

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

MARCH
2021

KOLABORASI DALAM
LOGISTIK KEMARITIMAN

IDR 50.000



9 772355 584573

Edisi 81 / VII / 2020

5 TAHUN TOL LAUT,
TRAYEK & KAPAL
TERUS BERTAMBAH



PANTAU KESEHATAN AKI, KINERJA TRUK PUN OPTIMAL

STRATEGI FIT PRODUCT KALA WABAH

MEMAHAMI STRATEGI PROCUREMENT

CARA BARU MEMULAI BISNIS LOGISIK



PENUHI KEBUTUHAN LOGISTIK ANDA BERSAMA KAPAL FERRINDO 5

Lintasan:

Patimban (Subang) - Panjang (Lampung) (PP)
Patimban (Subang) - Dwikora (Pontianak) (PP)

JENIS	DARI PATIMBAN MENUJU:	
	PANJANG	DWIKORA
A. PENUMPANG		
1. Dewasa 	Rp 55.000	Rp 65.000
2. Bayi 	Rp 7.400	Rp 8.400
B. KENDARAAN		
1. Golongan I 	Rp 61.000	Rp 72.000
2. Golongan II 	Rp 107.000	Rp 127.000
3. Golongan III 	Rp 229.000	Rp 271.000
4. Golongan IV		
a. Kend. Penumpang 	Rp 700.000	Rp 1.974.000
b. Kendaraan Barang 	Rp 649.000	Rp 1.776.000
5. Golongan V		
a. Kend. Penumpang 	Rp 1.049.000	Rp 3.062.000
b. Kendaraan Barang 	Rp 1.000.000	Rp 2.822.000
6. Golongan VI		
a. Kend. Penumpang 	Rp 1.628.000	Rp 3.961.000
b. Kendaraan Barang 	Rp 1.351.000	Rp 3.943.000
7. Golongan VII 	Rp 1.764.000	Rp 4.649.000
8. Golongan VIII 	Rp 2.335.000	Rp 6.482.000
9. Golongan IX 	Rp 3.707.000	Rp 10.385.000

*Tarif sudah termasuk asuransi
*Tarif berlaku untuk sekali pelayaran

PEMESANAN TIKET:

 **08111 021 191**



PROMO COLT DIESEL MARET

BISNIS UNTUNG TERUUUS!



BUNGA 0%*
SAMPAI DENGAN 1 TAHUN
* CHASSIS ONLY

DP MULAI DARI*
15% TENOR
5 TAHUN
*Syarat dan ketentuan berlaku

**PROMO
SERVICE GRATIS***
10.000KM s/d 40.000KM atau 2 Tahun
*Syarat dan ketentuan Berlaku



WhatsApp Halo Dipo Star
0813-8005-8850
(Chat Only)

TRUCKMAGZ

INDONESIA TRUCKERS CLUB

*Gabung dan ikuti diskusi online bersama pakar
di bidangnya melalui aplikasi Telegram*

Online di akun Grup Telegram INDONESIA TRUCKERS CLUB :

<https://t.me/IndonesiaTruckersClub>



0821 3912 1239



Kolaborasi Dalam Logistik Kemaritiman

Peran serta sektor pelayaran, penyeberangan, dan pelabuhan menjadi penentu kinerja logistik kemaritiman sebagai urat nadi sistem logistik Indonesia, mengingat 74,26 persen wilayahnya merupakan perairan. Kondisi ini pun sangat memengaruhi aktivitas ekspor-impor. Pasalnya, defisit neraca berjalan sebagai salah satu isu nasional masih berlangsung hingga saat ini, terlebih dampak pandemi Covid-19 turut memperlambat proses perbaikan neraca perdagangan Indonesia. Saat ini sebesar 42 persen dari transaksi defisit neraca berjalan Indonesia diakibatkan karena kegiatan angkutan ekspor-impor, yang mayoritas masih menggunakan kapal asing. Artinya, relasi para pelaku sektor logistik kemaritiman Indonesia khususnya untuk kegiatan ekspor-impor belum maksimal.

Belum lagi permasalahan di domestik, seperti pelabuhan yang belum bisa melayani kargo *non-consumer*. Padahal jumlah fasilitas untuk bongkar-muat ini jumlahnya cukup banyak, sekitar 600 pelabuhan di seluruh wilayah Indonesia. Sayangnya, kebanyakan pelabuhan umum di Indonesia masih sebatas mengakomodasi jenis kargo *consumer* atau *general cargo*. Sementara untuk kargo jenis tanker, *bulk*, dan energi (LPG dan BBM) belum banyak pelabuhan di Tanah Air yang melayaninya, sehingga lebih banyak ditangani dan disediakan oleh *cargo owner* atau pemilik tambang. Pada Akhirnya ada beberapa industri yang masuk ke Indonesia cenderung membuat pelabuhannya sendiri, sehingga pelabuhan itu tidak optimal dan investasinya tidak fokus.

Sebuah studi menyatakan bahwa jika tidak ada *improvement* hingga tahun 2030 terkait logistik kontainer, maka belanja logistik kontainer Indonesia akan mencapai Rp 161 triliun. Dari porsi itu, ternyata kebutuhan terbesarnya adalah *inventory cost* karena banyak industri yang *concern* dengan *shipping*. Hal ini perlu dikolaborasikan antara pelabuhan dan *shipping line* agar pelabuhan bisa meningkatkan kinerjanya, dan perusahaan pelayaran nasional juga dapat meningkatkan *selling point*-nya. Terlebih saat ini proses bisnis kontainer sudah berubah seiring perubahan pola hidup manusia akibat dampak virus korona. Bahkan di pelabuhan-pelabuhan besar di Eropa sudah menerapkan proses pengemasan muatan yang berbeda, meskipun wadah besarnya berupa kontainer. Artinya, komunikasi dalam berkolaborasi antara seluruh pelaku dan pemangku kepentingan di sektor kemaritiman sangat menentukan kinerja dari ekosistem logistik maritim Indonesia. Kita harus yakin bahwa kita mampu karena Indonesia merupakan negara maritim terbesar di dunia.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Antonius Sulistyono

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaktur Bahasa
Tendy Soemantri

Redaksi
Sigit Andriyono
Abdul Wachid

Fotografer
Giovanni Versandi

Kontributor Ahli
Zaroni
Bambang Widjanarko
Ahmad Wildan

Accounting
Lucy Irawati

Sirkulasi
M. Abdurrohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
 +62 821 3912 1239

www.truckmagz.com



Cover
**KOLABORASI DALAM
LOGISTIK KEMARITIMAN / 81**

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #81

Laporan Utama

- 06 KOLABORASI PELABUHAN & SHIPPING LINE
- 10 PELINDO LAKUKAN TRANSFORMASI MODEL BISNIS
- 14 PELABUHAN BELUM MAKSIMAL TANGANI KONTAINER NON-CONSUMER
- 18 KINERJA PELABUHAN KUALA TANJUNG DIPERTANYAKAN

- 22 KOMUNIKASI JADI KUNCI DALAM DIGITALISASI LOGISTIK

- 26 KAPAL FERRY MESTI JADI SOLUSI PERGERAKAN BARANG ANTARPULAU

- 30 5 TAHUN TOL LAUT, TRAYEK & KAPAL TERUS BERTAMBAH

- 34 SWASEMBADA DAGING LEWAT KAPAL TERNAK

- 38 STRATEGI FIT PRODUCT KALA WABAH

- 42 MEMAHAMI STRATEGI PROCUREMENT

- 46 MENGAPA BEGITU SULIT MEMBANGUN SMK TRANSPORTASI JALAN?

- 50 UPDATE (JANUARI 2021)

- 52 ISUZU PERKUAT LAYANAN PURNAJUAL

- 54 HIGH TENSILE STEEL

- 56 INDEKS HARGA TRUK BEKAS

- 58 PANTAU KESEHATAN AKI, KINERJA TRUK PUN OPTIMAL

- 62 PENINGKATAN MUTU UJI BERKALA KENDARAAN JADI KUNCI KESELAMATAN

- 66 CARA BARU MEMULAI BISNIS LOGISIK

Liputan Khusus

Market Review

Rantai Pasok

Road Safety

Data Gaikindo

ATPM Update

Info Produk

Bursa Truk

Tips & Trik

Event

Variasi

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PETEMON GRAFIKA

Komplek Ruko SectionOne Blok F7-F11
Jl. Rungkut Industri I Kendangsari - Tenggilis Mejoyo, Surabaya
Kode Pos 60292 / Tlp. 031-9984-2822 / Email. info@truckmagz.com

Jalan Petemon Kali No. 43 Surabaya
Tlp. 031-532-33-44



KOLABORASI PELABUHAN & SHIPPING LINE

Teks & Foto: Antonius Sulisty o



Wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia sangat luas, yakni 7,81 juta km² yang terdiri dari 3,25 juta km² wilayah perairan dan 2,55 juta km² Zona Ekonomi Eksklusif, serta 2,01 juta km² wilayah daratan. Oleh karena itu, jalur perairan menjadi urat nadi sistem logistik Indonesia sehingga bidang pelayaran, penyeberangan, dan pelabuhan berperan sangat penting dalam kinerja distribusi barang.

"Indonesia adalah negara maritim terbesar dan tantangan yang dihadapi juga semakin dinamis, sehingga kita harus menciptakan logistik maritim yang lebih baik dengan tetap mengutamakan kualitas keselamatan dalam pelayaran sesuai konsensus IMO," kata Menteri Perhubungan (Menhub) Budi Karya Sumadi. Ia mengatakan bahwa pergerakan barang dan orang via laut tidak bisa dilayani secara parsial dan berdiri sendiri, karena melibatkan unsur moda darat bahkan terkadang moda udara.

Infrastruktur pelabuhan juga akan ditingkatkan untuk mengoptimalkan layanan pengangkutan moda perairan. "Rencana Induk Pelabuhan Nasional sedang kita bahas. Saat ini terdapat lebih dari 600 pelabuhan dan lebih dari 50 terminal peti kemas, dan kita merencanakan Indonesia memiliki lebih dari 1.000 pelabuhan di berbagai daerah," ujar Menhub.

Menurut Menhub, Rencana Induk Pelabuhan Nasional diarahkan agar swasta lebih berperan dalam pengelolaan pelabuhan sehingga mendorong persaingan. "Saya jamin kemudahan-kemudahan akan kita berikan kepada

swasta. Reformasi di bidang pelabuhan juga akan kita lakukan dengan terbitnya UU Cipta Kerja. Ini secara langsung menjawab upaya penyederhanaan perizinan berusaha, kemudahan investasi, dan pengenaan sanksi apabila mereka itu bermasalah," ujarnya.

Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Yuki Nugrahawan Hanafi mengatakan bahwa kebijakan reformasi logistik hanya terlaksana jika seluruh pemangku kepentingan berkomitmen dan melaksanakannya secara berkesinambungan.

"Saya ingin kilas balik sebelum bicara tentang masa depan logistik Indonesia. Tahun-tahun sebelumnya Indonesia pernah memiliki MP3EI (Master Plan Percepatan dan Perluasan Pertumbuhan Ekonomi) dan Sislognas (Sistem Logistik Nasional). Kemudian pernah diterbitkan 16 paket deregulasi ekonomi yang di antaranya terkait dengan logistik. Tahun 2020 diluncurkan *digital logistic platform* dan hari ini kita sedang berproses menerbitkan PP pelaksana UU Cipta Kerja. Jadi, kita berbicara soal logistik tidak bisa terpotong-potong. Artinya, apa yang dahulu sudah dibuat bisa kita lakukan dan evaluasi saat ini," kata Yuki.



Logistik Kontainer

Wakil Ketua Umum VII DPP Indonesian National Shipowners' Association (INSA) Faty Khusumo menyoroti permasalahan angkutan pelayaran internasional yang masih didominasi oleh pemain asing. "Kita perlu melihat isu nasional seperti defisit neraca berjalan. Sebesar 42 persen dari transaksi defisit neraca berjalan ini diakibatkan karena kegiatan angkutan ekspor-impor kita mayoritas menggunakan kapal asing. Artinya, relasi kita untuk kegiatan ekspor-impor belum maksimal. Kami melihat belum banyak pelayaran nasional yang melayani angkutan laut untuk ekspor-impor. Di bidang kontainer, saat ini yang aktif baru Samudera Indonesia. Pada *international trade*, volume yang diangkut oleh pelayaran nasional masih sangat rendah, yaitu di bawah lima persen. Volume ini perlu ditingkatkan kalau kita ingin mengembangkan angkutan pelayaran internasional," kata Faty.

Dalam hal angkutan kontainer, Direktur Transformasi dan Pengembangan Bisnis IPC (Pelindo II) Ogi Rulino mengatakan bahwa porsi belanja logistik bidang kontainer terbentur dengan *inventory cost*. "Sebuah studi menyatakan kalau tidak ada *improvement* sampai dengan tahun 2030 maka belanja logistik kontainer kita sekitar Rp 161 triliun. Dari porsi itu ternyata yang terbesar adalah *inventory cost* karena banyak industri yang *concern* dengan *shipping*. Banyak industri yang mempertimbangkan tidak bisa beli secara mingguan tapi harus beli bulanan, sehingga barang-barang yang mereka beli lebih banyak, harus dikemas dalam satu tempat, bayar *storage*, dan

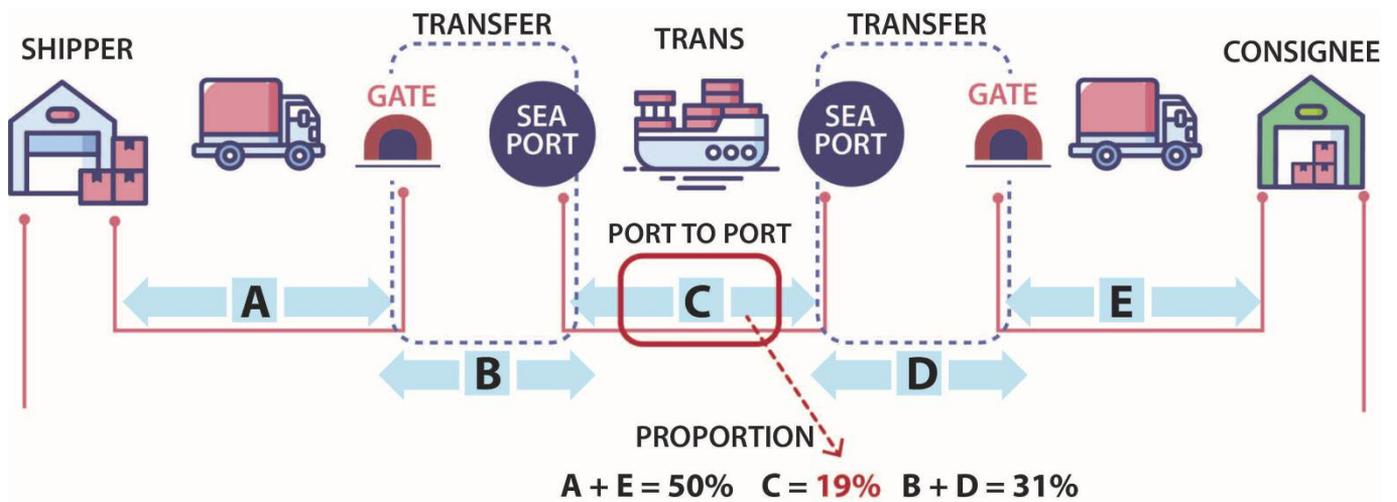


Ogi Rulino

Direktur Transformasi & Pengembangan Bisnis
IPC

segala macam. Hal ini perlu dikolaborasikan antara pelabuhan dan *shipping* supaya pelabuhan bisa meningkatkan *performance*-nya, dan *shipping* bisa meningkatkan *selling point*-nya," kata Ogi.

