell Fleet Card, Shell Indonesia hanya berusaha menghadirkan solusi bagi perusahaan agar memudahkan operasional bisnisnya. Sementara itu, pertimbangan Shell Indonesia baru meluncurkan Shell Fleet Card tahun setelah berdiri 10 tahun lalu dikarenakan pihak Shell membutuhkan waktu untuk membangun jaringan SPBU yang hingga kini telah mencapai 79 SPBU yang tersebar di Bandung, Jabodetabek, dan Sumatera Utara.

Ke depan, Shell Indonesia mengaku masih akan terus memberikan peningkatan pada program *Shell Fleet Card*. "Ke depannya Shell Fleet Card tidak hanya menjadi alat pembayaran yang sah untuk produk bahan bakar, tetapi juga produk Shell lainnya seperti Shell Lubricants, Shell Select, dan Deli2Go," ucap Hani Rochani, *Sales Manager* PT Shell Indonesia.



KEUNGGULAN

- Fleksibilitas untuk dapat melakukan pengisian bahan bakar di semua SPBU Shell
- Proses pelaporan administrasi dilakukan melalui pengiriman laporan transaksi harian
- Pembatasan penggunaan bahan bakar sesuai dengan kebutuhan perusahaan
- Pengurangan potensi penyalahgunaan kartu dengan sistem chip & PIN
- Tidak memerlukan uang tunai saat membayar
- Metode pembayaran di akhir setelah penggunaan (*postpaid*) dengan jarak waktu pembayaran (*term of payment*).

CARA PENGGUNAAN SHELL FLEET CARD

Aktivasi Kartu

- 1 *Fleet manager* perusahaan *trucking* menghubungi *customer service* Shell untuk mengaktivasi kartu.
- 2 *Fleet manager* mendistribusikan kartu serta PIN ke seluruh staf/pemegang kartu.
- 3 Pemegang kartu harus mengubah PIN standarnya di SPBU.
- 4 Kartu siap untuk melakukan transaksi.

Transaksi di SPBU

- 1 Kendaraan dan pemegang kartu datang ke SPBU dengan stiker pengenalan tertempel di kaca kendaraan.
- 2 Petugas SPBU akan meminta kartu, kemudian petugas mencocokkannya dengan plat nomor kendaraan.
- 3 Pemegang kartu akan dipersilakan untuk mengecek *balance inquiry* di *payment booth*.
- 4 Pemegang kartu memasukkan PIN.
- 5 Contoh *balance inquiry* ini berfungsi untuk mengecek limit (volume, frekuensi, SPBU) yang melekat di kartu.
- 6 Pemegang kartu langsung melakukan pengisian bahan bakar.
- 7 Setelah selesai melakukan pengisian bahan bakar, pemegang kartu akan menerima struk pompa dari petugas.
- 8 Pemegang kartu akan dipersilakan untuk melakukan finalisasi transaksi di *payment booth*.
- 9 Pemegang kartu dipersilakan untuk memasukkan PIN kartu.
- 10 Pemegang kartu dipersilakan untuk menandatangani struk transaksi untuk mengonfirmasi transaksi.
- 11 Di akhir transaksi, pemegang kartu akan memperoleh struk transaksi EDC dan struk pompa.

Laporan Penggunaan BBM

- 1 *Fleet manager* akan mendapatkan laporan transaksi harian dari Shell.
- 2 Rekonsiliasi oleh *fleet manager*.
- 3 Bank mengeluarkan tagihan BBM.
- 4 Pelanggan membayar tagihan ke bank.



Ban Radial Langka Teknologi Pendingin Ban Jadi Solusi

Teks : Citra D. Vresti Trisna

Keputusan pemerintah menerapkan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 77/M-DAG/PER/11/2016 tentang Pembatasan Impor Ban yang berlaku sejak 1 Januari 2017 membuat pengusaha angkutan mau tidak mau harus menggunakan ban bias. Pembatasan impor ban membuat peredaran ban jenis radial menjadi langka di pasaran dan harganya pun melonjak naik karena hukum pasar. Keputusan menggunakan ban bias adalah satu-satunya solusi ketika mereka tidak mendapatkan pasokan ban di pasaran. Sedangkan di sisi lain, pengusaha angkutan tidak akan berhenti beroperasi hanya karena tidak kebagian ban radial.

Keputusan pengusaha angkutan, terutama di kelas kecil dan menengah, mengambil ban bias dilakukan agar usaha mereka tetap berjalan. Pengusaha angkutan yang terbiasa menghitung ongkos muatan dengan menggunakan perhitungan harga ban bias tidak terlalu kesulitan menghadapi kelangkaan ban radial. Sebaliknya, pengusaha yang sudah terbiasa menghitung ongkos muatan dengan perhitungan harga ban radial harus menghitung ulang dan melakukan revisi ongkos muatan dengan cara menaikkan tarif angkutan. Karena biaya ban sekitar 30%, biaya bahan bakar mengambil porsi 50%, dan biaya lainnya sekitar 20 persen.

Sebelum Permendag 77 Tahun 2016 tentang Pembatasan Impor Ban diterapkan, kenaikan harga ban tidak pernah terlampau tinggi seperti saat ini. Kenaikan harga ban hanya berkisar antara 3%-5% terkecuali ketika terjadi krisis moneter. "Pengusaha angkutan yang terbiasa menggunakan ban radial, akan mengalami pembengkakan biaya karena sopir harus tiga kali lebih sering beristirahat mendinginkan ban daripada jika menggunakan ban truk radial. Sopir truk tidak bisa sembarangan memarkir truknya dipinggir jalan seperti pada kendaraan kecil. Dia harus memarkir di pemberhentian khusus atau warung yang harus menambah pengeluaran untuk membayar parkir dan cemilan atau kopi. Seringnya truk berhenti juga menaikkan risiko pembegalan," kata Bambang Widjanarko, *Independent TBR Tire Analyst*.

Menurut Bambang, ban bias adalah generasi ketiga dalam bidang penemuan teknologi ban yang lahir di sekitar era tahun 1930. Pada saat itu ban bias sudah berwujud seperti ban bias yang ada pada saat ini. Ban bias generasi pertama adalah ketika Charles Goodyear menemukan proses vulkanisasi ban mati (tanpa udara) pada tahun 1839. Sedangkan generasi kedua adalah ketika Roberth William Thomson menemukan *pneumatic tire* (ban berisi udara) pada tahun 1845. Setelah era ban bias, pada tahun 1937 Andre dan Edouard Michelin menemukan ban generasi keempat, yaitu konstruksi ban radial *tube type* (memakai ban dalam). Kemudian pada tahun 1955 Jepang menemukan ban radial *tubeless* (tanpa ban dalam). Kemudian pada era tahun 1980 an teknologi ban mengalami kemajuan luar biasa sampai sekarang. Bahkan ada penemuan ban hidup atau bukan ban mati, tapi tanpa udara (*airless tire*).

Menurut Bambang, jika dilihat dari kualitas bahan baku, ban bias tidak akan dapat bersaing dengan ban radial. Selain itu, karena konstruksi ban radial lebih baik dibandingkan ban bias. Menurutnya, konstruksi ban bias terdiri dari benang nilon yang berlapis-lapis dan membuat ban bias lebih cepat panas dibandingkan dengan ban radial yang konstruksinya terdiri dari satu lembar kawat baja yang kekuatannya setara dengan berlapis-lapis benang nilon. Kemudian, ban radial relatif lebih dingin dibandingkan dengan ban bias.

Bambang juga menuturkan, selama ini ban bias hanya digunakan di jalanan rusak dan digunakan oleh perusahaan angkutan yang mengerti tentang sifat dan kualitas ban. Selain itu, seiring dengan maraknya pembangunan jalan tol dan banyaknya sopir berkualitas akan membuat ban bias semakin ditinggalkan konsumen. Meski demikian, ban bias juga memiliki beberapa keunggulan dibanding ban radial. "Ban bias lebih tahan benturan dibandingkan ban radial di jalanan berlubang. Ban bias tidak butuh perawatan tekanan udara seperti ban radial. Namun pada pengoperasiannya ban bias membutuhkan waktu istirahat pendinginan tiga kali lebih sering daripada ban radial. Jadi secara umum sangat menghambat waktu tempuh kendaraan," katanya.



Bambang Widjanarko

Independent TBR Tire Analyst.

Teknologi Pendinginan Ban

Meski sudah banyak perusahaan angkutan berpindah ke ban radial, namun kenyataannya ban bias masih diproduksi. Hal ini dikarenakan ban bias masih memiliki pasar tersendiri di pengusaha angkutan. Pasar ban bias di Indonesia, kata Bambang, didominasi oleh pengusaha angkutan yang sulit mengubah kebiasaan dan tidak memperbarui wawasan mengenai teknologi ban terbaru.