Menurut Faty, hal yang selalu dipahami pelaku logistik adalah biaya logistik saat ini masih tinggi. "Perlu lebih dipahami bahwa biaya logistik secara keseluruhan adalah serangkaian biaya angkutan dari gudangnya *shipper* menuju ke gudangnya *consignee* yang terdiri dari biaya angkutan darat, biaya angkutan laut, dan juga biaya di pelabuhan," ujarnya.



"Dalam gambar ini, kotak berisi huruf C adalah gambaran sekitar 19 persen dari total biaya logistik. Biaya pelabuhan baik di pelabuhan muat dan pelabuhan bongkar secara total bisa mencapai 50 persen. Sementara itu, biaya angkutan di darat yaitu di pelabuhan muat dan juga di pelabuhan bongkarnya sampai ke gudang *consignee*, totalnya bisa mencapai 31 persen. Kalau dilihat seperti ini formulanya bisa terlihat sangat jelas, tinggal berikutnya kita mau seperti apa. Kalau kita ingin *logistics cost* bisa rendah dan *predictable*, menurut kami *logistics cost* sekarang jauh lebih rendah dibandingkan beberapa tahun lalu. Kalau dilihat secara keseluruhan dari A sampai E memang masih kelihatan tinggi. Tapi yang harus dilihat di sini bukan hanya *logistics cost* sebagai komponen biaya dari angkutan laut, melainkan harus dilihat secara menyeluruh," kata Faty menerangkan.

Ogi pun mengaitkannya dengan Trilogi Maritim. "Dalam Trilogi Maritim ada yang sifatnya dari sisi darat, ada yang sifatnya dari sisi laut, dan ada yang sifatnya dari sisi pelabuhan. Dari sisi pelabuhan, ada beberapa lokasi yang infrastrukturnya kurang memadai, ada pula yang *service level*-nya masih di bawah rata-rata. Dari sisi *shipping* yang kami sadari adalah adanya beberapa rute yang tidak optimal. Beberapa rute ini ada yang tidak *week days service* karena harus menunggu barang terlebih dulu baru bisa berlayar. Dari sisi kargo ada pula yang tidak seimbang, untuk ke luar tersedia tapi untuk masuk tidak ada. Ini membuat bingung para *ship owner* dalam menentukan *size kapal*nya," kata dia.





PELINDO LAKUKAN TRANSFORMASI MODEL BISNIS

T e k s & F o t o : A n t o n i u s S u l i s t y o

Menteri Perhubungan (Menhub) Budi Karya Sumadi membuat pernyataan secara terbuka tentang jaminan kemudahan bagi swasta berinvestasi di sektor logistik dalam pengelolaan pelabuhan. Pernyataan Menhub ini sekaligus menjadi arahan dari terbitnya UU Cipta Kerja, dalam melakukan reformasi pelabuhan. Pelindo sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) bidang kepelabuhanan sekaligus pengelola pelabuhan milik pemerintah, merespons pernyataan Menhub itu melalui transformasi proses bisnis di lingkungan kerjanya masing-masing.



TEMAS

BROMMA

BROMMA

TEMU 703069

TEMAS

PORT OF MAKASSAR

PORT OF

HT 17

17

HT 17

DD 9500 AB

INE

“Sebagai korporasi dan sebagai mitra bisnis pemerintah, ini adalah standar tentang inovasi dan kreativitas yang harus dilakukan bersama dalam proses-proses bisnisnya. Itu juga yang dilakukan Pelindo 1 dengan prinsip tiga hal. Pertama, berusaha lebih murah. Kedua, bagaimana kita melayani lebih cepat. Ketiga, lebih transparan. Ini sebagai antisipasi dari waktu ke waktu terhadap peran swasta yang dimudahkan. Investasi besar juga akan masuk ke pelabuhan dari waktu ke waktu. Adanya UU Cipta Kerja juga mendukung. Posisi Pelindo 1 sebagai BUMN tentu akan mengenyampingkan kepentingan pemerintah sekaligus untuk bersinergi dengan swasta,” kata Dani Rusli Utama, Direktur Utama Pelindo I.

Menjawab tantangan dari keikutsertaan swasta di jaringan pelabuhan nasional, Direktur Utama Pelindo IV Prasetyadi mengatakan bahwa tantangan pelabuhan khususnya di wilayah timur Indonesia adalah *operation excellent* dan infrastruktur. “Kami melakukan transformasi bisnis model karena selama ini di wilayah timur dikerjakan sendiri. Kami mulai melakukan kolaborasi atau kerja sama operasi dan sudah banyak bergandengan dengan *shipping line* dan pihak swasta lainnya untuk mengelola pelabuhan. Kami menargetkan untuk memperluas pasar di luar pelabuhan umum. Sudah ada tujuh pelabuhan Tersus (terminal khusus) dan TUKS (terminal untuk kepentingan sendiri) di 11 provinsi yang sudah kami kerja samakan dengan swasta dan akan terus kami tingkatkan,” kata Pras.

Buka Peran Swasta

Kementerian Perhubungan selaku regulator mengharapkan adanya masukan dari Pelindo untuk mendorong inisiatif dari operator pelabuhan berkaitan dengan efisiensi, transparansi, dan kualitas layanan pelabuhan. “Secara prinsip kami dari pelabuhan punya target untuk memenuhi standar pelayanan minimal yang sudah ditetapkan pemerintah. Khusus di area Pelindo I yang jumlah pelabuhannya cukup banyak, kami mengusulkan ada beberapa evaluasi dari Kementerian Perhubungan berkaitan dengan efektivitas operasional masing-masing terminal. Terus terang, operasional terminal ini harus dilihat secara umum agar pelabuhan itu minimal bisa mempertahankan kinerja seperti yang dipersyaratkan,” kata Dani.

Ia menjelaskan bahwa ada kasus kinerja di lebih dari tiga pelabuhan yang dikelola Pelindo I masih dalam posisi negatif. “Ini karena banyak sekali operator yang beroperasi. Kami tidak memasalahkan banyak operator yang membuka operasinya di wilayah kami, tetapi ada standar pelayanan yang harus dilakukan agar dalam evaluasinya bisa lebih efektif. Kami mendukung peran serta swasta dalam mendukung kinerja pelabuhan kami ini,” ujarnya.

Berkenaan dengan kolaborasi dan *partnership*, Dani menyatakan bahwa Pelindo I terbuka untuk bekerja sama dengan pihak swasta. “Kami sedang mencari mitra nasional dan internasional untuk mengoptimalkan fasilitas-fasilitas utama yang sudah ada di Pelindo 1. Ini menjadi target utama kami melakukan *partnership*,” ujar dia.

Pelindo I kini sedang melakukan evaluasi internal untuk menentukan pos-pos biaya yang sudah efisien atau membuka layanan sekaligus di tempat yang sama dengan servis yang sama jika memang bisa efisien. Menurut Dani, kuncinya minimal dapat memberikan *service level* yang baik, minimal dapat memenuhi ketentuan dari Pelindo I.

“Selain itu, ada beberapa kelas pelabuhan yang sudah ditetapkan, misalnya kelas 1 sampai kelas 4. Namun, sekarang harus dievaluasi lagi, apakah kelas-kelas pelabuhan itu masih seperti itu? Apa dampaknya terkait dengan keharusan persyaratan minimum untuk penyediaan alat-alat bantu dan fasilitas yang perlu disiapkan. Dari skala ekonomi pelabuhan pun, ini perlu dipenuhi kalau bicara layanan yang harus dipenuhi dan ukuran kapal yang harus dilayani, sehingga bisa lebih efisien. Kami di Pelindo I juga harus membiayai pengerukan yang biayanya cukup besar, sehingga penggunaan biaya-biaya yang lain harus lebih efisien,” tutur Dani.

“Industri pelabuhan itu *highly regulated*, segala aturan terkait pelabuhan sudah sangat memadai menurut saya. Kami lebih fokus pada RAP (rencana anggaran perusahaan) karena ada beberapa pelabuhan di wilayah kerja Pelindo II yang RAP-nya sudah *expired* dan harus terus diperbaiki. Kami akan terus berkoordinasi dengan Kementerian Perhubungan, sehingga RAP pelabuhan bisa mengakomodasi kondisi yang sekarang dan untuk pengembangan beberapa tahun ke depan,” kata Ogi Rulino, Direktur Transformasi dan Pengembangan Bisnis IPC (Pelindo II).



Dani Rusli

Dirut Pelindo I



Prasetyadi

Dirut Pelindo IV



PELABUHAN BELUM MAKSIMAL TANGANI KONTAINER NON-CONSUMER

Teks & Foto: Antonius Sulisty o

Permasalahan pelabuhan di Indonesia yang sudah menjadi pemandangan umum adalah akses jalan terbatas serta fasilitas penunjang operasional yang tidak memadai. “Kalau bicara soal logistik seakan-akan problemnya ada di pelabuhan. Beberapa rekan saya di luar negeri yang mau masuk ke Indonesia tanya ke saya, kalau ingin masuk apakah ada pelabuhan yang memadai? Apakah *connectivity*-nya bagus? Apakah akses jalannya memadai atau tidak? Akhirnya ada beberapa industri yang masuk ke Indonesia cenderung membuat pelabuhannya sendiri, sehingga pelabuhan itu tidak optimal dan investasinya tidak fokus,” kata Ogi Rulino, Direktur Transformasi dan Pengembangan Bisnis IPC (Pelindo II).





TERMINAL TELUK LAMONG

KONECRANES

SWL40t 01L

TERMINAL TELUK LAMONG

KONECRANES

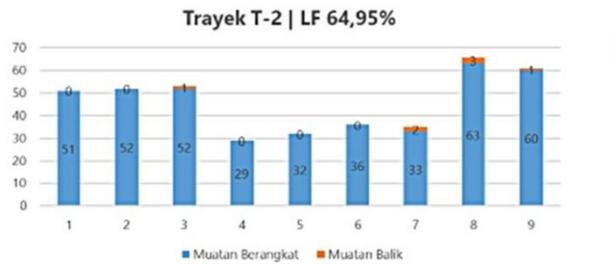
02L

TERMINAL TELUK LAMONG KONECRANES

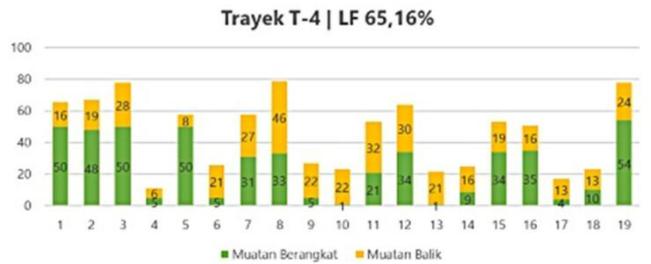
Kurangnya program pemerintah untuk pembangunan atau pengembangan pelabuhan dengan fasilitas memadai, juga menjadi hambatan tersendiri untuk arus distribusi kontainer non-consumer. "Kami melihat Indonesia secara keseluruhan untuk transportasi laut, *general cargo* adalah salah satu bagiannya. Sedangkan pelayanan untuk jenis-jenis kargo yang lain belum banyak disediakan programnya oleh pemerintah. Kami melihat di Indonesia ini banyak sekali pelabuhan yang umum dan kebanyakan mengakomodasi jenis-jenis kargo *consumer* dan *container* atau *general cargo*. Tapi untuk jenis tanker, *bulk*, dan gas masih belum banyak pelabuhan yang melayaninya se-

hingga masih lebih banyak ditangani dan disediakan oleh *cargo owner* atau pemilik tambang," ujar Faty Khusumo, Wakil Ketua Umum VII DPP Indonesian National Shipowners' Association (INSA).

Berdasar data badan usaha milik negara (BUMN) yang bergerak di bidang jasa penyeberangan dan pelabuhan, PT ASDP Indonesia Ferry (Persero), dua kapal khusus kontainer KM Kendhaga Nusantara 2 dan 6 yang dimiliki ASDP tidak satu pun mengangkut dan mendistribusikan komoditas energi, seperti curah kering, curah cair, dan gas.



VOY	MUATAN BERANGKAT	JENIS MUATAN	MUATAN BALIK	JENIS MUATAN
1	51	Air Mineral, Semen, Pupuk	0	-
2	52	Air Mineral, Semen, Pupuk, Kopi	0	-
3	52	Air Mineral, Semen,	1	Galon Kosong
4	29	Beras, Gula, Semen	0	-
5	32	Beras, Semen, Air Mineral	0	-
6	36	Beras, Semen, Air Mineral	0	-
7	33	Besi Bangunan, Gula, Beras, Air Mineral, Semen	2	Ikan Beku
8	63	Air Mineral, Asbes, Semen	3	Ikan Beku, Galon Kosong
9	60	Semen, Air Mineral, Bihun, Besi	1	Ikan Beku



VOY	MUATAN BERANGKAT	JENIS MUATAN	MUATAN BALIK	JENIS MUATAN
1	50	Semen Tonasa/ Pakan	16	Rumput Laut
2	48	Semen Tonasa	19	Rumput Laut
3	50	Semen Tonasa	28	Rumput Laut
4	5	Pakan	0	Rumput Laut
5	50	Semen Tonasa	8	Rumput Laut
6	5	Pakan	21	Rumput Laut
7	31	Semen Tonasa / Pakan	27	Rumput Laut
8	33	Semen Tonasa	46	Rumput Laut
9	5	Pakan	22	Rumput Laut
10	1	Pakan	22	Rumput Laut
11	21	Semen	32	Rumput Laut
12	34	Semen/ Pakan / Air Mineral	30	Rumput Laut
13	1	Pakan ternak	21	Rumput Laut
14	9	Pakan ternak / Semen / Air Mineral	16	Rumput Laut
15	34	Pakan Ternak / Semen Tonasa	19	Rumput Laut
16	35	Semen	16	Rumput Laut
17	4	Pakan/ Air Mineral /Indomie	13	Rumput Laut
18	10	Semen Tonasa	13	Rumput Laut
19	54	Semen Tonasa/ Pakan	24	Rumput Laut

"Kapal kontainer yang satu beroperasi di wilayah kepulauan Sumatra mulai dari Pulau Enggano (Bengkulu)-Sikakap (Sumatera Barat)-Gunungsitoli (Pulau Nias, Sumatera Utara)-Sinabang dan pelabuhan perikanan Teluk Sinabang (Aceh) dan selanjutnya kembali lagi. Kapal kontainer kami yang kedua beroperasi di kepulauan Sulawesi yang menghubungkan Sulawesi dengan Kalimantan, seperti lintasan Makassar (Sulawesi Selatan)-Belang(Sulawesi Utara)- Nunukan (Kalimantan Utara)-Pulau Sebatik (Kalimantan Utara) dan kembali," ujar Hendriawan Nur Kuncoro, Vice President of Commercial ASDP Indonesia Ferry.

Padahal arus kontainer non-consumer juga menjadi parameter pertumbuhan ekonomi suatu wilayah/negara. "Kami sudah punya data tentang korelasi antara GDP (*gross domestic product*/produk domestik bruto) dengan pertumbuhan kontainer. Ternyata di Indonesia korelasinya sekitar 0,92, atau betanya hampir satu. Artinya, sepanjang ekonomi Indonesia tumbuh maka kontainer kita juga tumbuh. Melihat perkembangan dari tahun ke tahun memang masih positif walaupun ada beberapa yang naik-turun," kata Ogi.

Patimban sebagai Pengimbang

Arus kontainer di Pelabuhan Tanjung Priok, DKI Jakarta sebagai sentral bisnis di Indonesia saat ini kapasitasnya hampir mencapai limit. "Kalau dikaitkan dengan Pelabuhan Tanjung Priok, kapasitasnya saat ini sekitar 70 persen. Jika dikaitkan dengan *rule of thumb* (aturan praktis), kalau kapasitasnya sudah di atas 70 persen tentu kami harus mengembangkan pelabuhan baru yang memerlukan waktu sekitar tiga tahun. Untuk saat ini kami fokus agar Pelabuhan Tanjung Priok tidak stagnan, meskipun sudah ada pelabuhan Patimban yang nantinya akan berkolaborasi dengan kapasitasnya masing-masing," ujar Ogi.