Bila dilihat berdasarkan cara pakai ban bias dan ban radial, perbedaan ban bias ada pada tekanan udara. Ban radial membutuhkan tekanan udara lebih tinggi daripada ban bias pada pengoperasiannya. Sedangkan ban radial sedikit lebih membutuhkan perhatian daripada ban bias yang minim perawatan.

Untuk meminimalisasi kerusakan, ban bias butuh diistirahatkan sesering mungkin agar tidak mengalami panas yang berlebihan yang berakibat pada

tingginya tingkat abrasif (pengikisan) atau meledak. Temperatur panas adalah musuh nomor satu ban karena temperatur panas menyebabkan karet menjadi getas dan abrasif. "Bagaimana pun perlakuan seorang sopir terhadap ban bias, tidak mungkin usia kilometer ban radial bisa dikalahkan oleh ban bias karena memang tingkat teknologinya yang berbeda," jelas Bambang.

Bambang menuturkan, salah satu negara yang melakukan inovasi

pada kendaraan guna mengawetkan ban adalah Cina Utara. Namun di negara tersebut, memberikan kebebasan pada semua kendaraan untuk mengangkut muatan lebih dan muatan yang diangkut lebih berat dibandingkan di Indonesia. Truk yang digunakan di Cina bagian utara juga berbeda dengan yang ada di Indonesia yang menggunakan standar dunia, seperti Mercedes, MAN, DAF, Scania, IVECO, Hino, Nissan, Mitsubishi, Isuzu. Kendaraan yang mereka gunakan adalah truk lokal yang dimodifikasi melampaui standar dunia untuk muatan berlebih, seperti Sinotruk HOWO, Shacman, Foton, Dongfeng, Beiben, FAW, CAMC, Chengfong, Hongyan.

*”Beberapa perusahaan angkutan dengan muatan superberat di Cina Utara menempatkan tangki air berkapasitas 400 literan di belakang kabin *prime mover* (kepala trailer) yang disalurkan dengan menggunakan selang ke atas tiap-tiap ban. Pada saat temperatur ban mulai panas, sopir mulai mengaktifkan sistem. Setiap kali sopir melakukan pengereman, maka air akan tersemprot (seperti penyemprotan pada tanaman hias) melalui selang di atas tiap-tiap ban tersebut,” jelasnya.*

Menurutnya, teknologi tersebut juga dapat dilakukan di Indonesia karena pembuatan alat tersebut tidak membutuhkan teknologi tinggi. Bambang mencontohkan, pada truk bermuatan pasir sudah lama mendinginkan ban dengan cara sederhana. ”Sopir-sopir melubangi bak truk (dump truck) tepat pada bagian di atas ban.

*Jadi sepanjang perjalanan air yang senantiasa menetes dari pasir basah, jatuh tepat menguyur ban-ban kendaraan sampai ke tempat tujuan. Sistem gravitasi semacam ini hanya bisa dilakukan pada angkutan pasir yang rata-rata berjarak dekat saja. Pada truk-truk antar provinsi tentu saja harus menggunakan *spray management* (pengaturan penyemprotan) yang dikaitkan pada sistem rem, valve, dan selang,” imbuhnya.*



Engine Control Module (ECM) adalah mikroprosesor yang menerima input elektronik dari sensor dan *switch*. Perangkat ini umumnya ada pada mesin diesel *commonrail*. Tugas utamanya adalah mengontrol kinerja mesin seperti pengukuran BBM, *timing injection*, diagnosa, dan melindungi mesin untuk mendapatkan efisiensi kendaraan. ECM menggunakan daya yang diambil dari aki lalu mengorganisirnya untuk suplai daya ke semua sensor yang tersebar di mesin.

Agus Supriyadi Senior Mekanik Isuzu HR Muhammad Surabaya memberikan gambaran teknis mengenai ECM. "Software yang terdapat dalam ECM menentukan bagaimana mesin diesel bekerja secara elektronik. ECM menyimpan nilai kalibrasi dari berbagai sensor sehingga mampu menunjukkan nilai *horsepower*, torsi, dan spesifikasi RPM. ECM juga bekerja dengan *system control module* pada bagian lain kendaraan melalui sebuah data *link*. Hasil yang valid dari ECM juga ditentukan bagaimana pemilik kendaraan merawatnya," katanya.

PAHAMI ENGINE CONTROL MODULE

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovanni Versandi



ECM pada dasarnya mengendalikan alur material yang diperlukan mesin untuk menghasilkan energi. ECM melaksanakan tugas besarnya dengan terus memantau sensor yang tersebar luas dan memastikan kondisi truk berada dalam keadaan normal. "Ketika ada yang tidak beres, ECM akan menyesuaikan kondisi atau, jika tidak bisa, truk tidak akan berjalan dengan baik atau bahkan tidak bisa bergerak samasekali. Pengemudi juga harus diberikan pelatihan terlebih dahulu bagaimana membaca tampilan kode yang disampaikan ECM lewat lampu indikator. Menariknya lagi, bila ada masalah, ECM akan menyimpan kode *error* sehingga dapat didiagnosis oleh mekanik saat *maintenance* dengan perangkat khusus yang dirancang untuk membaca data *output* dari ECM," tambah Agus.

Secara garis besar ECM sangat membantu pemilik kendaraan dalam mengetahui kondisi truknya. "Dari data *output* bisa menghasilkan informasi berharga tentang operasional kendaraan. Ini tentu akan sangat berguna untuk pemilik kendaraan dalam manajemen pengemudi atau bisa juga untuk data pendukung saat truk mengalami kecelakaan," terang Agus.

Pada awal perkembangannya, ECM hanya berfungsi untuk mengendalikan *timing injection* sesuai kecepatan dan beban. Pada tahun 1990-an, program ini bekerja untuk menyesuaikan *timing injection* guna mengoptimalkan konsumsi bahan bakar pada mesin diesel saat truk berada jalan bebas hambatan atau lalu lintas dalam kondisi lancar. Dalam beberapa kasus, *timing injection* ini bertentangan dengan yang dibutuhkan mesin untuk memenuhi batasan emisi yang dianjurkan.

Pemerintah juga terus memperbarui batasan emisi yang diperbolehkan, tuntutan yang diajukan pada ECM menjadi lebih besar dan tidak cukup fleksibel dalam mengatur *timing injection*. Dukungan *software* dan sensor dibuat untuk memaksimalkan sistem injeksi bahan bakar diesel dengan tujuan:

- Mempertahankan ketepatan waktu dan pemantauan BBM selama umur mesin yang diharapkan dan meningkatkan tuntutan pada kuantitas waktu yang dicapai dan durabilitas ketahanan injektor.
- Tekanan injeksi meningkat untuk menjaga efisiensi termal mesin dan memungkinkan pengurangan emisi gas buang.
- Waktu respons injektor menjadi lebih cepat untuk memungkinkan injeksi yang dapat diprediksi. Ini adalah fitur penting untuk mengaktifkan proses *multiple injection*.
- Kontrol yang lebih baik atas pembukaan dan penutupan nosel injeksi untuk menghindari suntikan sekunder yang tidak terkontrol dan memberikan injeksi yang efisien. Ini juga penting untuk mengaktifkan untuk *multiple injection*.
- Peningkatan efisiensi mekanis dari sistem injeksi untuk berkontribusi mencapai efisiensi mesin.

Sistem Perlindungan Mesin

Sistem proteksi mesin yang merupakan fitur dari ECM ini berfungsi memonitor suhu *coolant*, *level coolant*, suhu oli, masukan *termal manifold*, tekanan oli, temperatur bahan bakar, temperatur atau *exhaust gas recirculation* (EGR), EGR adalah sebuah teknologi di mana yang bertujuan untuk mengurangi kadar NOx (nitrogen oksida) pada gas buang sebuah mesin. EGR bekerja dengan cara meresirkulasi sisa hasil pembakaran untuk kemudian dicampur dengan udara bersih pada *intake manifold*.

Sistem ini memiliki tiga tingkat perlindungan: peringatan, penurunan kemampuan, dan penon-aktifan. Dalam mode peringatan, lampu peringatan akan menyala

kuning untuk memberi peringatan kepada operator atau pengemudi bahwa masalah potensial. Lalu dalam mode penurunan kemampuan atau derate mode, ECM secara bertahap akan mengurangi tenaga mesin setelah menampilkan tanda lampu merah. "Pada kendaraan diesel modern, *power derate* akan dimulai 30 detik setelah peringatan awal. Lalu tahap penon-aktifan atau *shutdown*, lampu akan berkedip. *Shutdown* akan terjadi saat kondisi mencapai kondisi tertentu. Sebenarnya setelah mode peringatan dan *derate* diaktifkan. Tombol *override* bisa digunakan untuk sementara menunda mode *shutdown*. Pengemudi bisa memeriksa kerusakan yang muncul atau menghubungi mekanik untuk mendapatkan solusi," tegasnya.

Berikut beberapa sensor yang ada mesin diesel *commonrail* beserta perawatannya. Sensor bisa lebih variatif tergantung pabrikan dan jenis kendaraan.

Accelerator Pedal Position Sensor (APP)

APP berisi dua potensiometer yang membaca posisi akselerator pedal. Referensi tegangan dikirim ke setiap potensiometer dan setiap perubahan sudut pedal gas ke akselerator. APP memvariasikan tegangan sinyal ke ECM. Kedua sinyal yang dikirim potensiometer APP akan digabungkan oleh ECM untuk didiagnosa. Jika satu atau kedua sinyal tidak menyala, mesin tidak akan beroperasi.

Untuk perawatan sensor ini tidak memerlukan pembersihan. Jika terlihat kotor di atasnya maka bersihkan titik konektornya dengan semprotan *contact cleaner* dan sikat gigi. Penggunaan *contact cleaner* bisa diaplikasikan ke semua sensor.

Engine Oil Pressure Sensor (EOP)

Sebuah kapasitor EOP yang akan memonitor tekanan oli mesin dan tekanan oli yang ada pada tangki. ECM menggunakan sinyal dari perangkat ini untuk melindungi mesin dan sebagai instrumen pengukur tekanan oli.

Intake Manifold Pressure Sensor (IMP)

Kapasitor IMP bertugas memonitor udara dan BBM di tekanan *intake manifold*. ECM menggunakan sinyal dari perangkat ini untuk mengendalikan *metering* BBM, *timing injection*, dan kontrol *turbocharger*.

Intake Manifold Temperature Sensor (IMT)

Sensor IMT memonitor suhu udara di *intake manifold*. ECM menggunakan sinyal dari perangkat ini untuk mengontrol bahan bakar, waktu injeksi, dan operasional *cooling fan*, operasional EGR.

Barometric Pressure Sensor (BARO)

Sensor kapasitor BARO bertugas memonitor tekanan udara. ECM menggunakan sinyal dari perangkat ini untuk menyesuaikan waktu injeksi dan pengukuran jumlah bahan bakar berdasarkan ketinggian ruang kosong tangki. Sensor ini biasanya berada pada baut *intake manifold* atau pipa vakum dari *intake manifold*. Jika pada kendaraan dipasang pada *intake manifold* maka harus dibersihkan setiap enam bulan

sampai satu tahun, menggunakan semprotan *carburetor cleaner*. Jika kualitas BBM rendah maka akan semakin banyak endapan *carbon* yang tertinggal, bisa membersihkan setiap tiga bulan sekali.

Engine Coolant Temperature Sensor (ECT)

Sensor ECT berfungsi memonitor suhu *coolant* dan perangkat ini terinstal di *engine block*. ECM menggunakan sinyal dari perangkat ini untuk mengontrol manajemen BBM, melindungi mesin, operasional *cooling fan*, dan regenerasi *diesel particulate filter* (DPF). ECM juga menginstruksikan radiator fan untuk hidup. Sensor ini biasanya terletak di sekitar bagian bawah radiator, atau dengan mengikuti selang radiator atas menuju blok mesin. Sensor dapat dibersihkan dengan menggunakan sikat kawat bersamaan dengan penggantian *coolant* sekitar satu tahun sekali.

Coolant Level Sensor (CLS)

Sensor ini memonitor level *coolant* di tangki *reservoir* radiator. ECM menggunakan sinyal dari perangkat ini untuk melindungi mesin saat *coolant* tidak terdeteksi.

Fuel Temperature Sensor (FTS)

Sensor bahan bakar ini memonitor suhu bahan bakar yang terpasang bagian distribusi BBM di mesin. ECM menggunakan sinyal dari perangkat ini untuk menyesuaikan hasil pengukuran bahan bakar untuk mengompensasi perubahan temperatur BBM dan juga bagian dari Sistem Perlindungan Mesin.

Engine Oil Temperature Sensor (EOT)

Sensor EOT memonitor temperatur oli mesin yang terpasang di bak oli dalam mesin. ECM menggunakan sinyal dari perangkat ini untuk melindungi mesin dari *overheat*.

Inlet Air Temperature Sensor (IAT)

Sensor IAT berfungsi memonitor suhu udara di selang alur masuk sebelum ke *turbocharger*. ECM menggunakan sinyal

dari perangkat ini untuk manajemen BBM. Sensor ini biasanya terletak di kotak filter udara atau pipa dari kotak filter udara ke *throttle body*. Sensor IAT terdiri satu unit dengan rangkaian kabel yang menjulur. Bisa dibersihkan setiap enam bulan sekali atau tergantung debu/kotoran dengan semprotan *carburetor cleaner* atau kapas pembersih telinga.

Exhaust Back Pressure Sensor (EBP)

Sensor EBP berfungsi memonitor tekanan gas buang dari tabung yang terhubung ke *exhaust manifold*. ECM menggunakan sinyal ini untuk dikombinasikan dengan katup EGR dan operasional *variable geometry turbocharger* (VGT). VGT adalah teknologi turbo terbaru yang ada mesin *commonrail*.

Crankcase Pressure Sensor (CPS)

Sensor CP bertugas memonitor tekanan pada bagian bawah blok mesin. ECM menggunakan sinyal ini untuk memverifikasi kondisi sistem ventilasi bak oli mesin. Sinyal ini bisa menemukan kebocoran oli. Dibuat dengan material keramik sehingga sangat sensitif terhadap tekanan.

EGR Temperature Sensor (EGRT)

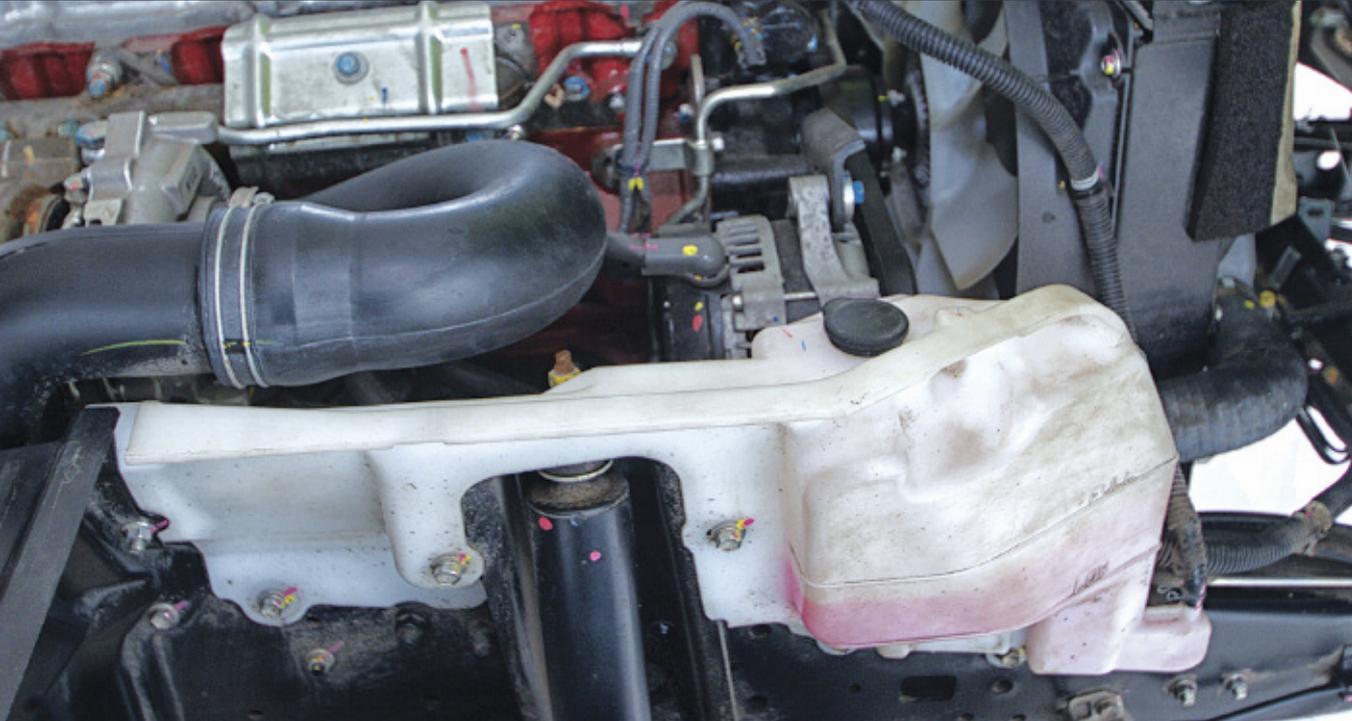
Sensor EGRT berfungsi untuk memantau suhu gas buang di *outlet EGR cooler*. ECM menggunakan sinyal ini untuk manajemen emisi dan melindungi mesin. Sensor ini biasanya terdapat di bagian bawah mesin dekat *crankshaft*. Pembersihan bisa dilakukan setahun sekali tergantung medan jalan.