Sementara pelaku logistik melihat posisi Pelabuhan Patimban sebagai suatu pilihan. "Kalau berkaitan dengan persaingan menurut saya ini adalah sebuah pilihan, karena membangun pelabuhan juga tidak mudah. Pembangunan Indonesia itu perlu ada kompetisi yang saling membangun. Artinya, kolaborasi lebih baik daripada berkompetisi (secara tidak sehat), termasuk berkolaborasi dengan semua *stakeholder*. Menariknya lagi ke depan, lokasi Patimban yang lebih dekat dengan sentra industri di Provinsi Jawa Barat diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap efisiensi biaya logistik. Kita juga berharap adanya Patimban dapat mengurangi kemacetan di wilayah Jakarta," kata Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI).

Menurut Yukki, adanya Pelabuhan Patimban di Jawa Barat menjadi suatu peluang atau pasar baru baik untuk industri manufaktur, otomotif, dan angkutan ro-ro untuk kegiatan ekspor-impor. "Buat kami hal ini baik-baik saja karena ini sebagai sebuah pilihan. Pada akhirnya, bagaimana untuk semakin mengelola Tanjung Priok lebih baik? Apakah adanya Patimban dan pelabuhan-pelabuhan baru lainnya di seluruh Indonesia menjadi sebuah pilihan yang akhirnya akan berdampak? Sekali lagi, *collaboration is better than competition*. China juga punya banyak pelabuhan. Dari 20 pelabuhan besar di dunia, delapan pelabuhan berada di China. Jadi keberadaan Pelabuhan Patimban tidak ada yang salah menurut saya. Ini merupakan sebuah opsi besar yang akan memberikan dampak pada kegiatan logistik pada masa depan," ujarnya menjelaskan.

Dari sisi operator penyeberangan dan pelabuhan, ASDP melihat potensi Pelabuhan Patimban sebagai penyelaras atau jalur alternatif. "Adanya lintas Patimban-Sumatra atau Patimban-Pontianak sebenarnya merupakan alternatif pelayanan. Ini juga terkait dengan upaya untuk memberikan ruang lebih luas ke Tanjung Priok yang sekarang sangat padat, sehingga ada pilihan untuk bisa memanfaatkan Patimban yang sekarang dikelola oleh teman teman KSOP dan pelindo III," kata Hendriawan.

Ia mengatakan, ASDP berharap ada pemerataan atau pergeseran dari kepadatan di Tanjung Priok sehingga bisa terjadi sinergi dengan Patimban. "Kaitannya dengan ASDP sebagai angkutan penyeberangan, kami identik dengan angkutan yang terjadwal. Kewajiban kami adalah untuk melayani pada jadwal tersebut supaya terbentuknya jadwal secara konsisten, sehingga bisa memberikan kepastian kepada pengguna jasa untuk merencanakan keberangkatannya. Kapal isi atau tidak, kami harus jalan. Tapi harapannya harus terisi," ucap Hendriawan.



Faty Khusumo

Wakil Ketua Umum VII
DPP INSA



Volume bongkar muat peti kemas pelabuhan belum optimal. Padahal, besar volume bongkar muat itu merupakan bagian dari *key performance index* layanan infrastruktur penunjang lalu lintas logistik maritim. Saat ini, kinerja pelabuhan di Indonesia yang dikelola oleh Pelindo masih dibayangi situasi pandemik sehingga terjadi perubahan perilaku bisnis secara signifikan. Contohnya, komoditas CPO yang diekspor langsung ke Eropa beberapa waktu lalu.



Kinerja Pelabuhan Kuala Tanjung Dipertanyakan

Teks: *Antonius Sulisty* / Foto: *Giovanni Versandi*

“Saat itu di Eropa masih menggunakan kontainer untuk CPO, karena CPO sudah mulai masuk di kontainer. Sementara itu, ekspor CPO dalam bentuk curah di Pelabuhan Belawan mulai turun lagi karena berubah menjadi kemasan peti kemas dengan menggunakan *bag* besar. Awalnya kontainer-kontainer berisi CPO ini memang menggunakan tempat-tempat kecil, tetapi *cost* untuk tempatnya lebih mahal sehingga diubah menjadi *jumbo bag*. Kemudian, pada saat ini berubah lagi menggunakan *big container size plastic* sejalan dengan kondisi pandemik. Biaya SDM di Eropa sangat tinggi, dan orang yang bekerja sangat dibatasi sehingga pola-pola bisnis juga berubah,” kata Dani Rusli Utama, Direktur Utama Pelindo I.

Penurunan kinerja pelabuhan juga terjadi di wilayah kerja Pelindo II. Direktur Transformasi dan Pengembangan Bisnis IPC (Pelindo II) Ogi Rulino mengatakan bahwa dampak wabah virus korona pada tahun 2020 telah membuat penurunan *traffic* kapal yang luar biasa. “Kondisinya hampir sama dengan situasi ketika krisis tahun 2009. Kinerja peti kemas di Pelindo II selama Januari-November 2020 mengalami penurunan di domestik sekitar enam persen dan internasional turun 11 persen. Secara agregat penurunannya 9,5 persen sampai dengan November 2020. Dari data ini membuktikan bahwa kondisi domestik sangat *resilience* karena konsumsi domestik hampir 60 persen dari GDP kita. Indonesia punya 270 juta penduduk dengan daya beli yang masih cukup bagus walaupun ada perlambatan,” ujarnya menjelaskan.

Menurut Ogi, jika seluruh *stakeholder* yakin akan kemampuan Indonesia untuk meningkatkan kinerja dari transportasi logistik di domestik maka Indonesia akan sangat terbantu. “Kalau bicara perdagangan internasional, ada beberapa negara yang melakukan *lockdown* sehingga membatasi pergerakan kargo dan orang. Ada beberapa pelabuhan di luar negeri yang buruhnya tidak bisa bekerja dan kontainernya menumpuk. Pada saat mereka ekspor ke Indonesia, jumlahnya juga tidak lebih besar daripada tahun-tahun sebelumnya,” kata dia.

Ogi menambahkan bahwa kinerja non-peti kemas tahun 2020 juga terjadi penurunan cukup dalam, sekitar 15 persen dibandingkan tahun 2019. “Pelabuhan kami yang terdampak secara signifikan terjadi di Tanjung Priok, karena selama ini banyak terima kargo-kargo yang sifatnya *bulk* untuk kebutuhan industri. Pada saat industrinya stagnan otomatis kargonya juga stagnan. Begitu pula dengan arus kapal, turun sekitar 15 persen dibandingkan dengan tahun 2019,” tuturnya.

Sementara itu, keberadaan tol Trans Sumatra yang digadang-gadang pemerintah dapat meningkatkan arus barang dari dan ke pelabuhan, praktiknya butuh proses untuk mencapai hasil positif. “Secara prinsip untuk kondisi di Pelabuhan Belawan, dia *captive* dari sisi pasarnya. Artinya, ada atau tidak ada tol memang relatif angkanya mendekati *mature*. Kasusnya berbeda dengan Pelabuhan Kuala Tanjung karena sekarang tolnya sedang tahap pembangunan, mulai masuk ke Tebing Tinggi dan wilayah lainnya. Geliatnya mulai kelihatan naik,” ujar Dani.

Gagal Jadi *Hub* Internasional

Direktur Utama Pelindo I, Dani Rusli Utama mengatakan bahwa terbangunnya tol di Sumatra membuat akses ke pelabuhan menjadi sangat lancar, terutama bagi Pelabuhan Kuala Tanjung di Sumatra Utara. Hal itu didukung pula dengan tersedianya akses kereta api dan jalan raya, sehingga Dani yakin keberadaan pelabuhan ini akan membuat *total cost* pengguna jasa mulai berubah pada saat pelabuhan ini mulai besar.

“Adanya tol berdampak pada pelabuhan-pelabuhan di sisi selatan Sumatra. Contohnya di Pekanbaru dan Dumai (Provinsi Riau) yang sudah mulai terkoneksi dengan tol Trans Sumatra. Beberapa pilihan pelabuhan dapat digunakan dari kedua akses tersebut. Untuk *case* Pelindo I yang banyak mengakomodasi material perkebunan ke pelabuhan, dampak tol sangat terasa. Apa pun ceritanya, sebagian pelabuhan di Pelindo I masih bersifat *feeder* sedangkan untuk pelabuhan *hub*-nya masih ada dua opsi, sebagian ke Tanjung Priok dan sebagian ke negara tetangga kita. Bila kita bisa *perform*, saya yakin pertumbuhannya akan sangat besar,” ujar Dani.

Namun, ada nada sinis dari pelaku logistik yang mempertanyakan kelayakan Pelabuhan Kuala Tanjung karena volume kargo di sana terbilang masih rendah. Selain itu, isu awal Pelabuhan Kuala Tanjung bakal dijadikan pelabuhan *hub* internasional, tetapi kenyataannya berbeda 180 derajat.

Dani menjelaskan bahwa studi kelayakan infrastruktur pasti sudah dilakukan sebelum pengerjaan konstruksi dilakukan. “Perlu diingat bahwa *basic* infrastruktur di seluruh dunia ada proses *ramp up*. Orang bicara soal KEK (Kawasan Ekonomi Khusus), perlu ada pelabuhan. Namun, sekarang kondisinya terbalik. Pelabuhan sudah ada dan KEK-nya sudah tumbuh. *Ramp up*-nya mulai tumbuh terlihat dari data pertumbuhan peti kemas yang naik lebih dari 20 persen dan lebih dari 30 persen curah cair. Jangan hanya lihat dari kondisi yang sekarang, tapi juga perlu melihat pertumbuhannya dari tahun ke tahun. Artinya, masa depan Sumatra bagian utara ada di sana karena lahan sudah tersedia, tinggal kita kembangkan. Ini akan terpacu pada saat tol itu naik ke atas (Sumatra bagian utara) dan saya yakin itu akan tembus. Apalagi fasilitas di Pelabuhan Kuala Tanjung sudah memadai,” tutur Dani.

Menurut Dani, proses *ramp up* memang memerlukan waktu tetapi pihaknya tetap mendorong adanya *transshipment*, karena awalnya Pelabuhan Kuala Tanjung dirancang sebagai *hub* internasional. “Ada perbedaan konsep *hub* yang akan dibangun di Kuala Tanjung dan di Bitung. Implementasinya sedikit berbeda. Buat kami itu tidak jadi masalah karena yang paling penting adalah mengoptimalkan pelabuhan yang sudah beroperasi saat ini. Kalau kami sudah mendapatkan mitra internasional atau domestik yang punya posisi strategis, mudah-mudahan dalam waktu dekat itu akan meningkatkan utilisasi pelabuhan-pelabuhan di Pelindo I,” katanya.



KOMUNIKASI JADI KUNCI DALAM DIGITALISASI LOGISTIK

Teks: *Antonius Sulisty* / Foto: *Giovani*

Peradaban digital yang mewarnai ekonomi internasional menjadikan interaksi antarmuka sangat mudah dilakukan dan bertransformasi begitu cepat. Terlebih pada situasi pandemik saat ini, aspek digital sangat memengaruhi segala aspek kehidupan masyarakat. Dalam hal pergerakan barang domestik, ekosistem logistik harus bisa terpetakan dalam satu platform digitalisasi logistik.



Aspek digitalisasi dalam segala proses bisnis logistik pun telah diatur dalam Instruksi Presiden (Inpres) No.5 Tahun 2020 tentang Penataan Ekosistem Logistik Nasional (National Logistics Ecosystem/NLE), yang diterbitkan Pemerintah Indonesia secara resmi pada 16 Juni 2020 lalu.

Salah satu poin dalam inpres tersebut mengatur tentang simplifikasi proses bisnis layanan pemerintah di bidang logistik yang berbasis teknologi informasi (*information technology/IT*), untuk menghilangkan repetisi dan duplikasi; kolaborasi sistem-sistem layanan logistik baik internasional dan domestik antarpelaku kegiatan logistik di sektor pemerintah dan swasta; serta kemudahan transaksi pembayaran penerimaan negara dan fasilitasi pembayaran antarpelaku usaha terkait proses logistik.

“Oleh karena itu, kami terus mengupayakan pengembangan digitalisasi. Antara lain berkaitan dengan perizinan yang diterjemahkan dalam aplikasi Simlala dan InaPortnet. Kami juga membuat sistem *tracking* untuk barang-barang dan ternak,” kata Menteri Perhubungan (Menhub) Budi Karya Sumadi.

Sementara itu Direktur Utama Pelindo I, Dani Rusli Utama mengatakan bahwa salah satu *ultimate* yang harus disertakan dalam proses bisnis Pelindo I adalah percepatan implementasi IT. “Bapak Menhub telah menjelaskan bahwa beberapa waktu lalu cakupan peran InaPortnet sudah diperluas, dari sejumlah pelabuhan menjadi lebih besar lagi. Ini sudah mengumpulkan *big data* yang akhirnya mempercepat proses. Diharapkan juga dengan waktu yang dikalibrasi menjadi uang, bisa lebih murah. Hal terpenting adalah proses kita lebih transparan dari waktu ke waktu. Pemerintah juga berlari kencang, paralel dengan BUMN dan swasta yang solid bergerak dalam percepatan implementasi IT ini,” kata Dani Rusli Utama, Direktur Utama Pelindo I.

Dani memahami bahwa paradigma lama tentang pelabuhan masih berkembang di masyarakat. "Kami sadar, dulu orang masuk ke pelabuhan seperti masuk ke dalam lubang gelap. Masuk dan keluarnya tidak tahu kapan dan prosesnya tidak bisa diketahui. Sekarang sudah mulai terbuka, bahkan sangat terbuka dengan instalasi IT. Sekarang kita sudah bisa bicara masalah *beyond port operation*. Pelindo 1 juga membuka dan mencari jalan-jalan yang terkait dengan rantai logistik sampai ke tahap kerja sama dengan pergudangan. Kalau kita sudah bisa mengetahui proses yang dilakukan *stakeholder* yang lain dan terkoneksi dengan sistem kami maka prosesnya akan lebih mudah, lebih cepat, lebih murah, dan transparan," ujarnya menerangkan.

Dalam hal kolaborasi antarpelabuhan yang dikelola oleh Pelindo I dengan UPT yang dikelola oleh Ditjen Perhubungan Laut Kementerian Perhubungan, Dani menegaskan bahwa secara prinsip ada suatu kondisi yang ideal. "Masing-masing pelabuhan UPT yang dioperasikan oleh Ditjen Perhubungan Laut saat ini IT-nya sudah *advanced*. Kami melakukan penyesuaian supaya (sistem di UPT Ditjen Perhubungan Laut) bisa terkoneksi secara sistematis dengan Pelindo I. Saya masih mempelajari agar semua UPT yang ada di kawasan Pelindo I bisa saling terkoneksi secara sistem. Artinya, konsep *hub and spoke* dan saling mengisi kebutuhan bisa berbicara lewat sistem. Secara prinsip Pelindo I akan mendukung apabila ada peningkatan kebutuhan di UPT, baik dari sisi personel, system, atau peralatan. Harapan ke depan ini bisa terkoneksi secara sistem sehingga bisa saling mengisi kebutuhan dan lebih efisien," katanya.

i-Hub

Di pelabuhan terdapat keterlibatan sekitar 18 kementerian atau lembaga (K/L). Dalam hal ini Pelindo dituntut dapat berkoordinasi dan berkolaborasi dengan seluruh K/L untuk menjalankan program perbaikan. "Kami sudah siap terhubung dengan seluruh K/L dalam satu platform. Contohnya, Pelindo I dengan bea cukai dan karantina. Ada dua hal yang perlu diperhatikan dalam proses ini. Pertama, regulasi tentang silo-silo itu harus disesuaikan lagi. Kedua, kewenangan masing-masing K/L yang diturunkan ke dalam sistem. Nantinya sistem yang berbicara dan kami sudah siap dengan platform-platformnya. *Database* akan kami *sharing*," ujar Dani.