Jika ada kerusakan pada ECM sebaiknya langsung hubungi mekanik karena dibutuhkan pengetahuan khusus dan alat khusus untuk memperbaiki ECM. Sebenarnya memperbaiki ECM membutuhkan pembongkaran unit. ECM yang rusak dapat menyebabkan masalah kelistrikan, dan sensor yang rusak atau tidak berfungsi bisa merusak ECM. Penggantian dan perbaikan sebaiknya dilakukan di bengkel resmi kendaraan.



MAINTENANCE COOLING SYSTEM

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi



Ada ungkapan terkenal "Bila Anda menjaga sesuatu dengan baik, kebaikan akan datang pada Anda" Hal yang sama bisa diterapkan untuk mesin kendaraan. Menjaga efisiensi operasional dengan optimal setiap kendaraan sangatlah penting untuk kelangsungan perusahaan transportasi. Setiap kendaraan yang mengalami *downtime* artinya mengeluarkan biaya untuk perbaikan.

Agus Supriyadi Mekanik Senior Isuzu HR Muhammad Surabaya membuka penjelasan mengenai *cooling system*. "Mesin truk semakin lama semakin canggih. Dengan kecanggihannya ini memungkinkan mesin lebih ramah terhadap lingkungan. Dalam hal ini bicara masalah polutan, kita bicara menghindari perbaikan yang tidak perlu, sehingga cukup penting untuk memperhatikan *cooling system*. Setiap komponen dalam *cooling system* memengaruhi kinerja komponen kendaraan lainnya. Oleh karena itu, perawatan yang tepat akan memastikan efisiensi operasional," bukannya.

Langkah pertama untuk memastikan kinerja yang efisien dan andal adalah dengan memperkirakan bahwa 40% dari total biaya perbaikan mesin terkait dengan masalah yang berasal dari *cooling system*. Perbaikan ini, bisa dimulai dari sesuatu yang sederhana seperti mengabaikan *maintenance* rutin hingga *downtime* yang memengaruhi operasional.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk memahami *cooling system*:

- 1 Perlu adanya efisiensi perpindahan panas dan transfer temperatur mesin untuk mengendalikan panas dari material logam.
- 2 Material *coolant* (cairan pendingin) yang tepat untuk mencegah terjadinya *overheat*.
- 3 Dalam *coolant* terdapat zat pelindung berupa *antifreeze* untuk mencegah mesin tidak bisa *start* di pagi hari.
- 4 *Maintenance cooling system* yang tidak tepat dapat membuat banyak masalah pada kinerja mesin dan komponennya, termasuk korosif di mana logam tidak memiliki proteksi yang tepat. Karena faktanya tidak ada mesin yang bisa beroperasi secara efisien dengan endapan logam di dalam *cooling system*. Hal ini secara perlahan akan mengganggu kinerja mesin, karena aliran *coolant* menjadi terganggu dan memengaruhi proses pendinginan.
- 5 Material *coolant* yang tak kalah penting adalah antikorosi yang efektif untuk *cooling system*.
- 6 Air secara alami bersifat korosif, produsen *coolant* menambahkan garam anorganik atau material organik dan bahan kimia lain yang dikenal sebagai inhibitor korosi, yang berguna untuk mencegah komponen *cooling system* dari karat dan menjaga mesin dari *overheat*, *coolant* juga melawan korosi logam di dalam mesin. Karat dan korosi bisa merusak efisiensi sebuah *cooling system*, menempatkan mesin dalam keadaan berisiko.

Agus menyadari bahwa kekhawatiran yang paling besar bagi setiap mekanik adalah menjaga *cooling system* dengan *coolant* yang tepat. Lalu mengetahui tepatnya kapan waktu yang presisi untuk mengganti *coolant*. Masalah yang bisa terjadi bila menggunakan tipe *coolant* yang tidak benar adalah korosi, karat, penumpukan endapan hingga kegagalan *water pump*. "Akibat bisa lebih parah, sehingga pada tingkat kerusakan yang lebih besar akan mengakibatkan kebocoran pada selang. Dengan kehilangan volume *coolant*, mengurangi tingkat kenyamanan berkendara dan memperbesar potensi kerusakan mesin," tambahnya.

Mesin apa pun secara operasional perlu pelumasan dalam bekerja sehingga akan menimbulkan panas. Untuk kendaraan, pendinginan bisa berasal dari *coolant* dan udara luar. Salah satu komponen dalam *cooling system* adalah radiator. "Radiator ini terhubung dengan pipa untuk alirkan *coolant*. Aliran *coolant* didorong oleh *waterpump*. Dalam sistem, ada *valve* kontrol yang bekerja berdasarkan *thermostat*. Selain itu juga material mesin yang hampir seluruhnya logam, ada kecenderungan berkarat. *Cooling system* ini mendinginkan mesin dengan cara mengalirkan *coolant* ke dalam celah mesin. Aliran tadi lama-lama bisa menimbulkan karat. Karat bisa terbawa siklus *coolant* masuk ke radiator sehingga bisa menyumbat kisi-kisinya. Itu salah satu sebab kerja pendinginan tidak maksimal," jelas Agus mengenai aliran *coolant* dan masalah yang mungkin muncul pada *cooling system*.



Poin penting dalam *maintenance cooling system* adalah sebagai berikut.

Coolant

Pemilihan jenis *coolant* yang tepat akan melapisi permukaan logam dengan adanya aditif *coolant* tertentu yang menempel atau melindungi logam yang bersentuhan dengannya. Lapisan ini dapat menjadi penghalang tambahan pada proses perpindahan panas karena senyawanya bertindak sebagai isolator dan bukan konduktor.

Bahan penyusun *coolant* umumnya terdiri dari air yang dikombinasikan dengan inhibitor korosi dengan zat *antifreeze*. Pilihan *coolant* yang tepat memiliki efek langsung pada efisiensi *cooling system* atau mesin. Dengan zat *antifreeze* yang berupa *ethylene glycol* akan memberikan perlindungan dari pembekuan *coolant* pada cuaca dingin yang ekstrem.

"Lalu, syarat *coolant* berikutnya adalah harus mampu mencegah terbentuknya karat di celah mesin dan komponen lainnya. Karena air bisa menyebabkan korosi, sehingga air tidak boleh digunakan. Setiap jenis air bersifat korosif dengan level yang berbeda. Tetapi bila ditambahkan inhibitor korosi atau *antifreeze* itu bisa diatasi," papar Agus.

"Cara kerja *coolant* seperti ini, *coolant* yang panas dari mesin akan masuk ke radiator, gerakan udara yang melintasi kisi radiator akan menghilangkan sebagian besar panas dari *coolant*. Ini memungkinkan terjadi pembuangan panas yang berlebih hingga *coolant* masuk lagi ke mesin. Perputaran itu terus berlangsung selama mesin hidup. Sehingga apa pun yang mengganggu siklus pertukaran panas ini akan berdampak negatif pada *cooling system*," tambah Agus.

Perbedaan mendasar *coolant* dengan air, yaitu *coolant* mampu melindungi dari karat. Usia *coolant* standar adalah satu tahun atau 25 ribu km. Agus memperingatkan, "Sedangkan untuk kendaraan lama yang akan beralih dari air ke *coolant* tidak bisa serta-merta ganti. Komponen yang berhubungan dengan *cooling system* tadi harus diperiksa. *Oil cooler* masuk dan ikut didinginkan dalam *cooling system*. Selain mendinginkan, sifat *coolant* juga membersihkan sehingga dikhawatirkan jika langsung menggunakan *coolant*, kerak yang tertinggal akan dibersihkan dan mengakibatkan penyumbatan dan berujung pada kebocoran radiator. Jika radiator bocor, *coolant* akan habis dan mesin jadi panas. Dari *coolant* juga bisa dilihat adanya masalah sistem. Jika *coolant* keruh periksa secara visual pertanda yang terlihat seperti keretakan selang atau ada rembesan *coolant*," kata Agus.

Thermostat

Thermostat bekerja mempertahankan suhu mesin dengan membuka dan menutup aliran *coolant* ke bagian ruang bakar. Komponen ini dirancang untuk menghentikan aliran *coolant* saat mesin masih dingin. Ini dilakukan untuk membantu mesin mencapai suhu operasional sehingga mampu meningkatkan efisiensi dan keluaran emisi.

Salah satu modifikasi yang sering dilakukan pemilik kendaraan adalah melepas *thermostat* agar mesin bisa mencapai suhu terendah. "Cukup berbahaya melepas *thermostat*. Karena unit ini juga berfungsi sebagai *controller* aliran *coolant system*. Jika *coolant* mengalir terlalu cepat di

sistem, nilai tukar panas akan berkurang di radiator. Aliran *coolant* panas tidak bisa terdorong masuk radiator. Saat temperatur normal, *thermostat* akan membuka sedikit, begitu temperatur naik akan membuka lebih lebar lagi. Selain itu, celah mesin yang paling jauh dari *thermostat* tidak akan teraliri *coolant*. Perbedaan temperatur di ruang bakar ini menyebabkan mesin cepat panas. Sebuah *thermostat* terdiri dari *main housing*, *valve*, dan kombinasi pegas," terangnya mengenai risiko melepas *thermostat*.

Sumber Panas

Pengoperasian truk dalam kondisi *overload* bisa menyebabkan panas yang berlebihan. Pemilihan gigi yang benar juga sangat penting dalam hal ini. Jika mesinnya dioperasikan dalam waktu yang lama di rentang kecepatan yang mendekati torsi maksimum, *coolant* bisa terlalu panas. Dalam kondisi seperti itu sejumlah besar panas akan muncul dari mesin dan kipas, serta ruang bakar.

Beban Muatan

Coolant umumnya dirancang untuk menjaga suhu operasional mesin yang tepat dengan beban standar. Jika beban meningkat dengan penurunan RPM dari mesin atau jika RPM mesinnya menurun tanpa perubahan beban, *coolant* bisa terlalu panas. Dalam banyak aplikasi, *coolant* harus bisa menyerap panas. Maka dari itu, perlu sekali dalam pemahaman terhadap pengemudi bagaimana cara mengemudi yang efisien.

Transfer Panas

Perpindahan panas menggambarkan kecenderungan panas bergerak dari daerah yang panas ke daerah yang lebih dingin. Tingkat perpindahan panas diukur dengan sifat panas spesifik yang terjadi. Dalam sistem, tingkat perpindahan panas juga tergantung pada perbedaan suhu antara udara luar dan *coolant* itu sendiri, ditambah sifat konduktif komposisi *coolant*. Suhu normal mesin diesel antara 82 -87 . Jika menggunakan air biasa bisa sampai 87 -90 .

Untuk menjaga kinerja dari seluruh *cooling system*, penggantian komponen *cooling system* mengacu pada buku manual, yaitu empat tahun atau 150 ribu km-200 ribu km. "Komponen *fast moving*-nya adalah selang alur. Selang ini sebaiknya diganti secara bersamaan. Misal silang *input* dan *output* radiator," kata Agus.

Maintenance pada mesin tidak lepas dari pemahaman tentang *cooling system*. Korosi pada komponen mesin dan penyakit lainnya bisa memperburuk efisiensi mesin dan lebih besar lagi menurunnya produktivitas kendaraan. Keputusan yang kurang tepat seperti pemilihan *coolant*, penggantian *part*, dan modifikasi bisa memiliki efek domino berkaitan dengan waktu yang truk habiskan di jalan atau waktu yang dihabiskan di bengkel.



EVENT

THAILAND INTERNATIONAL TRUCK SHOW 2017

Thailand International Truck Show 2017

MERANGSANG INDUSTRI TRUK DI ASEAN

Teks: Ratna Hidayati
Foto: Dokumentasi ATF

Thailand International Truck Show 2017 adalah pameran yang berfokus pada truk dan truk logistik. Pameran ini berdasarkan perencanaan dan *management know-how* dari *truck show* di Jepang. *Thailand International Truck Show 2017* merupakan ajang kedua kalinya yang memamerkan teknologi dan fitur truk terkini, karoseri, komponen, serta suku cadang.

Thailand International Truck Show 2017 menjadi salah satu *platform* yang menghubungkan pabrikan truk dan pengguna truk di Thailand. *Thailand International Truck Show 2017* memperkuat kepemimpinannya dalam pameran truk dan logistik bersama dengan ASEAN Trucking Federation (ATF) yang bertujuan merangsang industri transportasi dengan beberapa seminar investasi internasional di ASEAN. Acara ini diadakan pada 8-10 Juni 2017, Hall 1-2, Impact, Muang Thong Thani, Bangkok, Thailand.



Acara Pembukaan 2nd Thailand International Truck Show 2017 di Bangkok

Ketua *Thailand International Truck Show 2017* mengatakan bahwa tujuan utama dari acara ini adalah untuk meningkatkan efisiensi transportasi dan merangsang industri angkutan truk di kawasan ASEAN. Pertukaran informasi baru itu terjadi dalam *business matching*, seminar, sekaligus penandatanganan kemitraan.

Yukio Okuda, *Secretary-General of the Organizing Committee* mengungkapkan bahwa dari acara pertama tahun lalu, mereka telah dipercaya oleh perwakilan di sek-

tor transportasi jalan dari berbagai negara di ASEAN. Hal ini merupakan tonggak penting dalam pengembangan sistem logistik kawasan. Acara kedua tahun ini akan menjadi pertemuan para pemimpin puncak ATF, yang semuanya adalah perwakilan dari asosiasi pengusaha truk di ASEAN. Selain itu, ATF juga berafiliasi dengan the Center for Empirical Research. National Institute of Development Administration International One Belt One Road mengadakan seminar.

Di sisi lain, Presiden ATF Yoo Chienyuenyongpong, sebagai *co-organizer* acara mengatakan, "Hal ini juga disebabkan oleh keberhasilan the Logistics Leadership Conference. Di kawasan ASEAN sejauh ini, pembentukan ASEAN Trucking Federation (ATF) telah berlangsung di *Thailand International Truck Show 2015* sampai sekarang. ATF lebih jelas, lebih internasional, dan sekarang merupakan organisasi sektor swasta yang diakui, transportasi dan logistik umum dan swasta di kawasan Asia, Sekretariat ASEAN, International Road Transport Union atau UN-CEFACT, GMS Business Council. Untuk melanjutkan kerja, ATF mengadakan rapat umum tahunan pada Kamis, 8 Juni. Puncaknya adalah penandatanganan dua anggota ATF dari Filipina. Penandatanganan ini akan membuat anggota ATF menjadi penuh dari 10 negara ASEAN."





Annual Meeting ASEAN Trucking Federation yang dihadiri oleh perwakilan asosiasi pengusaha truk negara ASEAN Gemilang Tarigan, Ketum Aprindo mewakili Indonesia dalam rapat rutin tersebut

Selain pertemuan para pemimpin dari 10 negara Asia, ATF juga berpartisipasi dalam ATH tahun ini. Competency Research Center National Institute of Development Administration (NIDA) by Assistant Professor Dr. Artificial Intelligence Director, Center for Competitiveness Research International symposium on ONE BELT ONE ROAD, China-ASEAN Logistics & Economic Linkage, NIDA, adalah sebuah agency penting dalam proyek penelitian. One Belt One Road: China-ASEAN Logistics and Economic Linkage Seminar ini menghadirkan Dr. Pradit Withisupakorn Direktur

NIDA Center of Competitive Research, Pichit Akrathit Deputy Menteri Transportasi Thailand, Yang Yang, Counselor Kedutaan RRC di Thailand, Vasim Sorya Director General of Administration Kementerian Pekerjaan Umum dan Transportasi Kamboja, Bounta Onnavong Deputy Director General Departemen Transportasi Kementerian Pekerjaan Umum dan Transportasi Laos, Min Ye Paing Hein Executive Director Myanmar Development Institute Myanmar, Nyuyen Thi Phouong Hien Deputy Director General of Transport Development and Strategy Institute Vietnam, Assoc. Prof. Dr. Ruth

Banomyong, Departemen Bisnis Internasional, Logistik dan Transportasi, Thammasat Business School Thailand, Dr. Koung Souk Aloun Executive Vice General Manager Lao-China Railway Co., Ltd., Sonesack N. Nhansana Deputy Director General of Railways Departemen, Kementerian Pekerjaan Umum dan Transportasi Laos, Sarawut Jansuwan full time professor Logistics Management Department NIDA, Amarit Pansiri honorary advisor Thai Airfreight Forwarders Association, Pho Hoang Han counselor Deputy Chief of Mission Kedutaan Besar Vietnam.