Ia menambahkan bahwa Pelindo I terus mendorong semua pihak untuk melakukan transformasi ke dalam satu platform digital logistik. "Kami sebagai operator sudah siap, tinggal *plug-in* dan dibuat *interface* semuanya langsung bisa bicara melalui sistem. Artinya mempercepat proses dan juga membuat lebih murah dan lebih transparan. Ini menjadi konsep kita bersama," katanya.

“Kalau bicara K/L, kata kuncinya adalah komunikasi. Kami coba menjelaskan bahwa IPC itu *role-nya* ada di mana. Seperti i-Hub, platform ini akan *fit-in* dalam NLE. NLE itu sendiri akan terkoneksi dengan sistem-sistem yang dimiliki oleh masing-masing K/L, seperti karantina dan bea cukai. Intinya di sini, bagaimana kita bisa berkolaborasi dengan K/L. Jadi *output* dari sistem kami ini akan menjadi input dari sistem yang lain. Secara esensi tidak ada yang berubah, tetapi secara *networking* akan saling terkoneksi satu sama lain,” kata Ogi Rulino, Direktur Transformasi dan Pengembangan Bisnis IPC (Pelindo II).

Sebagai informasi, IPC sedang mengembangkan sistem bernama i-Hub di Pelabuhan Tanjung Priok di DKI Jakarta dan Pelabuhan Panjang di Lampung sebagai *pilot project*. Sistem i-Hub akan dikembangkan ke seluruh pelabuhan dalam wilayah kerja Pelindo II. Sistem ini memungkinkan *customer* dan Pelindo II saling terkoneksi yang terhubung dengan layanan *trucking, shipping line, nonkontainer, dan servis lainnya*.

“*Front-end* ini sudah kami bangun. Nantinya *customer* cukup dengan *handset-nya* bisa *booking online*, bisa tahu *billing-nya* berapa, bisa langsung bayar, dan bisa *tracking* kontainernya. Semoga inovasi ini bisa menjadi satu *role model* agar bisa dikembangkan di pelabuhan-pelabuhan lainnya,” tutur Ogi.

Sementara itu, kekhawatiran akan peran PPJK (Perusahaan Pengurusan Jasa Kepabeanan) yang bisa tergerus oleh sistem, Ogi menyatakan bahwa tidak menutup kemungkinan PPJK bergabung dalam sistem digital ini. “i-Hub ini masih *pilot project* dan saat ini sedang kami kembangkan. Nantinya ada *front-end* antara Pelindo II dengan pengguna jasa, termasuk nanti di dalamnya juga diikutsertakan PPJK dan perusahaan *forwarding*. Secara konseptual sebenarnya kami ingin sistem ini juga dikembangkan sampai ke *custom clearance*, sehingga kita bicaranya satu aplikasi yang *cover all*. Untuk saat ini memang masih berhubungan dengan *shipping line*, dan ada beberapa yang sifatnya memang masih dalam pengembangan. Teknologi yang kami gunakan berbasis *cloud* yang pada waktunya nanti semua yang berhubungan dengan *freight forwarder, trucking, shipper, cargo owner* terkoneksi dengan beberapa pengguna jasa yang lain,” kata Ogi menjelaskan.



KAPAL FERRY MESTI JADI SOLUSI PERGERAKAN BARANG ANTARPULAU

Teks: *Antonius Sulisty* / Foto: *Giovani*

PT ASDP Indonesia Ferry (ASDP), selaku badan usaha milik negara (BUMN) di bidang jasa penyeberangan dan pelabuhan, diberi mandat sebagai jembatan penghubung antarpulau di seluruh wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia sesuai *tagline* korporasi 'We Bridge the Nation'. Layanan utama ASDP mencakup jasa penyeberangan feri, layanan pelabuhan penyeberangan, serta layanan bisnis tambahan yang didukung 154 armada kapal, 35 pelabuhan, 29 kantor cabang, dengan 272 rute



domestik.

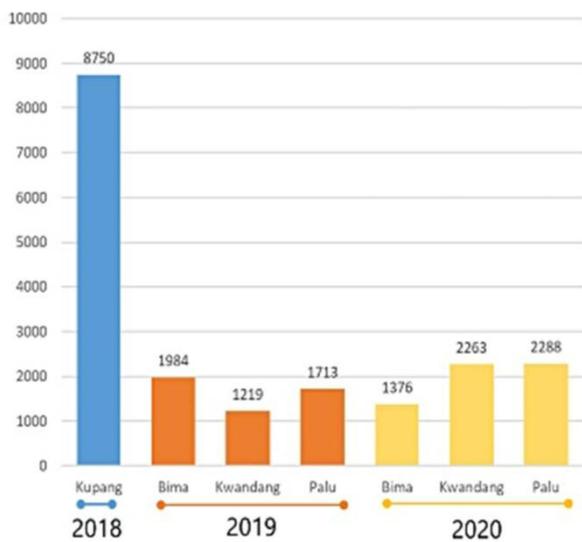
Selain melayani jasa penyeberangan perairan untuk penumpang dan kendaraan (roda empat dan roda dua), ASDP juga mengelola angkutan perairan untuk logistik dan komoditas lainnya dalam ekosistem logistik nasional. Salah satu layanannya adalah kapal ternak yang khusus melayani angkutan ternak dengan rute Kwandang (Gorontalo)-Tarakan (Kalimantan Utara)-Balikpapan dan Samarinda (Kalimantan Timur). “Fasilitas di kapal ternak ini menjamin akomodasi untuk ternak, seperti halnya penumpang,” kata Hendriawan Nur Kuncoro, *Vice President of*



Hendriawan Nur Kuncoro

VP Commercial
PT ASDP Indonesia Ferry

DATA MUATAN TERNAK



KINERJA TAHUN 2020



Yuki Nugrahawan Hanafi

Ketua Umum
DPP ALFI

Commercial ASDP.

“Grafik ini adalah gambaran singkat perkembangan kapal ternak. Kami mulai dari 2018 sampai dengan 2020. Pada waktu berkonsultasi untuk memulainya, layanan ini juga menjadi program pemerintah. Di Palu dan Bima berbagai macam ternak sudah kita angkut, dengan rata-rata load factor 67 persen dan sudah mengirim 5.814 sapi, 85 kambing, dan 28 kuda menggunakan KM Cemara Nusantara 5. Kapasitas kapal ini setiap kali berangkat mampu membawa lebih kurang 500 ternak. Fasilitasnya cukup memadai untuk ternak dengan safety yang menjadi prosedur utama pengiriman,” ujar Hendriawan

menerangkan.

Rute Profit

Pada masa pandemik selama tahun 2020 sampai dengan saat ini, ASDP menghadapi tantangan sangat besar dalam operasional penyeberangan. "Tantangannya lebih banyak pada aspek teknis. Dalam hal ini, kami harus memenuhi kewajiban operasional kami terlebih dulu. Misalnya, rute tetap tersegmentasi harus menjadi rute yang profit atau *profitability route*," ujar Hendriawan.

Ia menjelaskan bahwa *profitability route* tidak lantas mengesampingkan pelayanan standar. Justru, *profitability route* dilakukan dengan cara mengoptimalkan pelayanan. "Dalam kondisi pandemic, tentunya banyak pembatasan yang dilakukan, baik dalam hal kewilayahan maupun sektor bisnisnya. ASDP pernah mengalaminya di satu wilayah yang benar-benar *lockdown*. Kapal kargo tidak ada yang beroperasi di wilayah itu. Ada pula yang melaksanakan pembatasan berskala, tetapi armada kami masih tetap bisa beroperasi," katanya.

"Peran angkutan perairan dan penyeberangan logistik ini sangat strategis untuk menjamin konektivitas ekonomi antarpulau, melancarkan arus distribusi barang, serta menekan disparitas harga barang. Ini hal yang menarik, bagaimana kita bisa memberikan pilihan baru bagi para pengguna jasa dengan pelayanan yang lebih baik," kata Yuki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum DPP Asosiasi Logis-

tik dan Forwarder Indonesia (ALFI).

Yuki mengatakan bahwa peran kapal feri menjadi suatu peluang bagi penyebaran produk atau komoditas yang beragam untuk antarpulau di Indonesia. "Ini juga menjadi produktivitas moda angkutan perairan, sehingga peran moda kapal feri menjadi solusi pergerakan orang dan barang antarpulau. Saya membayangkan ASDP akan seperti Nippon Line (Nippon Yusen Kaisha – NYK – Line), yang menjadi salah satu alternatif pilihan para pengguna jasa di Jepang," kata dia.

Menurut Yuki, Indonesia sebagai sebuah negara kepulauan besar telah mengalami fase perubahan besar dalam pembangunan infrastruktur beberapa tahun belakangan ini. "Salah satu contohnya adalah pembangunan Trans Jawa dan nanti juga akan dilanjutkan di Sumatra. Artinya, kita punya banyak pilihan dengan tawaran paling efisien kepada para pengguna jasa atau pemilik barang," ujar dia.

Dalam hal efisiensi biaya angkutan perairan via feri, ASDP punya skema tarif sesuai fasilitas kapal dan pelabuhan. "Pelayanan di kapal feri barang dan ternak sudah ditingkatkan seiring perkembangan pasar. Tarif memang sedikit berbeda di Pelabuhan Patimban karena tidak seperti pelabuhan-pelabuhan ASDP lainnya yang kami kelola. Biasanya, selain di Patimban, ASDP berperan sebagai pengelola pelabuhan sekaligus pengelola kapal, termasuk kapal-kapal operator swasta lainnya selain ASDP. Jadi tarif di Patimban hanya untuk *freight* (kargo). Tarif *freight* ini sudah termasuk fasilitas di kapal, fasilitas untuk beristirahat, dan fasilitas *tapper* makanan. Teknisnya bisa digabungkan atau tidak itu sesuai dengan fasilitas yang ada," kata Hendriawan menjelaskan.



5 Tahun Tol Laut, Trayek & Kapal Terus Bertambah

Teks: Abdul Wachid / Foto: Kementerian Perhubungan

Mengawali tahun 2021 Kementerian Perhubungan melalui Direktorat Jenderal Perhubungan Laut (Dirjen Hubla) terus melakukan optimalisasi dan akselerasi program Tol Laut dengan cara menambah trayek. Yang terbaru, pemerintah telah menambah empat trayek di wilayah Indonesia bagian timur.

Keempat trayek ditargetkan bisa membuka pelabuhan-pelabuhan baru, di antaranya Pelabuhan Kokas di Kabupaten Fak-fak, Pelabuhan Korido di Kabupaten Supiori, dan Pelabuhan Depapre di Kabupaten Jayapura dalam rangka *Ship Promote the Trade*.

“Rute Tol Laut di wilayah Papua tersebut diharapkan bisa meningkatkan kemampuan layanan pelabuhan, sehingga dapat memperlancar arus barang, menurunkan biaya logistic, dan meningkatkan pemerataan ekonomi di daerah tertinggal,” kata Ari Priyadi, Direktur Lalu Lintas dan Angkutan Laut Kementerian Perhubungan.

Sejak dimulai tahun 2015, trayek Tol Laut konsisten bertambah setiap tahun. Pada 2015 hanya terdapat 2 trayek, pada 2016 bertambah 6 trayek, dan pada 2017 bertambah 13 trayek baru. Kemudian, pada 2018 bertambah menjadi 18 trayek, pada 2019 bertambah menjadi 20 trayek, hingga pada 2020 bertambah menjadi 26 trayek.



Penambahan jumlah trayek tersebut selalu diiringi dengan penambahan jumlah pelabuhan dan kapal. “Kini keseluruhan menjadi 30 trayek, melibatkan 106 pelabuhan yang terdiri atas sembilan pelabuhan pangkal dan 97 pelabuhan singgah,” katanya menerangkan.

Semua trayek tersebut dioperasikan oleh beberapa perusahaan pelayaran, di antaranya adalah PT Pelayaran Nasional Indonesia (Pelni), PT ASDP Indonesia Ferry, PT Jakarta Lloyd, dan sisanya merupakan perusahaan pelayaran swasta. Muatan yang diangkut merupakan bahan kebutuhan pokok, barang-barang penting, dan komoditas unggulan yang sudah mendapatkan rekomendasi dari pemerintah daerah.



“Tol Laut merupakan program unggulan pemerintah untuk menjamin kelancaran logistik ke seluruh Nusantara, termasuk ke pelosok. Tujuan utamanya adalah mengurangi disparitas harga antarwilayah. Tiap tahun tumbuh, termasuk jumlah trayek yang terus bertambah,” kata Budi Karya Sumadi, Menteri Perhubungan dalam sebuah webinar beberapa waktu lalu.

Meski mengalami banyak peningkatan selama lima tahun terakhir, program Tol Laut tetap memiliki tantangan, terutama masih minimnya muatan balik dari daerah. Mengatasi hal itu, pemerintah kemudian membangun pergudangan yang dinamakan Sentra Logistik di beberapa titik. Pemerintah juga menyediakan kontainer berpendingin khusus untuk muatan dingin, seperti ikan atau sejenisnya.

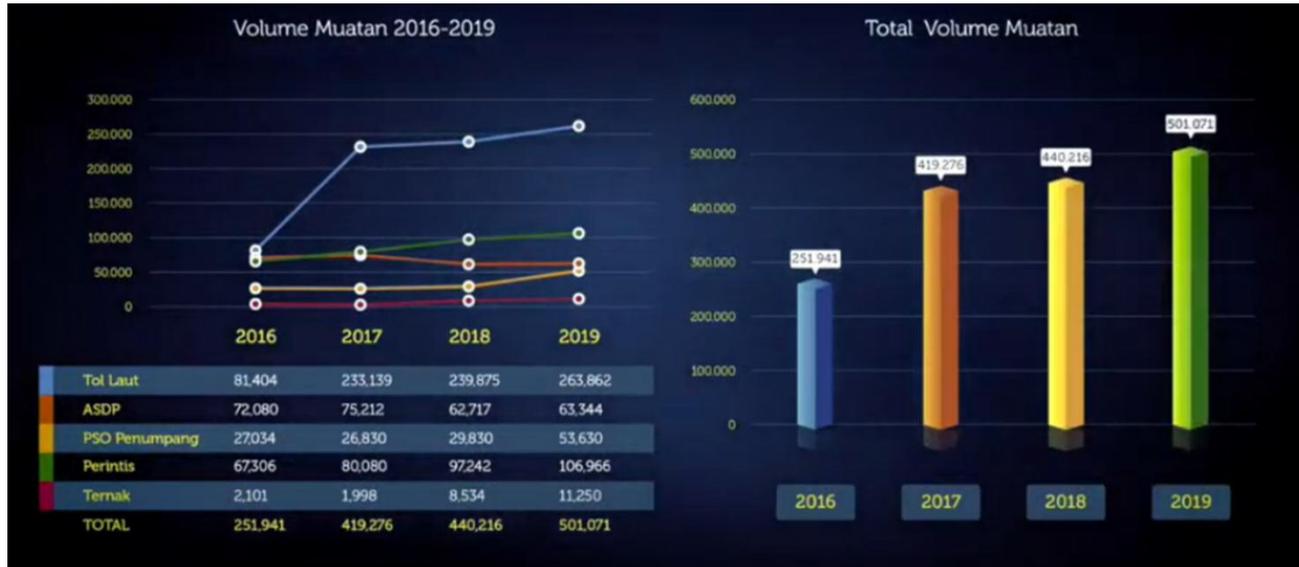
Pemerintah juga telah menyiapkan konsep konektivitas *end to end* untuk mengatasi kendala di daerah terpencil yang tidak bisa disandari kapal besar. Artinya, pengiriman bisa dilakukan langsung ke konsumen. Persisnya, Kementerian Perhubungan melakukan penyesuaian berdasarkan level konektivitas daerah yang dituju. Makin rumit akses distribusi dan terbatasnya fasilitas pelabuhan, maka jenis kapal berikut kontainernya akan disesuaikan menjadi lebih kecil.



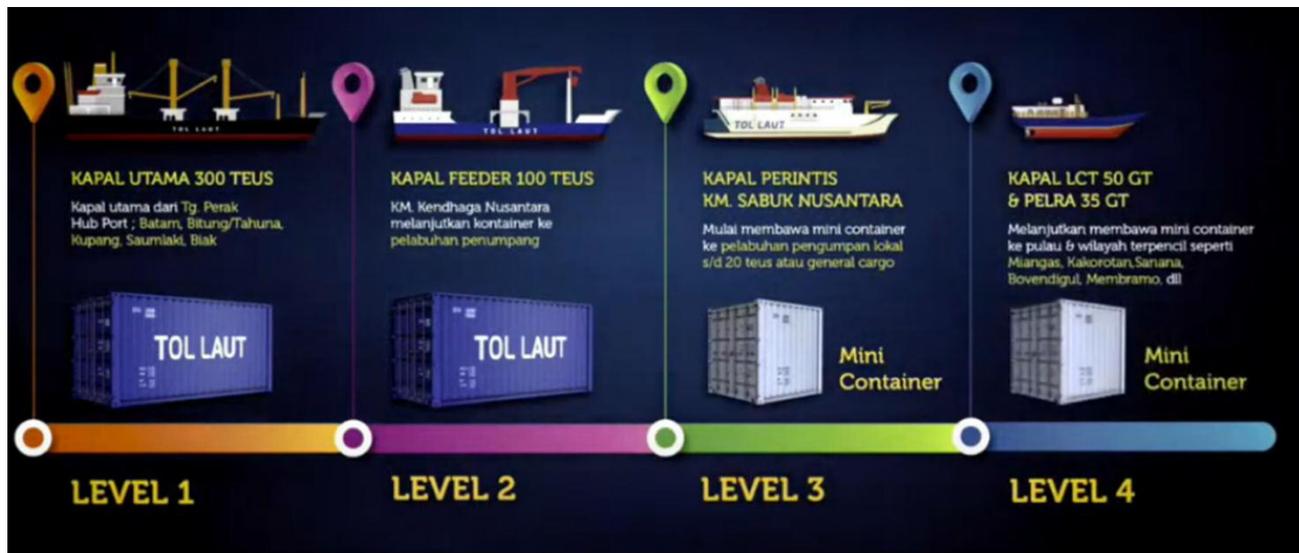
Budi Karya Sumadi

Menteri Perhubungan

Tren Kenaikan Muatan Tol Laut periode 2016 – 2019



Penyesuaian Ukuran Kapal dan Kontainer terhadap wilayah 3TP



Sumber: Kementerian Perhubungan

Butuh Badan Otoritas Tangani Tol Laut

PT Pelni telah mendistribusikan muatan sebanyak 22.497 TEUs ke wilayah-wilyah tertinggal, terpencil, dan perbatasan atau 3TP selama menjalani penugasan Program Tol Laut lima tahun terakhir. Pada tahun pertama, 2015 kapal Tol Laut Pelni tercatat hanya membawa muatan sebanyak 99 TEUs.

“Kepercayaan masyarakat terus tumbuh dari tahun ke tahun untuk memanfaatkan kapal Tol Laut.pada 2020 total muatan Tol Laut sebesar 6.637 TEUs, terdiri dari 4.401 TEUs muatan berangkat dan 2.236 TEUs untuk muatan balik,” ucap Masrul Khalimi, Direktur Usaha Angkutan Barang Pelni.

Ia menambahkan bahwa keberhasilan Tol Laut bisa dilihat dari pertumbuhan ekonomi di wilayah 3TP. Salah satunya di Kabupaten Pulau Morotai yang dilayani Pelni dengan dua kapal KM Logistik Nusantara atau Lognus 3 dan KM Lognus 6. Morotai sudah dalam trayek tol laut sejak 2017, tetapi mulai September 2020 pemerintah setempat meminta satu tambahan kapal Tol Laut karena muatan balik tidak terangkut hanya dengan satu kapal.

Penambahan kapal membuktikan terjadi peningkatan perekonomian di wilayah tersebut. Menurutnya, selain merangsang iklim usaha lokal, jadwal kapal Tol Laut secara regular juga berperan besar dalam menurunkan dan menjaga stabilitas harga kebutuhan pokok di Morotai.

Meski begitu Sekjen Indonesia Maritime Logistics and Transportaion Wacth (IMLOW), Achmad Ridwan Tantowi mengatakan untuk mengembangkan konektivitas Tol Laut tidak dapat dilakukan sendiri. Peningkatan konektivitas program Tol Laut pada tahun ini membutuhkan sejumlah dukungan dan inisiatif untuk memperbaiki kinerjanya secara komprehensif.

Pengembangannya perlu dukungan dan sinergi dengan pembangunan daerah. Menurutnya, terdapat tiga poin krusial yang mesti menjadi perhatian dalam mewujudkan konektivitas tersebut. Pertama adalah penyelesaian peningkatan pelabuhan 5 *deep-sea port*, 19 *feeder port*, dan 100 *sub feeder port*.

“Kedua, fokus pada pembangunan sembilan kawasan industri prioritas nasional atau proyek prioritas strategis (*major project*) termasuk 18 kawasan industri dan Kawasan Ekonomi Khusus (KEK),” ujarnya. Selanjutnya, pembangunan pelabuhan dan pusat pertumbuhan yang diutamakan disebar ke luar pulau Jawa.

Hal itu perlu dilakukan demi meningkatkan pertumbuhan di luar pulau Jawa sehingga kesenjangan antardaerah dapat dikurangi. Sementara itu, untuk mengoptimalkan program Tol Laut, dibutuhkan lembaga atau badan otoritas yang berfungsi mengawasi pelaksanaan program Tol Laut.

Menurut dia, evaluasi secara komprehensif terhadap program Tol Laut perlu dilakukan, khususnya menyangkut transparansi *schedule* serta ketersediaan ruang muat dan uang tambang (*freight*). “Program Tol Laut juga perlu diikuti peningkatan infrastruktur transportasi darat dan fasilitas pergudangan di daerah 3T (Tertinggal, terdepan, dan terluar),” katanya menegaskan.



Swasembada Daging Lewat Kapal Ternak

PT Pelayaran Nasional Indonesia atau Pelni (Persero) termasuk perusahaan dengan muatan terbanyak sebagai operator program Tol Laut. Pada awal pelaksanaan di 2015, Pelni mendapatkan tiga trayek, yaitu T-1 (KM Caraka Jaya Niaga III-22), T-2 (KM Caraka Jaya Niaga III-32), dan T-3 (KM Caraka Niaga III-4).



Seiring bertambahnya kepercayaan pemerintah untuk menjalankan Tol Laut, Pelni mendapat penambahan trayek setiap tahun yakni 6 trayek (2016), 7 trayek (2017 dan 2018), serta 3 trayek hub dan 10 trayek feeder (2019).

Pada tahun lalu, muatan terbanyak yang diangkut Pelni adalah material industri seperti batang kayu, semen, triplek, seng, keramik, baja, konstruksi, baja ringan, dan aspal. Bahkan, pada Juli 2020 lalu, Pelni meraih apresiasi dari Kementerian Perhubungan atas keberhasilan menjalankan penugasan angkutan kapal Tol Laut dan ternak.

Pelni meraih dua penghargaan sekaligus, yaitu Operator BUMN dengan Load Factor Terbanyak Semester 1 Kegiatan Pelayanan Angkutan Khusus Ternak dan penghargaan sebagai Operator dengan Muatan Terbanyak Semester 1 Kegiatan Tol Laut. Sebagai informasi, penugasan pengangkutan kapal ternak oleh pemerintah merupakan bagian dari program Tol Laut.

Apresiasi oleh pemerintah pun berlanjut dengan diperpanjangnya penugasan dari Kementerian Perhubungan untuk mengoperasikan satu unit angkutan ternak KM Camara Nusantara. Pada Januari 2021, KM Camara Nusantara 1 mengangkut 675 sapi dari wilayah Nusa Tenggara Timur menuju DKI Jakarta. Jumlah muatan tersebut naik 40 persen dari target produksi yang telah Pelni tetapkan, yakni sebanyak 480 sapi.



Perusahaan memproyeksikan pada 2021, KM Camara Nusantara 1 mampu membawa hingga 8.000 hewan ternak menuju Jakarta. “Kami berharap mampu mendukung kebijakan nasional untuk swasembada daging. Proyeksi tahun 2021 meningkat 21 persen dari realisasi tahun sebelumnya, Kemudian, pada 2020 Pelni telah mengangkut hingga 6.608 hewan ternak,” kata Opik Taupik, Pjs. Kepala Kesekretariatan Perusahaan PT Pelni.





KM Camara Nusantara 1 merupakan kapal ternak pertama di Indonesia yang dibangun oleh pemerintah dan pengoperasiannya dipercayakan kepada Pelni. Penggunaan kapal khusus ternak ini membantu menjaga kualitas hewan hingga pelabuhan tujuan. Hal tersebut karena kapal telah didesain dengan memperhatikan prinsip *animal welfare*.

Fasilitas pada kapal hewan ternak ini dapat membantu meminimalkan penyusutan bobot ternak sebesar 9-10 persen serta mengurangi tingkat stres hewan selama masa pelayaran. Kapal ini melayani trayek Kupang-Waingapu-Tanjung Priok-Cirebon-Kupang.

Adapun pengguna jasa kapal ternak yang dioperasikan oleh Pelni adalah BUMN, BUMD, koperasi daerah maupun badan hukum yang telah mendapatkan izin atau rekomendasi dari Direktorat Pengolahan dan Pemasaran Hasil Peternakan Dirjen Peternakan dan Kesehatan Hewan, serta Kementerian Pertanian dan Dinas Peternakan Daerah asal ternak.



STRATEGI FIT PRODUCT KALA WABAH



PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) menampilkan beberapa *product line up* yang didedikasikan khusus untuk membantu pemerintah dalam upaya membatasi wabah virus korona. Strategi *fit product* yang dilakukan HMSI ini sesuai dengan kondisi dan kebutuhan pelanggannya dalam situasi pandemik Covid-19.

Chief Operating Officer (COO)-Director HMSI, Santiko Wardoyo mengatakan bahwa Hino telah melihat transformasi yang signifikan selama situasi pandemik Covid-19. "Mulai dari prosedur pengoperasian yang baru hingga ide-ide yang belum pernah terjadi sebelumnya untuk kebutuhan kendaraan komersial. Gagasan inilah yang akhirnya kita cetuskan melalui kendaraan-kendaraan yang akan membantu 'memerangi pandemi' ini dan untuk Indonesia bebas Covid-19," ujar Santiko pada acara Hino untuk Indonesia Bebas Covid-19 beberapa waktu lalu di Hino Total Support Centre Jatake Tangerang.

HMSI menampilkan empat bus yang dirancang sebagai kendaraan pendukung kesehatan untuk memutus mata rantai penyebaran virus korona. Bus pertama adalah Hino Bus R260 yang disulap oleh pemiliknya – PO Sumber Alam – menjadi *Bio Smart and Safe Bus*. Ada pula Hino FC Bus dengan aplikasi *Mobile Polymerase Chain Reaction (PCR) Lab*. Kemudian, dua produk terbaru dari HMSI, yakni *Hino Flexicab Microbus* dengan bodi ambulans dan bodi *mobile PCR Lab*.

Hino Bus R260 Bio Smart & Safe Bus

PO Sumber Alam bekerja sama dengan Karoseri Laksana dan dibantu oleh Universitas Diponegoro (UNDIP) serta dipandu oleh Komite Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT) merilis bus dengan konsep Bio Smart & Safe Bus. Varian ini menggunakan Bus Hino R260 yang dirancang untuk kebutuhan transportasi masyarakat yang aman dan nyaman pada masa pagebluk.

Bus Hino milik PO Sumber Alam ini tidak hanya menerapkan kursi tempat duduk *physical distancing* dengan konfigurasi 1-1-1, tetapi juga membuat desain sirkulasi udara laminar vertikal pada kabin. Dengan demikian, udara di kabin menjadi lebih bersih karena adanya penyedot udara di bawah kursi penumpang atau *inlet AC*.

Pada desain bus umumnya, AC menyedot udara dari atas dan jalur keluar pun dari atas kepala penumpang sehingga menimbulkan turbu-

lensi udara. Pada Bio Smart & Safe Bus, penyedot udara berada di bawah sehingga udara yang keluar dari *louver AC* bisa langsung turun dan terisap oleh *inlet AC* yang ada di bawah untuk disterilkan lagi dengan HEPA filter dan *UV-C light* menjadi udara yang lebih bersih.

Lapisan material Nano Silver juga disemprotkan pada seluruh permukaan interior Bus Hino Bio Smart & Safe Bus ini untuk membunuh bakteri dan virus. Selain itu, penumpang pun mendapatkan masker herbal yang dibagikan untuk menambah rasa aman dan nyaman selama perjalanan.

"Bus ini memiliki konsep untuk mengatur bagaimana sirkulasi udara di kabin menjadi lebih bersih, aman, dan tentu saja lebih sehat. Virus yang 'berkeliraran' di dalam kabin dapat tersedot ke bawah dan tersaring dengan baik untuk menjadi udara yang lebih bersih di dalam bus. Selain itu, material Nano Silver juga memberikan proteksi tambahan bagi penumpang karena partikel ini akan membantu membunuh bakteri atau virus-virus yang menempel di dalam bus," kata Anthony Steven H., pemilik PO Sumber Alam.



Hino FC Bus – Bio Laboratorium – Mobile PCR Lab

Bus Bio Laboratorium – Mobile PCR Lab menggunakan sasis Hino FC Bus. Bio Lab bus ini merupakan Mobile Lab yang didesain khusus mengikuti standar Biosafety Laboratory Level (BSL) II. Bio Lab Bus didesain secara rinci dengan memperhatikan aspek keselamatan tenaga medis dan juga alur kerja beserta pembagian ruangan yang ditujukan untuk meminimalkan potensi kontaminasi terhadap sampel.

Bio Lab bus menerapkan jalur masuk dan keluar terpisah, serta didesain dengan ruangan laboratorium yang juga terpisah. Ruangan pada bus ini antara lain *changing room* untuk menggunakan APD, setelah itu masuk ke *anteroom*, *extraction*

room untuk analisis sampel pasien suspek Covid-19, PCR room untuk melakukan analisis real time PCR, selain itu sirkulasi udara yang menggunakan Hepa Filter untuk menghasilkan tekanan negative menghasilkan udara lebih bersih.

Material dan peralatan telah menggunakan standar laboratorium. Secara keseluruhan, Bio Lab Bus ini telah dilengkapi teknologi yang memadai untuk operasional fasilitas kesehatan. Selain itu, bus ini memiliki kapasitas untuk bekerja hingga 24 jam, dengan total jumlah analisis sampel hingga 576 tes setiap hari.





Hino Flexicab Ambulans & PCR Lab

HMSI juga meluncurkan *microbus* terbaru, Hino Flexicab dengan bodi serbaguna yang dapat dijadikan berbagai macam aplikasi. Dalam rangka membantu pemerintah menangani Covid-19, Hino Flexicab hadir dalam dua versi, yaitu PCR Lab Mobile dan ambulans.

Microbus empat roda ini bermesin 4.000 cc dengan tenaga 110 PS sehingga sangat andal di medan berat termasuk di jalan lurus yang berjalan panjang. Hadir dengan ruang kabin yang luas dan sasis lebih panjang, Hino Flexicab dilengkapi juga dengan suspensi khusus bus, *floating body mounting* dan *stabilizer* depan, serta profil sasis yang tebal dan kokoh. Dengan demikian, microbus ini mampu memberikan kenyamanan dan kestabilan bagi pengemudi dan penumpang di dalamnya, termasuk pasien..