Beberapa peserta 2nd Thailand International Truck Show



Seminar Myanmar the Last Frontier in Asia dan One Belt Road : China ASEAN Logistics and Economics Linkage

Dengan seminar tersebut, akan memicu bisnis mereka yang tertarik untuk menghubungkan Asia dengan Eropa. Pertukaran informasi masing-masing negara merupakan peluang yang hampir tidak bisa ditemukan di tempat lain. Seminar ini diadakan pada Jumat, 9 Juni di Ruang Venus 3-4 Aula Impact 1-2 Muang Thong Thani, Bangkok. Selain itu, ATF dan GIZ mengadakan seminar tentang “Enhancing Road Safety in ASEAN” dan bersama-sama dengan Departemen Transportasi Darat mengadakan seminar “ Land Connectivity Agreement” dan “How to invest in Myanmar?” pada Jumat, 9 Juni di Ruang Venus 2-3-4 Impact Muang Thong Thani Bangkok.



Teks dan foto: Sigit Andriyono

Truk derek selalu dicat dengan warna mencolok dan penuh dengan asesoris lampu tambahan

Truk derek merupakan salah satu kendaraan yang mungkin bagi beberapa orang tidak ingin berada di belakangnya, karena itu artinya kendaraan Anda tertimpa musibah. Tetapi sebagian orang yang lain menunggu-nunggu kedatangannya ketika di tengah jalan berada dalam masalah. Layanan truk derek ini sudah menjadi pelengkap kebutuhan transportasi di kota besar. Karena dengan memanfaatkan jasa derek, truk atau kendaraan pribadi bisa segera mendapatkan perbaikan di bengkel terdekat.

Setelah edisi sebelumnya mengulas mengenai *tow truck sliding bridge*, kali ini giliran *tow truck wheel-lift*. Aji Valindra Ahmad, Owner Rayi Raya Derek memaparkan bahwa *wheel-lift* adalah salah satu jenis truk derek yang memanfaatkan *boom* dan *hitches* untuk menderek bagian depan kendaraan atau roda lalu diangkat untuk untuk dibawa ke bengkel.

Truk derek *wheel lift* sebenarnya adalah salah satu metode derek yang paling mendasar namun efisien. Setelah truk derek mengangkat kedua roda depan kendaraan, truk derek mulai berjalan, menarik kendaraan sementara roda belakangnya tetap di atas tanah.

Karena ada beberapa metode derek pasti ada kelebihan dan kekurangan masing-masingnya. Berikut manfaat wheel-lift yang berkenaan langsung dengan efisiensi:

1 Metode *towing* yang relatif mudah dan cepat. Di beberapa kota besar cuaca buruk dapat menimbulkan gangguan pada kendaraan yang sedang melaju dan bisa dengan mudah menceklakan kendaraan. Jika pada kondisi perjalanan masih jauh, truk derek bisa membantu mengatasi masalah itu dengan membawa kendaraan ke lokasi yang bebas ancaman cuaca buruk lalu melanjutkan perjalanan kembali.

2 Tidak memerlukan peralatan yang rumit dan keahlian yang luar biasa. Ini menjadi alasan kuat banyak jasa derek menyediakan *wheel-lift*. Kerena jika dalam situasi mogok, truk derek akan membawa kendaraan ke bengkel terdekat, tanpa perlu kesulitan mencari jasa derek mana yang menyediakan *wheel-lift*.

3 Perusahaan jasa derek *wheel-lift* mudah ditemukan. Jika terjadi kecelakaan dan kendaraan rusak parah, truk derek siap membantu untuk membawa ke bengkel dengan aman. Tentu ini sangat menghemat waktu dan biaya sembari, menyelesaikan perkara kecelakaan dengan pihak berwenang.

Sedangkan kekurangan truk derek *wheel-lift* adalah:

1 Tidak semua jenis kendaraan bisa menggunakan *wheel-lift* misalnya motor besar atau mobil *sport* yang memiliki *ground clearance* rendah.

2 Kendaraan yang ditarik tetap bersentuhan dengan jalan selama perjalanan, jika ada kerusakan kendaraan pada bagian belakang, potensi kerusakan semakin besar karena kondisi jalan yang bergelombang bisa memperlebar masalah.

Aji memberikan prosedur aplikasi truk derek *wheel-lift* sebagai berikut :

- Posisikan truk derek ke titik di mana tiang *boom wheel-lift* berada kira-kira satu kaki dari *bumper* depan kendaraan.
- Pindahkan kendaraan yang akan diderek ke gigi netral atau parkir, jika itu adalah transmisi otomatis. Atur rem parkir dan mulai gerakkan *tow hitch* ke arah bawah *bumper* kendaraan.
- Atur rem parkir agar roda tidak bisa dengan bebas selama *loading*. Nyalakan lampu *hazard* selama *loading*.
- Turunkan *wheel-lift* sehingga posisi hampir menyentuh tanah.
- Atur jarak *hitch wheel-lift* sehingga kedua sisinya berada tepat di bawah roda.
- Atur *hitches* sehingga roda depan tepat dalam posisi terkunci masuk di sela-sela lengan *hitch*.
- Amankan roda. Jika perlu gunakan *strap* atau rantai untuk menjaga posisi roda terkunci tetapi jangan dikuatkan terlebih dahulu.
- Perlahan naikan *boom* sembari operator memperhatikan posisi bagian depan kendaraan.
- Setelah dirasa cukup beban pada *hitches*, lepaskan rem parkir, ini akan memusatkan kendaraan tepat pada lengan *hitches*.
- Atur setir pada posisi lurus ke depan, ini akan memperkecil kemungkinan kendaraan lepas kendali jika terlepas dari lengan *hitch* saat dibawa.
- Angkat perlahan hingga bagian bawah ban naik setidaknya enam inci di atas tanah.
- Lepaskan dan periksa kembali ikatan atau kunci roda depan untuk memastikan kendaraan tidak bergerak. Posisikan kendaraan lebih dekat ke truk derek untuk mengurangi jumlah *overhang*, dan meningkatkan kontrol truk derek.
- Pasang pengaman pendukung seperti *strap* atau rantai sekuat mungkin untuk mengikat roda kendaraan yang ditarik, dan untuk mengamankan kendaraan saat dalam perjalanan.
- Rapikan atau buat lilitan pada rantai atau tali *strap* agar tidak menjuntai ke jalan.
- Pasang lampu *rotary* pada kendaraan untuk memberi tanda peringatan kepada pengguna jalan.
- Pastikan semua jendela dan pintu tertutup rapat dan jika itu truk bak terbuka periksa ikatan terpal agar tidak beterbangan mengganggu pengguna jalan lain.
- Lakukan pemeriksaan keliling kendaraan untuk *re-check* kondisi final sebelum berangkat.
- Untuk truk derek, nyalakan lampu *rotary* dan tanda peringatan selama dalam perjalanan.

Fajar Irrochman *Supervisor Engineering* Antika Raya Karoseri menjelaskan bahwa truk derek semakin lama semakin canggih seiring perkembangan teknologi kendaraan. Selain itu juga perangkat cadangan sistem selalu diaplikasikan untuk menjaga operasional derek. Kali ini Antika Raya mengerjakan truk derek yang dibuat khusus untuk derek operasional di jalan tol. Berikut beberapa fiturnya.

Winch

Pertama adalah derek ini mengaplikasikan *winch* dengan kapasitas tarik beban hingga 22 ton. Dengan perangkat tambahan semacam *hoist roller* kekuatannya di-*upgrade* dua kali lipat. Pada ujung *wire sling* dipasang *hook* untuk operasional lengan derek.

Perangkat hidrolik

"Hidrolik truk derek ini memanfaatkan *power take-off* (PTO) truk. Lalu tenaga masuk ke *drive shaft* dan diteruskan ke *piston pump*. Kami memilih tenaga dari *piston pump* karena lebih besar dari *gear pump*," tambahnya.

Tow hitch

Pertemuan antara *tow hitch* dan lengan derek didesain tidak rigid. "Ini berguna agar kendaraan yang diderek bisa mengikuti gerakan truk. Sehingga saat berbelok atau jalan bergelombang, kendaraan tetap stabil. Konsepnya mirip seperti truk gandeng," kata Fajar.

Storage box

Ada kotak *storage* yang ditanam di samping kendaraan. Setiap kotak dengan ukuran berbeda dengan fungsi masing-masing. Kotak bagian belakang atas merupakan ada kotak elektrik. Bagian bawah ada kontrol derek. Pada kotak elektrik disiapkan dua stop kontak dengan *output AC* yang bisa dimanfaatkan menyalakan perangkat listrik. "Pada kotak elektrik kami siapkan lampu *rotary*. Lampu *rotary* dan *cable extension* untuk diletakkan pada kendaraan yang diderek. Lampu berfungsi untuk memberikan peringatan kepada pengguna jalan di belakang ada operasional truk derek yang sedang membawa kendaraan," jelasnya.

Pada kotak depan terdapat *tow pole bar*. Fajar menjelaskan, "Jika kendaraan mengalami kerusakan mesin saja, tidak mengalami kerusakan roda dan bisa bergerak normal. Maka cukup ditarik dengan *tow pole bar* ini saja. Pada bagian belakang kendaraan kami siapkan lubang *attachment* pada kedua sisi. Operator bisa memilih menggunakan yang sisi mana, karena tiap pabrikan kendaraan menyediakan *hook* di sebelah kanan atau kiri," terang Fajar.



Kran hidrolik cadangan di bawah tiang boom

Tow truck boom

Tow truck boom lengkap dengan lengan derek bisa turun hingga menyentuh permukaan tanah sehingga bisa mencapai titik terendah *clearance* kendaraan. Ini berguna untuk memasukkan *tow hitch* ke roda depan. Terdapat penahan pada bagian bawah *boom*. Ini berfungsi agar hidrolis tidak bekerja sepanjang waktu saat tidak digunakan dan menjaga tetap stabil.

Tangki oli hidrolik

Tangki oli hidrolik berada di depan *winch roll*. Lengkap dengan level pengukuran tangki di sampingnya yang bisa dilihat langsung keadaan oli hidrolik.

Water tank

Tepat di belakang kabin terdapat tangki air dengan kapasitas 1.500 liter sebagai *counter weight*. Ketika pada saat tidak membawa beban distribusi beban tetap terjaga dari depan ke belakang.

Landing jack

Truk derek juga menyediakan *landing jack*. Pada saat proses derek ada titik tumpu *tow truck* di bagian belakang. Sehingga beban tumpuan tersalurkan ke *landing jack*. Proses derek juga lebih aman dalam kondisi kendaraan juga akan lebih aman meskipun truk yang diderek sedang membawa muatan.



Kotak tuas kontrol derek



Kotak elektrik lengkap dengan stop kontak



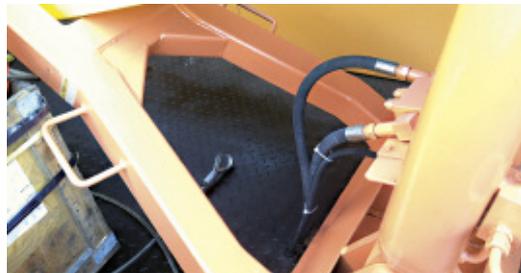
Kotak penyimpanan tow pole bar



Water tank untuk counter weight



Winch dengan kekuatan 22 ton bisa di-ugrade dengan perangkat semacam kerekan untuk mengangkat beban 2 kali lipat



Penyangga tiang boom saat posisi idle

Kran hidrolis

"Secara khusus kami juga menyiapkan anti-sipasi untuk keadaan darurat jika suatu saat ada masalah pada hidroliknya. Kami melengkapi dengan kran untuk kedua lengan hidrolis. Tinggal kran dibuka maka *boom* akan turun sendiri dengan *smooth*. Setelah *tow hitch* turun, lalu masuk ke bagian bawah kabin kendaraan, mengunci roda. Untuk menaikkan *boom* dilakukan dengan cara dongkrak manual. Bisa gunakan dongkrak 25 ton. Setelah posisi derek dan kendaraan sudah terangkat dongkrak diambil. *Tow truck* bisa melanjutkan membawa kendaraan ke bengkel. Baru setelah itu, perbaikan hidrolis bisa dilakukan," papar Fajar.

Chain block & tackle

Ada juga *chain block and tackle* kapasitas 20 ton. Sebagai alternatif *winch* jika terjadi masalah,

sehingga *boom* bisa menderek kendaraan. Jika menggunakan *chain block and tackle*, proses derek harus dilakukan secara manual.

Y holder

Perangkat tambahan ini berguna jika roda depan kendaraan rusak parah maka yang diangkat adalah *axle* depan menggunakan *Y holder*.

Fajar memberikan *maintenance* singkat untuk *tow truck wheel-lift*. Paling penting dari kendaraan dengan perangkat hidrolis adalah periksa oli hidrolis. "Lalu diikuti dengan inspeksi visual pada selang-selang dan sambungan jangan sampai bocor. Periksa *wire sling* dari karat, kerapuhan, atau aus. Berikutnya koneksi antar-bagian *pipeline* karena menggunakan *O ring* berbahan karet, jangan sampai ada kebocoran serta tuas kontrol juga jangan sampai bocor," tutupnya.



Maska

BERJUANG BERSAMA MAJUKAN PERKERETAAPIAN DI INDONESIA

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso

Upaya pemerintah menunjang dan membenahi seluruh sektor transportasi, terutama kereta api, didukung sepenuhnya oleh Masyarakat Perkeretaapian Indonesia (Maska). Upaya tersebut ditunjang dengan melibatkan berbagai kalangan, baik akademisi, industri, masyarakat, regulator, dan operator untuk bersama-sama memajukan perkeretaapian di Indonesia.



Ikut Menunjang Logistik Nasional

Hermanto mengatakan, sebagai organisasi yang fokus utamanya di bidang perkeretaapian, Maska berupaya keras agar kereta api di Indonesia memiliki peran aktif dalam menurunkan biaya logistik nasional. Hermanto melihat, besarnya potensi pasar di Indonesia tidak dibarengi dengan adanya sistem logistik yang baik dan efisien, baik dalam bidang infrastruktur, regulasi, pelayanan transportasi, dan penyedia jasa logistik yang ada.

Menurutnya, salah satu upaya menurunkan biaya logistik adalah dengan peningkatan efisiensi sistem transportasi nasional di semua sektor, baik transportasi jalan, kereta api, laut, dan udara atau multimoda. Ia juga menuturkan bila masalah utama dari logistik nasional adalah belum dimanfaatkannya kereta api sebagai alternatif. Selain itu, menurutnya, angkutan barang masih didominasi oleh truk dan jumlahnya sudah lebih dari 90%, sedangkan kereta api hanya mengangkut 0,67%.

"Kami sudah banyak memberikan sosialisasi mengenai penggunaan kereta api sebagai alternatif yang lebih efektif. Kami juga mensosialisasikan kepada pemilik barang untuk berpindah dari truk ke kereta api. Tapi tentu memerlukan regulasi untuk penunjang. Karena untuk angkutan kereta api ini masih ada pajak. PT KAI sudah mengusulkan di Kementerian Keuangan agar kereta api ini dibebaskan pajak untuk mengangkut barang. Harus ada perlakuan yang sama agar barang bisa merata dan kami bisa bersaing," jelasnya.

Hermanto menambahkan, selama ini yang menjadi masalah dominasi barang dengan truk disebabkan karena lemahnya penegakan hukum

di Indonesia, terutama pada penertiban truk yang overtonase. Menurutnya, apabila pemilik barang ingin mengangkut muatan dengan kapasitas yang besar seharusnya tidak dilakukan dengan menerobos peraturan atau melakukan overtonase. "Dari sisi teori, pada jarak di atas 500 kilometer itu lebih efektif menggunakan kereta api. Tapi sebenarnya yang mahal bukan kereta apinya, melainkan bongkar muat dari pabrik ke stasiun sedangkan truk itu bisa sekali jalan. Jadi memang ada untung ruginya," imbuhnya.

Dominasi truk pengangkut barang, kata Hermanto, menunjukkan bila pemerintah kurang cermat dalam menghitung untung-rugi menggunakan truk atau kereta api. Menurutnya, pemerintah harus menghitung kerusakan jalan di Jalur Pantura akibat dilalui truk dengan muatan berlebih sehingga membuat pemerintah terus mengeluarkan dana perbaikan setiap tahun. Selain itu, menurut dia, pemerintah juga tidak menghitung efisiensi bahan bakar yang habis digunakan serta masalah kecelakaan dan polusi lingkungan yang terjadi.