Hino Flexicab memiliki bobot total kendaraan atau *gross vehicle weight* (GVW) yang besar untuk membawa banyak muatan, termasuk dapat digunakan sebagai PCR Lab berjalan. Kendaraan ini sangat membantu pemerintah meredam wabah Covid-19 untuk *tracing* atau mendeteksi keberadaan material genetik dari sel, bakteri, atau virus korona.

Namun sayangnya, strategi *fit product* yang dilakukan HMSI ini belum menjadi prioritas agen pemegang merek (APM) truk lainnya untuk mengisi celah pasar. Umumnya mereka masih mengandalkan strategi mengoptimalkan layanan purnajual atau *aftersales service*, guna merangsang kebutuhan investasi kendaraan baru dari para pelanggan setianya.



MEMAHAMI STRATEGI PROCUREMENT

Pengadaan sebagai aktivitas strategis dan taktis menjadi semakin penting bagi banyak organisasi dan bisnis. Hal ini didorong oleh kompleksitas masalah pasokan dan fakta bahwa banyak rantai pasokan sekarang bersifat global dalam hal asal produk dan layanan.

Pengadaan juga menjadi lebih signifikan dalam menanggapi masalah tata kelola yang dihadapi perusahaan dalam hal memiliki gambaran yang jelas tentang *bagaimana*, *mengapa* dan dengan *siapa* mereka membelanjakan uang. Selain itu, manajemen perlu untuk memastikan bahwa pengadaan dilakukan dengan cara yang sesuai, konsisten dengan undang-undang, peraturan, dan nilai serta tujuan yang dicita-citakan oleh organisasi.

Pandangan tradisional tentang pengadaan adalah tentang pengelolaan pengeluaran dan pada satu tingkat hal ini penting dan signifikan tetapi merupakan pandangan yang agak sempit tentang apa itu pengadaan.

Sebuah bisnis manufaktur, misalnya, dapat membelanjakan sebanyak 70% atau lebih dari penjualannya untuk barang dan jasa. Perusahaan jasa mungkin mengeluarkan lebih sedikit sebagai persentase dari penjualan tetapi mungkin lebih berisiko barang atau jasa yang mereka peroleh yang diperlukan dalam memberikan layanan mereka sendiri. Dalam keadaan ini, mungkin bijaksana untuk memastikan bahwa nilai dan risiko dikelola ketika sumber daya eksternal diperoleh. Penting juga untuk memahami kontribusi keuangan yang diberikan oleh pengadaan. Penurunan biaya pengadaan 10%, dalam biaya pengadaan langsung berdampak pada peningkatan laba, yang diperoleh atas efisiensi biaya. Bandingkan, dengan kegiatan lain, seperti meningkatkan penjualan sebesar 10%, yang juga penting tetapi tidak akan memberikan manfaat yang sama dalam hal keuntungan.

Argumen potensi keuntungan adalah ide yang valid, tentang mengapa pengadaan itu penting. Pengadaan kontemporer juga mencakup banyak masalah yang lebih luas yang perlu ditangani organisasi, seperti tanggung jawab sosial perusahaan, tata kelola, dan masalah lingkungan sebagai bagian dari rantai pasokan yang lebih luas atau ekosistem tempat bisnis berada.

Pengadaan dan pasar

Penggerak utama untuk bisnis atau organisasi apa pun adalah memahami berapa banyak yang sebenarnya mereka belanjakan. Jawaban atas pertanyaan ini secara mengejutkan dalam banyak kasus tidak sejelas yang terlihat atau tersedia. Organisasi yang kompleks atau perusahaan multinasional akan beroperasi dari lokasi global yang berbeda dengan pemasok berbeda yang bekerja secara lokal dengan bagian berbeda dari bisnis yang sama.

Teori dan strategi pengadaan didasarkan pada hubungan yang dimiliki bisnis dan organisasi dengan pasar. Ini adalah masalah mendasar dalam hal penawaran dan permintaan dan bagaimana bisnis mengamankan aset dan sumber daya dengan persyaratan yang menguntungkan di pasar. Banyak item mengikuti pasar komoditas, yang membuatnya lebih mudah untuk memahami bagaimana harga dapat dipengaruhi atau berperilaku di pasar tersebut. Namun, banyak item tidak bergantung pada harga komoditas tetapi memiliki penggerak biaya lain - seperti, misalnya, konten kekayaan intelektual - yang memberikan dasar berbeda untuk menentukan harga atau nilai. Dalam keadaan ini, penting untuk mempertimbangkan strategi pengadaan apa yang paling sesuai untuk kategori pengeluaran tersebut.

Strategi pengadaan

Strategi pengadaan menyediakan dasar untuk mempertimbangkan kategori pengeluaran, mendefinisikan karakteristik kategori itu dan bagaimana pasar menentukan bagaimana dan kadang-kadang kapan organisasi harus mendapatkan barang-barang dalam kategori itu untuk mengamankan kesepakatan terbaik dan kontinuitas pasokan. Pembelian strategis untuk banyak organisasi mungkin termasuk kontrak menunggu 5–10 tahun. UKM mungkin memiliki berbagai persyaratan tetapi mungkin bersumber dari satu lokasi regional di pasar lokal. Pertimbangkan masalah yang sama untuk perusahaan multinasional besar dengan persyaratan yang sama di berbagai lokasi, negara, dan benua. Ini menjadi tugas yang lebih kompleks dan dinamis untuk diatur dan dikelola.



Zaroni

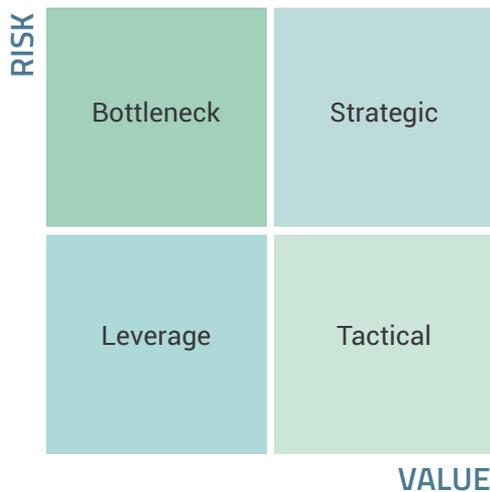
Senior Consultant
Supply Chain Indonesia

Strategi pengadaan adalah langkah pertama bagi organisasi mana pun untuk dipertimbangkan dalam bagaimana mereka akan mengamankan pasokan baik di tingkat lokal, nasional, regional atau global dan berinteraksi dengan pasar dan pemasok.

Minimal strategi pengadaan untuk persyaratan yang ditentukan dengan jelas harus mencakup:

- Tingkat (jumlah) pembelanjaan yang sedang dipertimbangkan
- Risiko
- Pengadaan satu kali (proyek) atau berulang
- Kematangan pasar
- Siklus hidup teknologi pasar
- Jumlah sumber dan calon pemasok
- Durasi kontrak
- Potensi untuk peningkatan kinerja dan pengurangan biaya

Matriks Kraljick, dinamai menurut Peter Kraljick, menyediakan alat yang sederhana namun kuat untuk memahami dan mengukur nilai relatif dan masalah risiko pengadaan untuk bisnis atau organisasi mana pun. Ini memberikan dasar untuk mengembangkan portofolio pengeluaran yang dapat dikategorikan, dinilai dari segi dampak (atau risiko) dan nilai dan dikelola.



Peran pengadaan adalah untuk mengelola nilai dan risiko atas nama organisasi. Strategi yang berbeda cocok di setiap portofolio yang ada di setiap kuadran matriks. Risiko tinggi dan nilai tinggi harus dikelola secara berbeda dari risiko rendah dan nilai rendah.

Hal menarik lainnya yang disoroti oleh pendekatan portofolio Kraljick adalah bahwa prinsip **Pareto** juga akan berlaku untuk pembelanjaan dalam bisnis dan organisasi, yaitu 80% pembelanjaan akan dilakukan dengan 20% pemasok, yang mengangkat masalah, di samping risiko, dari impor.

PENGELOLAAN PORTOFOLIO PROCUREMENT

RISIKO/VALUE	URAIAN	STRATEGI
High/high	Strategic	Bekerja secara strategis dan berkolaborasi. Risiko tinggi dan nilai tinggi biasanya menunjukkan hubungan ketergantungan yang tinggi dengan pemasok dengan biaya keluar yang tinggi. Sumber dan kelola secara strategis
High/low	Bottleneck	Perlu dikelola dengan hati-hati. Hambatan mungkin bersifat teknis atau komersial tetapi untuk mengurangi risiko, pembeli harus merancang hambatan keluar dari portofolio mereka atau memastikan hubungan yang sesuai dengan pemasok dipertahankan - untuk memastikan kontinuitas pasokan
Low/high	Tactical	Pengadaan taktis diperlukan untuk memastikan nilai uang dicapai dari sumber atau sumber yang paling tepat. Tingkatkan sumber dan pertahankan persaingan antar pemasok
Low/low	Leverage	Mengumpulkan dan menggabungkan pembelanjaan. Item berisiko rendah/bernilai rendah seperti komoditas yang sumbernya kurang penting daripada kontinuitas pasokan dan dengan asumsi semua persyaratan kinerja lainnya terpenuhi – sumber harga

Semua pemasok tidak setara dan tingkat ketergantungan bisa tinggi sehingga berisiko kecuali jika hubungan juga dikelola dengan tepat. Tidak mungkin untuk mengelola setiap hubungan atas dasar satu-ke-satu, sehingga dalam banyak kasus bisnis dan organisasi juga mempertimbangkan portofolio pengadaan mereka dalam hal jumlah pemasok dan kontraktor yang mereka tangani dan sifat hubungan yang mereka miliki.

Matriks Kraljick digunakan hampir secara universal dalam hal mengidentifikasi portofolio atau kategori pembelanjaan dan mengkuantifikasinya berdasarkan risiko dan nilai. Setelah mengukur tingkat nilai dan risiko, manajer pembelian kemudian dapat mengembangkan strategi sumber yang sesuai untuk mengelola risiko dan nilai untuk portofolio dan kategori tersebut.

Implikasi tentang bagaimana portofolio pengeluaran dikelola dalam hal proses, organisasi, dan teknologi yang tepat lebih mudah untuk bisnis otonom di satu lokasi geografis, tetapi tingkat kerumitan meningkat secara signifikan ketika portofolio dipertimbangkan di seluruh bisnis yang beroperasi dari beberapa lokasi.

Mudah untuk memahami bahwa masalah proses, organisasi, dan teknologi berbeda ketika mengadakan penjepit kertas misalnya, (risiko rendah, nilai rendah) versus alat perangkat lunak perencanaan sumber daya perusahaan yang sangat penting (risiko tinggi, bernilai tinggi). Masalah-masalah ini sangat bervariasi antara organisasi dengan ukuran, kompleksitas dan footprint yang berbeda.

Rantai pasokan mudah terganggu dan fokus pada risiko atau upaya untuk mengidentifikasi risiko perlu dipertimbangkan sepenuhnya. Rantai pasokan menjadi lebih panjang dan, terlepas dari alat penilaian risiko yang canggih, banyak bisnis yang terganggu oleh masalah pasokan.

Tantangan teknis dan komersial bagi para profesional pengadaan adalah bagaimana mengantisipasi, mengukur dan mengkuantifikasikan sejumlah besar risiko yang mungkin mereka hadapi ketika membuat keputusan sumber. Risiko yang diilustrasikan dengan contoh tidak jarang tetapi memiliki dampak besar dan kerugian yang meluas ke kehidupan orang-orang.

Menarik untuk dicatat bahwa banyak dari keputusan pengadaan dan pendekatan manajemen kontrak akan didukung oleh penilaian risiko yang ekstensif dan rapat dewan proyek secara teratur untuk memastikan bahwa tata kelola dan administrasi yang baik telah diterapkan. Sayangnya, ini adalah risiko yang tidak Anda ketahui.

Referensi

Mangan, Lalwani, *Global Logistics and Supply Chain Management*, 3rd Edition, Wiley, 2016



MENGAPA BEGITU SULIT MEMBANGUN SMK TRANSPORTASI JALAN?

Sistem Manajemen Keselamatan (*Safety Management System*) pertama kali dikembangkan oleh maskapai penerbangan sekira tahun 1995. Saat itu, secara statistik angka kecelakaan terus naik. Industri penerbangan menyadari jika tidak dilakukan terobosan kecelakaan pesawat dalam industri penerbangan akan menjadi hal yang sangat mengerikan. Data statistik pada waktu itu menunjukkan kenaikan yang linier antara pertumbuhan *airline business* dengan jumlah angka kecelakaan pesawat.

Berdasarkan data dan kenyataan ini, industri penerbangan – khususnya *airline* – berkumpul dan berembuk mencari solusi untuk menekan laju angka kecelakaan. Dalam diskusi tersebut tercetus gagasan untuk membuat *Safety Management System* atau dikenal dengan singkatan SMS di dunia penerbangan. Pada SMS disebutkan bahwa organisasi *airline* memiliki Direktur Keselamatan (*Director of Safety*) yang bertugas menangani semua aspek keselamatan dan melakukan mitigasi.

Program SMS di dunia penerbangan bukan diawali oleh aturan yang dibuat oleh regulator melainkan karena kebutuhan perusahaan penerbangan akan masalah keselamatan. Baru pada 1998 konsep tersebut diadopsi oleh *International Civil Aviation Organization* atau disingkat ICAO. Konsep itu ternyata berdampak sangat positif sehingga IMO (*International Maritime Organization*) – badan PBB pengelola regulasi moda transportasi laut – mengadopsi SMS menjadi ISM Code. Seperti juga SMS, ISM Code pun mengharuskan perusahaan pelayaran memiliki *Safety Management System*. Selanjutnya moda transportasi lainnya, termasuk moda darat, pun mengadopsi SMS yang di Indonesia disebut Sistem Manajemen Keselamatan.

Sistem Manajemen Keselamatan (SMK) dipandang sangat penting sehingga pengelolaannya dalam perusahaan pada level direktur dan bertanggung jawab langsung kepada direktur utama. Direktur Keselamatan dalam tatanan SMK memiliki tugas dan tanggung jawab antara lain:



Achmad Wildan

Senior Investigator KNKT

1. Memastikan bahwa semua lini proses bisnis organisasi telah memenuhi regulasi dan sesuai hukum yang berlaku;

2. Melakukan audit sistem keselamatan di semua bidang dalam perusahaan, yang sebelumnya dilakukan oleh bagian masing-masing. Tujuan audit ini untuk mendapatkan hasil yang objectif;

3. Melakukan HIRA (*Hazard identification and Risk Analysis*);

4. Mengumpulkan laporan *Hazard* baik dari internal maupun eksternal;

5. Melakukan *Risk assessment* atas laporan *hazard*;

6. Melakukan mitigasi atas semua *hazard* dan implementasi untuk mengurangi risiko;

7. Melaksanakan advokasi berdasarkan hasil rekomendasi atau mitigasi;

8. Melakukan *trend analysis* dari data *incident* maupun *accident* baik data internal maupun eksternal;

9. Melakukan *Board Meeting* minimal dua kali dalam satu tahun untuk membahas isu-isu penting mengenai keselamatan atau masalah keselamatan serta tindakan yang harus segera dilakukan agar tidak merugikan perusahaan;

10. Ikut bertanggung jawab dalam membentuk budaya keselamatan dalam lingkup perusahaan;
-
11. Melakukan *monitoring* pelaksanaan rekomendasi dari hasil mitigasi, baik pelaksanakannya oleh unit yang bersangkutan watau keefektifan rekomendasi tersebut dalam mencegah kecelakaan atau kejadian yang sama di kemudian hari.

Inti dari SMK adalah *hazard report*, seperti slogan yang selalu diingatkan "Tidak ada kecelakaan yang tidak diawali dengan *hazard* atau kecelakaan terjadi karena kita gagal dalam menemukan *hazard* sebelumnya". Melakukan *hazard identification* adalah bukan hal yang mudah. Meskipun hampir tiap hari menemukannya, kita tidak menyadari bahwa hal itu adalah *hazard*.

Sebagai contoh, setiap merek dan tipe kendaraan memiliki teknologi yang berbeda. Karakteristik teknologi itu meliputi pengoperasian dan pemeliharaan. Namun, pada saat membeli bus dan truk, para pemilik tidak memperhitungkan penguasaan teknologi para pengemudi maupun mekaniknya.

KNKT menemukan beberapa kecelakaan yang disebabkan karena faktor *Human Interface Machine*, yaitu pengemudi tidak memahami instrumentasi kendaraan. KNKT juga menemukan kasus kecelakaan yang dipicu oleh mekanik yang tidak memahami teknologi kendaraan yang dirawatnya sehingga terjadi *malfunction*. *Hazard* ini banyak terjadi pada perusahaan dan menjadi faktor penyebab kecelakaan. Namun, sekalipun kejadiannya berulang, tidak ada upaya untuk memperbaikinya karena *hazard* ini tidak terdeteksi.

Pembentukan *safety culture* atau budaya keselamatan adalah bagian yang paling sulit dalam rangkaian implementasi SMK di Indonesia, khususnya pada moda angkutan jalan. Untuk mengimplementasikan SMK, kita tinjau apakah konsep SMK yang ada memang telah menggambarkan tujuan dari ide dasar penerapan SMK seperti yang tertuang di atas. Jika kita gagal memahami konsep dasar SMK maka pembuatan *guideline*, SOP, atau aturan tidak akan focus pada tujuan yang harus dicapai oleh sebuah organisasi.

Kesalahan Utama dalam Membangun SMK Transportasi Darat

Kesalahan utama dalam membangun SMK pada perusahaan angkutan jalan baik truk maupun bus adalah kesalahan fokus. Mereka berfokus pada penyusunan dokumen-dokumen yang harus dilengkapi agar suatu perusahaan dapat disebut telah memiliki SMK. Kesalahan paradigma itu diawali karena sudut pandang yang keliru terhadap SMK yang dianggap sebagai suatu mekanisme perizinan dan sertifikasi SMK. Jika dokumen-dokumen dapat dilengkapi maka perusahaan mendapatkan sertifikat SMK. Proses SMK pun selesai. Ini adalah suatu proses akibat pemahaman yang keliru sehingga SMK di transportasi jalan menjadi sia-sia dan tidak berdampak apa pun pada peningkatan keselamatan angkutan jalan.

Dokumen adalah produk dari pelaksanaan suatu prosedur. Pelaksanaan suatu prosedur memerlukan alat bantu dalam bentuk *form* yang berfungsi juga sebagai instrumen pengendalian dan pengawasan. Setiap orang

yang menjalankan prosedur harus mengisi *form* yang telah disesuaikan dengan isi prosedur. *Form* yang sudah diisi dikumpulkan pada sistem arsip tertentu dan disebut dokumen. Apabila terjadi kecelakaan, maka keberadaan dokumen itu menjadi sesuatu yang penting sebagai data pelaksanaan prosedur, dijalankan atau tidak.

Itulah yang disebut dengan dokumen. Jadi, dokumen itu adalah *output* dari suatu prosedur. *Nah* bagaimana suatu prosedur disusun? Prosedur disusun berdasarkan standar atau manual yang diterbitkan oleh lembaga yang memiliki kapasitas tersebut. Misal, prosedur perawatan kelistrikan disusun berdasarkan manual pemeliharaan kelistrikan yang diterbitkan oleh karoseri atau ATPM. Oleh karena itu, saat membeli bus atau truk, perusahaan wajib meminta manual pemeliharaan, manual kelistrikan, dan sebagainya untuk pembuatan prosedur pengoperasian dan perawatannya.

Penilaian SMK

Lalu, bagaimana cara menilai atau melakukan *assessment* terhadap SMK? Setiap tahun SMK harus dinilai untuk melihat keefektifan standar keselamatan suatu perusahaan dapat mengendalikan risiko dalam proses bisnisnya. Pertanyaan mendasar untuk mengevaluasi suatu standar keselamatan suatu perusahaan angkutan adalah :

1. Apa masalah keselamatan perusahaan yang **paling serius**?

2. Bagaimana perusahaan **tahu** tentang masalah tersebut?

3. **Apa yang perusahaan lakukan?**

4. Apakah yang sedang perusahaan lakukan saat ini **berjalan**?

5. Bagaimana perusahaan **tahu** bahwa apa yang dilakukan saat ini berjalan?

SMK membantu organisasi untuk menjawab pertanyaan tersebut melalui suatu proses manajemen keselamatan yang terdiri dari dua instrumen utama, yaitu Proses Manajemen Risiko Keselamatan dan Proses Penjaminan Keselamatan. Kedua proses tersebut merupakan proses perbaikan berkelanjutan (*continually improvement*): Menyusun atau membangun SMK selalu diawali dengan proses manajemen risiko. Saya pernah menulis pada edisi sebelumnya bagaimana melakukan manajemen risiko ini dalam bentuk Dokumen *Self Assessment* (Evaluasi Diri) ketika setiap perusahaan diminta menjawab secara jujur 30 pertanyaan yang ada dalam dokumen tersebut untuk dapat memetakan risiko pada perusahaannya.

Proses manajemen risiko di atas akan menghasilkan daftar *hazard* yang ada pada perusahaan dan perlu segera ditindaklanjuti. Oleh karena itu, program keselamatan dibuat setiap tahun dengan menyusun *hazard report* sesuai dengan skala prioritas dan membuat program mitigasi sesuai dengan sumber daya perusahaan. Hal ini dilakukan secara terus-menerus dan dievaluasi keefektifannya untuk meminimalkan *hazard* pada proses bisnis dalam perusahaan. Itulah sejatinya SMK.

#Tulisan ini terinspirasi dari diskusi dengan Bpk. Dr. Soerjanto Tjahjono, Ketua KNKT yang pada saat itu merupakan salah satu tim penyusun SMS di Garuda#





Data Gaikindo

Dilolah oleh: Sigit Andriyono

Wholesales Pick Up (Light Commercial Vehicle/LCV GVW < 5 ton)

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	3814	38.23%
2	DAIHATSU	2976	29.83%
3	MITSUBISHI MOTORS	2125	21.30%
4	ISUZU	812	8.14%
5	TOYOTA	95	0.95%
6	DFSK	148	1.48%
7	TATA MOTORS	6	0.06%
8	KIA	1	0.01%
9	CHEVROLET	0	0.00%
10	HYUNDAI	0	0.00%
TOTAL PENJUALAN		9977	100.00%

Wholesales Double Cabin (Light Commercial Vehicle/LCV GVW < 5 ton)

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	229	41.11%
2	TOYOTA	328	58.89%
3	ISUZU	0	0.00%
TOTAL PENJUALAN		557	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	2169	60.54%
2	ISUZU	826	23.05%
3	HINO	569	15.88%
4	TOYOTA	19	0.53%
5	FAW	0	0.00%
TOTAL PENJUALAN		3583	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	75	30.5%
2	ISUZU	68	27.6%
3	HINO	102	41.5%
4	MERCEDES-BENZ CV	1	0.4%
TOTAL PENJUALAN		246	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW > 24 Ton

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	550	80.5%
2	MERCEDES-BENZ CV	12	1.8%
3	UD TRUCKS	0	0.0%
4	MITSUBISHI FUSO	51	7.5%
5	FAW	15	2.2%
6	ISUZU	50	7.3%
7	TATA MOTORS	5	0.7%
TOTAL PENJUALAN		683	100.00%

PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2021

NO	KATEGORI	BULAN	TOTAL PRODUKSI
		JANUARI	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	12092	12092
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	3852	3852
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	180	2860
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	463	180
TOTAL PRODUKSI		16587	18984

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI 2021

NO	KATEGORI	JANUARI 2021	JANUARI 2020	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	9977	12192	-2215
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	557	648	-91
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	3583	4794	-1211
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	246	469	-223
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	683	748	-65

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI 2021

NO	KATEGORI	JANUARI 2021	JANUARI 2020	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	9831	11526	-1695
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	707	681	26
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	3559	4348	-789
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	252	400	-148
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	921	1030	-109

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI 2021

NO	KATEGORI	JANUARI 2021	JANUARI 2020	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	12092	15052	-2960
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	3852	7077	-3225
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	180	658	-478
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	463	1710	-1247



Isuzu Perkuat Layanan Purnajual

Teks: Sigit Andriono

Foto: IAMI



Wabah Covid-19 sejak Maret 2020 lalu memaksa industri melakukan pengalihan (*shifting*) jauh lebih cepat. Perubahan kebiasaan dari transaksi *offline* ke *online* telah mendorong industri logistik dan kurir bertumbuh sangat signifikan.

Kondisi itu mendorong Isuzu, sebagai salah satu produsen kendaraan komersial di Indonesia, untuk lebih proaktif dalam memberi pelayanan purnajual. Dengan demikian, kegiatan bisnis pelanggan korporasi khususnya di bidang logistik dan kurir tetap terus berjalan. Isuzu aktif melakukan jemput bola dalam memberi layanan servis di tempat *customer* sehingga kinerja *customer* tetap terjaga dan lebih efisien.

Presiden Direktur PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAM) Jap Ernando Demily di Jakarta, Rabu (10/2/2021), mengatakan bahwa Isuzu terus berupaya menjadi mitra strategis pelanggan. Sesuai dengan *tagline* "Real Partner Real Journey", Isuzu akan selalu mendukung kegiatan bisnis pelanggan lebih efektif dan efisien.

Apalagi, tuturnya, Isuzu selama ini dikenal sebagai produsen mobil diesel yang irit, bandel, dan mudah perawatannya. "DNA Isuzu yang sudah terkenal sejak Isuzu Panther inilah yang kami kembangkan pada kendaraan komersial Isuzu," kata Ernando.

Sementara itu, *Marketing Division Head* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAM) Attias Asril menjelaskan bahwa upaya jemput bola servis lewat layanan Bengkel Isuzu Berjalan (BIB) akan terus ditingkatkan pada 2021. Cara itu menguntungkan pelanggan karena lebih efisien dan efektif. Konsumen tak perlu kehilangan

waktu karena harus ke bengkel untuk melakukan servis.

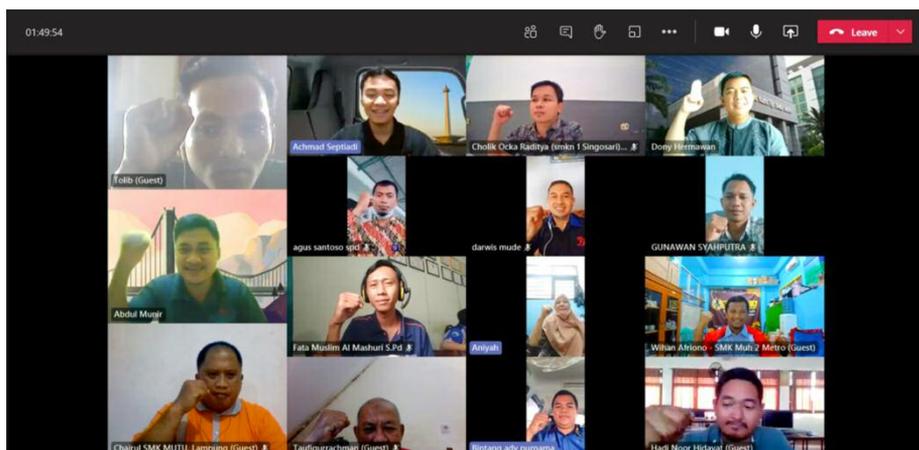
"Kami pun pernah melakukan servis mobil konsumen di jalan tol dan di tengah hutan karena memang membutuhkan servis. Itulah mengapa pada tahun 2020 lalu, pelayanan BIB tumbuh 25-30%. Ternyata, setelah proaktif mendatangi konsumen, kami mendapatkan sambutan yang sangat positif," katanya. Ia menambahkan, saat ini ada 139 unit BIB yang siap melayani konsumen," ujar Asril menjelaskan.

Selain BIB, pada 2021 Isuzu juga akan memperkuat jaringan bengkel mitra untuk mempersempit jarak jangkauan pelayanan agar konsumen mendapatkan pelayanan lebih cepat. Saat ini terdapat 45 bengkel mitra Isuzu yang tersebar di sejumlah tempat.

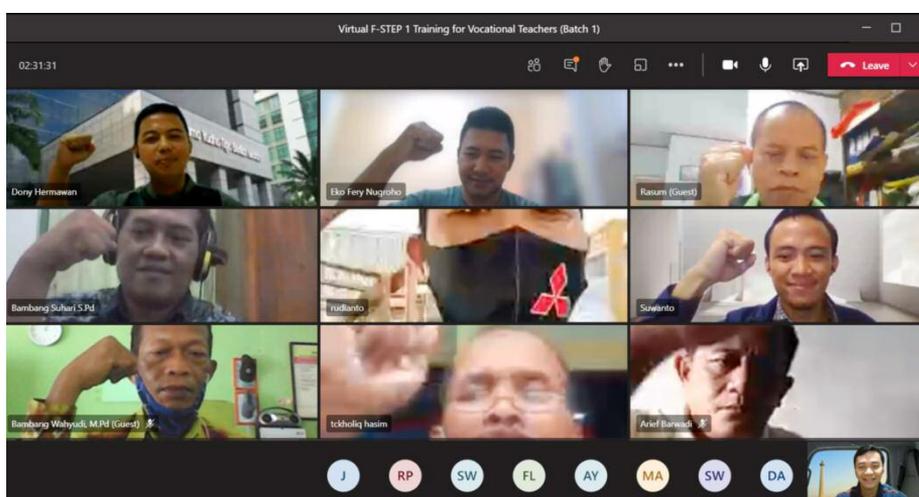
Jumlah toko suku cadang Isuzu juga terus ditingkatkan. Gerai suku cadang Isuzu saat ini tercatat sebanyak 2.403 unit yang tersebar di seluruh Indonesia dan akan terus ditingkatkan. Tujuannya agar konsumen kian mudah mendapatkan suku cadang jika mengalami kerusakan di perjalanan, terutama suku cadang *fast moving*. Dengan demikian, waktu tunggu bisa dipersingkat agar kegiatan bisnis mereka tidak terganggu.

Pelatihan Otomotif KTB untuk Guru SMK di Indonesia

Editor : Sigit Andriyono • Foto: KTB Fuso



Dony Hermawan, Head of Public Relations & Corporate Social Responsibility Department KTB, mengatakan bahwa KTB sangat memahami pentingnya peran guru dalam mencetak lulusan SMK berkualitas. Karena para lulusan SMK akan menjadi bagian dari perkembangan industri otomotif Indonesia, KTB menjaga komitmen untuk berbagi pengetahuan dan referensi pengajaran kepada para guru.



"Lebih lanjut, kami di KTB selalu mengartikan kegiatan CSR sebagai ungkapan terima kasih atas kepercayaan masyarakat terhadap produk dan layanan Mitsubishi Fuso. Selama 50 tahun KTB telah tumbuh bersama masyarakat Indonesia. Kami berharap bisa terus untuk menjaga komitmen terbaik tidak hanya bisnis, tetapi dapat turut serta dalam upaya bersama mencerdaskan bangsa," tutur Dony Hermawan.

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTBM), distributor resmi Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation (MFTBC), memberikan pelatihan teknologi otomotif secara virtual kepada 30 guru dari 15 sekolah menengah kejuruan (SMK). Mereka adalah guru-guru dari sekolah mitra binaan KTB di sembilan provinsi di Indonesia. Pelatihan dilaksanakan dalam dua grup yaitu grup pertama pada 25-29 Januari 2021 dan grup kedua pada 1-5 Februari 2021.

Kegiatan pelatihan teknologi otomotif ini merupakan salah satu bagian dari Fuso Vocational Education Program (FUSO-VEP) untuk mendukung peningkatan kualitas sumber daya manusia di bidang kejuruan otomotif secara berkelanjutan. Kegiatan ini juga sejalan dengan upaya pemerintah mewujudkan sinkronisasi *link and match* antara standar kompetensi industri dengan kurikulum pendidikan SMK untuk mencetak lulusan berkualitas dan siap masuk ke dunia kerja.

High Tensile Steel COMPLY DENGAN REGULASI PEMERINTAH

Teks & Foto: Antonius Sulistyono

Isu sentral dalam bisnis angkutan barang di Indonesia yang hingga kini belum terselesaikan dengan baik, yakni pelanggaran dimensi dan muatan atau *over dimension-overloading* (ODOL). Salah satu faktor pemicu terjadinya praktik ODOL selama ini akibat penggunaan lembaran baja material karoseri (bak) truk, dengan ketebalan (*thickness*) cukup signifikan untuk menciptakan bobot yang berat.

Menanggapi isu ODOL ini, PT Sammitr Motor Indonesia (SMMID) sangat *concern* terkait penggunaan lembaran baja material karoseri yang ringan

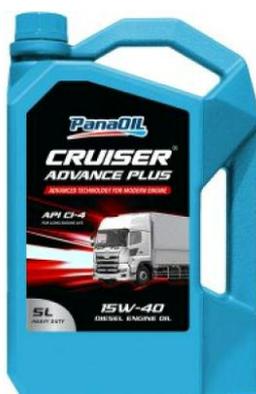


Panaoil - Cruiser Advance Plus SPESIALIS PELUMAS TRUK PEMAKAI BIOSOLAR

Teks: Abdul Wachid / Foto: Panaoil

Pemerintah tengah giat menggalakkan penggunaan biodiesel B30 yang ditargetkan hingga B100. Program ini ditentang oleh Panaoil, pelumas produk Indonesia dengan merilis Cruiser Advance Plus, varian pelumas khusus untuk mesin diesel pengguna biosolar.

Memiliki kekentalan 15W-40, pelumas ini diklaim dapat memaksimalkan kinerja mesin meski memakai bahan bakar dengan kandungan biosolar tinggi. Effendy Liemuel, Direktur Eksekutif PT Pana Oil Indonesia mengatakan bahwa keunggulan pelumas ini ialah mengatasi masalah yang ditimbulkan dari pemakaian Fatty Acid Methyl Ester (FAME) dalam bahan bakar biosolar.



"Formulanya sanggup mengontrol tingkat keasaman dan *sludge* yang ditimbulkan dari bahan biodiesel saat mesin beroperasi sehingga menjaga performa mesin," katanya menjelaskan. Varian produk ini telah dikembangkan sejak 2015. Proses produksinya dilakukan di unit riset internal perusahaan yang berlokasi di Cilegon Banten.

"Kami memiliki unit riset internal yang membuat formulasi pelumas terkini secara mandiri. Pengalaman kami menghasilkan tak kurang dari 90 varian produk," katanya. Beberapa varian produk yang dimaksud di antaranya memiliki kemasan beragam pula, mulai dari IBC, drum, pail, dan galon.

namun tetap kuat dan awet. Salah satu kelompok baja berkinerja tinggi adalah High Tensile Steel yang biasa digunakan dalam manufaktur, transportasi dan konstruksi berkat kekokohan dan daya tahannya yang tahan lama.

"Kami melakukan sosialisasi kepada *customer* kami untuk pemakaian High Tensile Steel, karena material ini bisa menekan bobot total kendaraan secara dramatis. Saya contohkan dari *thickness* untuk pembuatan bodi karoseri *dump truck* standar. Untuk bagian lantainya, jika menggunakan High Tensile Steel cukup tiga milimeter (mm). Sama halnya untuk bagian panel depan, *side panel*, dan *tailgates* dengan ketebalan tiga mm," kata Daisuke Takao, Direktur SMMID.

Spesifikasi yang dijelaskan tersebut untuk *dump truck* standar 6x4 dengan *inner* atau ukuran bagian dalam (PxLxT) 6.000 mm x 2.300 mm x 1.000 mm. Jika dibandingkan dengan spesi-

fikasi kebanyakan karoseri *dump truck* standar 4x2 yang ukurannya lebih kecil dengan *inner* (PxLxT) 3.500 mm x 1.900 mm x 700 mm umumnya pakai pelat lantai Mild Steel 4.0 mm dan panel dinding Mild Steel 3.0 mm. Anda bisa kalkulasi sendiri kemampuan dari spesifikasi High Tensile Steel ini.

"Umumnya *customer* hanya memikirkan harga murah tanpa mempertimbangkan keawetan dan bobot materialnya. Semakin ringan bobot karoseri juga akan berdampak pada *maintenance* kendaraannya itu sendiri, dan *comply* dengan regulasi pemerintah," ujar David, sapaan pria asal Jepang itu.

Lacak.io

BISA HENTIKAN ARMADA DARI JARAK JAUH

Teks: Abdul Wachid / Foto: Lacak.io



Salah satu tantangan utama yang dihadapi perusahaan di sektor logistik adalah memastikan keamanan pengiriman dari penjual ke konsumen dengan memverifikasi identitas pengemudi secara akurat. Penggunaan teknologi menjadi solusi untuk mengatasi semua masalah itu, sebab manajemen armada yang baik akan bisa menekan segala risiko dan kerugian tersebut.

Belakangan, di sektor logistik muncul tren penggunaan teknologi IoT (*Internet of Things*), seperti yang disediakan perusahaan rintisan Lacak.io. Platform ini memiliki fitur iButton dan

DSM untuk membantu mengidentifikasi, memverifikasi pengemudi, sekaligus mengaktifkan proses pemantauan jarak jauh selama perjalanan agar tahu perilaku pengemudi di perjalanan.

"Lacak.io berkembang sebagai platform IoT untuk perusahaan angkutan barang. Menawarkan manajemen armada dan solusi pelacakan yang komprehensif lewat beragam fiturnya," kata Fariz Iskandar, CEO Lacak.io.

Fitu-fitu lain yang dimaksud adalah penggunaan teknologi GPS (*Global Positioning System*) yang menghadirkan notifikasi armada secara *real time*. Lacak.io juga memiliki fitur ADAS yang berfungsi memberikan peringatan dini atas kemungkinan potensi tabrakan sehingga terhindar dari kecelakaan.

Selain itu, terdapat juga fitur *axle load solution* untuk membantu pengemudi dan pemilik muatan memantau kapasitas beban. Fitur *immobilizer* berfungsi untuk pengontrolan mesin dari jarak jauh, sehingga saat terjadi gangguan pemilik armada bisa menghentikan kendaraan dalam keadaan darurat. Ditambah lagi fitur *Panic Button*, untuk membantu kendaraan bisa mengirimkan sinyal SOS.



INDEKS HARGA TRUK BEKAS

MERЕК	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 145 juta-155 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2013	Rp 160 juta-165 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2014	Rp 170 juta-180 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2017	Rp 255 juta-270 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2017	Rp 220 juta-230 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2018	Rp 265 juta-280 juta
Hino 500	FG 260 J	2008	Rp 335 juta-345 juta
Hino 500	SG 260 TI	2009	Rp 325 juta-330 juta
Hino 500	FM 260 TI	2010	Rp 435 juta-450 juta
Hino 500	FL 235 JW	2011	Rp 465 juta-475 juta
Hino 500	FL 235 JW	2012	Rp 530 juta-540 juta
Hino 500	FL 235 TI	2012	Rp 450 juta-500 juta
Hino 500	FG 215 TI	2012	Rp 300 juta-325 juta
Hino 500	FG 235 TI	2012	Rp 350 juta-360 juta
Hino 500	FM 260 TI	2012	Rp 480 juta-500 juta
Hino 500	FM 260 JD	2013	Rp 500 juta-525 juta
Hino 500	FM 260 TI	2013	Rp 530 juta-540 juta
Hino 500	FG 235 JS	2013	Rp 400 juta-410 juta
Hino 500	FM 260 TI	2015	Rp 525 juta-550 juta
Hino 500	FM 260 JD	2017	Rp 600 juta-650 juta
Hino 500	FM 260 JD	2018	Rp 680 juta-700 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2010	Rp 140 juta-150 juta
Isuzu Elf	NKR 71	2013	Rp 170 juta-175 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 120 juta-125 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 125 juta-130 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 135 juta-150 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 155 juta-160 juta
Isuzu Elf	NKR 71	2016	Rp 210 juta-225 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2017	Rp 245 juta-255 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2018	Rp 255 juta-265 juta
Isuzu Elf	NLR 55	2019	Rp 235 juta-245 juta
Isuzu Giga	FTR 99	2012	Rp 220 juta-230 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2013	Rp 370 juta-380 juta
Isuzu Giga	FVR 34	2014	Rp 380 juta-390 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2015	Rp 390 juta-400 juta
Isuzu Giga	FVZ 285PS	2015	Rp 395 juta-400 juta
Isuzu Giga	FVZ 34	2016	Rp 480 juta-490 juta
Isuzu Giga	FVR 34	2016	Rp 480 juta-487 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2016	Rp 450 juta-460 juta
Isuzu Giga	GVR 34	2017	Rp 410 juta-465 juta
Isuzu Giga	GVR 34	2018	Rp 450 juta-470 juta
Isuzu Giga	FVZ 34	2018	Rp 600 juta-635 juta
Isuzu Giga	FRR 90	2019	Rp 400 juta-405 juta
Mercedes-Benz	Axor 2528C	2017	Rp 570 juta-590 juta
Mercedes-Benz	Axor 2528R	2017	Rp 550 juta-570 juta
Mercedes-Benz	Axor 4028T	2018	Rp 570 juta-590 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2008	Rp 125 juta-128 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2009	Rp 150 juta-155 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 160 juta-165 juta

Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2012	Rp 195 juta-220 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2013	Rp 155 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2013	Rp 165 juta-170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 175 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD-X	2014	Rp 240 juta-250 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD	2014	Rp 235 juta-245 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2015	Rp 230 juta-235 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2016	Rp 235 juta-240 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD	2016	Rp 260 juta-265 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super Speed 125	2018	Rp 300 juta-310 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2018	Rp 270 juta-280 juta
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2012	Rp 355 juta-365 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HL	2013	Rp 350 juta-360 juta
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2014	Rp 590 juta-598 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517 HL	2015	Rp 480 juta-490 juta
Mitsubishi Fuso	FJ 2523	2017	Rp 585 juta-595 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HS	2018	Rp 470 juta-480 juta
Scania	P420	2011	Rp 425 juta-450 juta
Scania	P460	2015	Rp 800 juta-850 juta
Scania	P460	2016	Rp 860 juta-900 juta
Scania	P360	2016	Rp 515 juta-550 juta
Toyota Dyna	110 ET	2007	Rp 60 juta-65 juta
Toyota Dyna	110 ST	2008	Rp 65 juta-70 juta
Toyota Dyna	110 ET	2008	Rp 75 juta-85 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 80 juta-90 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 90 juta-95 juta
Toyota Dyna	130 HT	2011	Rp 110 juta-115 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 115 juta-125 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 130 juta-135 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 150 juta-155 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 140 juta-145 juta
Toyota Dyna	130 XT	2014	Rp 175 juta-180 juta
Toyota Dyna	130 HT	2016	Rp 190 juta-200 juta
Toyota Dyna	130 HT	2017	Rp 210 juta-225 juta
UD Trucks	CDA 220	2006	Rp 215 juta-230 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 250 juta-290 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 260 juta-270 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 320 juta-350 juta
UD Trucks	PK 260	2008	Rp 240 juta-255 juta
UD Trucks	PK 260	2009	Rp 280 juta-290 juta
UD Trucks	CWM 330	2010	Rp 280 juta-290 juta
UD Trucks	PK 260CT	2011	Rp 410 juta-420 juta
UD Trucks	CWM 330	2011	Rp 290 juta-300 juta
UD Trucks	CWA 260	2011	Rp 300 juta-330 juta
UD Trucks	CDA 260	2011	Rp 400 juta-410 juta
UD Trucks	CWA 260	2012	Rp 325 juta-350 juta
UD Trucks	CWA 260	2013	Rp 370 juta-390 juta
UD Trucks	PK 260	2013	Rp 400 juta-450 juta
UD Trucks	PK 260	2014	Rp 470 juta-490 juta
UD Trucks	Quester CWE 280	2017	Rp 630 juta-650 juta
UD Trucks	Quester GKE 280	2017	Rp 520 juta-560 juta
UD Trucks	Quester CDE 250	2017	Rp 370 juta-380 juta

CATATAN : Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan **26 Februari 2021**. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang dan pemilik pribadi unit truk bekas di wilayah Sumatra Selatan, Lampung, Banten, DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Timur, Kalimantan. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



PANTAU KESEHATAN AKI, KINERJA TRUK PUN OPTIMAL

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Memeriksa kondisi aki secara rutin memberikan keuntungan bagi pemilik kendaraan. Selain menjaga *up time* truk, pemeriksaan juga bisa menghemat biaya operasional. Memonitor kondisi aki bisa membantu mengurangi waktu perawatan.

“Kinerja aki pada truk jangan dianggap remeh. Biaya dari perbaikan karena masalah elektronik yang disebabkan aki bisa sangat besar. Belum lagi truk harus berhenti bekerja karena perbaikan. Pemeriksaan rutin pada aki sama pentingnya dengan penggantian oli pada mesin,” ujar Salim Subadi, Kepala Bengkel Listrik Adhi Setia.

Mengapa aki perlu diperiksa?

Pemeriksaan pada aki mampu meningkatkan keandalan sistem dengan mengurangi masalah kelistrikan. "Jelas ini merupakan penghematan biaya yang sangat besar. Kadang-kadang, perusahaan harus mengeluarkan biaya besar untuk perbaikan, walaupun tujuan awalnya melakukan penghematan. Yang pasti, biaya perbaikan memang tidak bisa dibuat sama dengan biaya perawatan. Pada kasus kerusakan kelistrikan truk, biaya bisa dihemat dengan melakukan perawatan," katanya menambahkan.

Masalah aki dapat terdeteksi pada tahap awal dengan melakukan pemeriksaan kondisi aki, sebelum terjadi kerusakan lebih jauh pada sistem kelistrikan. Masalah dideteksi dengan mengukur resistansi internal setiap sel atau modul aki.

"Resistansi sel telah terbukti menjadi indikator yang tepat dari kondisi kesehatan aki. Satu-satunya cara untuk menguji kondisi aki adalah uji kapasitas. Tidak ada yang bisa membantah keefektifan uji kapasitas. Namun, karena biayanya yang mahal, banyak pemilik kendaraan tidak melakukan itu," kata Salim.

Mengoptimalkan masa pakai aki

Masa pakai aki sangat dipengaruhi oleh suhu sekitar, siklus operasional, dan *float* tegangan. Memantau kondisi kelistrikan dengan mengambil tindakan korektif terhadap kondisi di luar toleransi dapat mencegah penuaan dini pada aki. "Banyak pemilik kendaraan hanya mendapatkan 50% hingga 80% dari masa pakai aki sebenarnya. Pemeriksaan kabel dan sambungan instalasi pada truk perlu dilakukan secara rutin, apalagi bila ada penambahan aksesoris lampu atau audio," jelas Salim.

Untuk mencapai kinerja aki maksimal gunakan parameter berikut ini :

- a. Tegangan keseluruhan *string*. Ini dilakukan untuk memverifikasi apakah alternator sudah beroperasi dengan benar.

- b. Tegangan sel. Verifikasi semua sel pengisian daya.

- c. Suhu sekitar. Nilai ini digunakan untuk verifikasi suhu sekitar atau suhu optimal untuk mendapatkan masa pakai yang lama dan kapasitas maksimum aki.

- d. Resistensi sel internal. Verifikasi status kesehatan aki dengan mengidentifikasi sel berkapasitas rendah.