Dari sisi pemilik barang, Hermanto melihat selama ini pemilik barang hanya melihat moda transportasi mana yang lebih murah dan tidak memperhitungkan faktor lain seperti lingkungan. Menurutnya, untuk merealisasikan angkutan multimoda yang baik harus didukung dengan kebijakan pemerintah agar muatan tidak hanya didominasi oleh truk serta merealisasikan angkutan multimoda. "Saya pernah menghitung, untuk membangun jalur ganda itu menghabiskan Rp 11 triliun. Perhitungan kami adalah kalau dalam satu tahun satu juta TEU's itu pindah ke kereta api, itu bisa hemat Rp 3,5 triliun per tahun dan bisa balik modal dalam tiga tahun," paparnya.

Diakui secara Internasional

Meski Maska merupakan organisasi nonprofit, namun Hermanto mengaku bila selama ini anggota Maska cukup puas dapat membantu menjembatani antara pemerintah, industri, dan berbagai pemangku kepentingan. Karena, menurutnya keuntungan finansial adalah hal yang sangat relatif. "Keuntungan finansial bisa kami dapatkan dengan melakukan berbagai kerja sama dengan stakeholder. Tapi bukan keuntungan orientasi kami. Kalau pun ada keuntungan finansial yang kami dapatkan, kami gunakan untuk operasional organisasi sehari-hari. Kami cukup bangga, meski kami organisasi nonprofit dan baru berdiri, kami sudah diakui secara internasional. Bulan Mei kami diundang ke Malaysia untuk bicara mengenai perkeretaapian," katanya.

Hermanto berharap ke depannya Maska dapat memiliki peran lebih baik di dalam dan di luar negeri. Untuk merealisasikan cita-cita tersebut, di periode kepengurusannya, Hermanto berupaya untuk menjalin kerja sama dengan berbagai organisasi perkeretaapian di dunia. Hal ini dilakukan untuk mengambil manfaat sebesar-besarnya guna memberikan kontribusi positif bagi perkeretaapian di Indonesia.

"Sebagai organisasi, kami merangkul stakeholder dari berbagai kalangan, mulai dari industri. Kami sedang mengajukan anggota perkeretaapian dunia. Di dalam negeri, kami akan menjalin kerja sama dengan Persatuan Insinyur Indonesia (PII). Kami berharap, peran kereta api dapat ditingkatkan. Kami juga berharap fasilitas kereta api bisa dipenuhi baik dari kapasitas dan layanan. Selain itu, kami ingin fokus agar kereta api bisa lebih berperan di angkutan barang," ujarnya.

 <p>DPP APRINDO Jln. Yos Sudarso No.1 perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B.3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 Email : dppaprindo@gmail.com Telpon : +6221.439 00464 FAX : +6221.439 00465</p>	 <p>PT Jasa Digital Nusantara (Iruna eLogistics) Sona Topas Tower Lt. 12 A Jl. Jendral Sudirman No.26 Karet, Setiabudi, Jakarta 12920 Telpon : +6221 6530 5070 Website : www.iruna.id</p>	 <p>idea (Asosiasi Ecommerce Indonesia) One Pacific Place 15th Floor, Sudirman Central Business District Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53 Jakarta 12190 Telpon : +62 (21) 25502625 Fax : +62 (21) 25502555 Website : idea.or.id , Email : contact@idea.or.id</p>	 <p>Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Gedung Ali Wardhana Jl. Lapangan Banteng Timur No.2-4, Jakarta Pusat 10710 Telpon : (021) 3521835 Fax : (021)3511643, Email : humas@ekon.go.id</p>
 <p>ALFI Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/8, Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok Jakarta Utara, Jakarta 14320 – Indonesia Telpon : +62 21 4391 2283/84 Fax : +62 21 4391 2285, Website : ifla.or.id</p>	 <p>Blanja.com PT . Metraplaza Mulia Business Park, Building J , Jl. Letjen MT Haryono Kav. 58-60 Pancoran Jakarta 12780, Indonesia T : +62 21 7999 123, W : www.blanja.com</p>	 <p>MPS Metro Parcel Service Jl. Terusan Kiaracondong No.260 Bandung 40287 Telpon : +62 22 7509877 Website : www.mpsku.com</p>	 <p>PT. Rajajet Jaya Indonesia (Raja Pindah) Citylofts Sudirman Suite #22-23 Jl. KH Mas Mansyur Kav 121 Jakarta Pusat 10220- Indonesia Telpon : 021 25558425 Website : www.rajapindah.com</p>
 <p>PT aCommerce Solusi Lestari Sahid Sudirman Center Lt.17 A Jl. Jendral Sudirman No.86 Jakarta Pusat 10220 Telpon : +62 21 2788 9210 Fax : +62 21 2788 9214 Website : www.acommerce.asia</p>	 <p>PT. Solusi Ecommerce Global (MatahariMall.com) Menara Lippo Kuningan, Lantai 20 Jl. HR. Rasuna Said, Kav. B No. 12 Karet Kuningan, Setiabudi Jakarta Selatan, Kode Pos 12920 Telpon : 021 1500 038</p>	 <p>Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia Jalan Medan Merdeka Barat No. 9 Jakarta 10110 Telpon : 021 3452841</p>	 <p>TOP 1 OIL PT. TOPINDO ATLAS ASIA Jl. Garuda No.32 Kemayoran Jakarta Pusat 10620 Indonesia Telpon : +6221 4253045 / Fax : +6221 4244952 Website : www.topindo.co.id</p>
 <p>JNE Express Jl. Tomang Raya No. 11 Jakarta Barat 11440 Indonesia Telpon : (62-21) 566 5262 Fax : (62-21) 567 1413</p>	 <p>PT Chevron Indonesia Sentral Senayan I Office Tower Jl.Asia Afrika No. 8, 12th Floor Jakarta 10270 Email: inquiryChevronIBU@chevron.com</p>	 <p>Tata Motors Distribusi Indonesia Pondok Indah Office Tower 3 Suite 801-8 Jln. Sultan Iskandar Muda Kav V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jaksel 12310 Indonesia Telp: (021) 29328041 / Fax : (021) 29328042</p>	 <p>PT Rajawali Dwi Putra Indonesia Jln. Letjend Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-8531668</p>
 <p>PT Putra Rajawali Kencana Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>	 <p>PT Rajawali Inti Jl. Brantas Km 1 Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259</p>	 <p>PT Indo Retreading and Tire Services Jl. Tanjung Kw. Industri Multiguna 2 No. 12 Sukaresmi, Cikarang Selatan. Bekasi, Jawa Barat 17530 T : (021) 89903579</p>	 <p>PT Pos Indonesia Persero Plaza Permata, Jl. M.H. Thamrin No.57, RT.9/RW.5, Gondangdia, Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khususibukota Jakarta 10350 Telpon : 021 3903277 Website : www.posindonesia.co.id</p>
 <p>PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia Lt. G Unit G07, Wisma GKBI Jl. Jend. Sudirman No. 28, Tanah Abang Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210 T : (021) 6501000 ext 7700 F : (021) 6503854</p>	 <p>Supply Chain Indonesia Komplek Taman Melati B1/22 Pasar Impun, Bandung 40194 T : (022) 7205375 E : sekretariat@supplychainindonesia.com</p>	 <p>PT Chakra Jawara Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan. Telpon : 021 – 2997-6849 Fax : 021 – 2297-6840</p>	 <p>PT. ANTIKA RAYA JL. DEMAK NO 153, SURABAYA 6017 TELP. (031) 5322662 FAX. (031) 5312088</p>



PT. INDORETREADING
AND TIRE SERVICES

Better Performance

TOTAL BIAYA BAN TINGGI? KAMI SOLUSINYA!!!

*Reliable and Safe Retread Tire
Total Tire Saving > 40%*



BIAS 6X



RADIAL 4X



ITMS

**Satu-satunya Retreader
Bersertifikasi ISO 9001:2008**



ISO 9001:2008 Cert. No.: 69789

ITMS[®] INTEGRATED TIRE MANAGEMENT SOLUTIONS

Kompleks Hyundai Multiguna II
Jl. Tanjung No. 10 & 12, Lippo Cikarang
Bekasi 17550, Indonesia

T : 021 8990 3579
M : 0817 600 1855 / 0819 3248 2842
E : info@indoretreading.com



World Class Auto Show Series

the 25th GAIKINDO INDONESIA INTERNATIONAL AUTO SHOW

10-20 August 2017
at ICE-BSD City

Rise of
The Future Mobility



Be The First to Witness
The Latest Automotive Technology in Indonesia

PROUD EXHIBITORS:



AND HUNDREDS OF SUPPORTING BRANDS IN AUTOMOTIVE INDUSTRY

Update 6 June 2017

Driven with Passion by:

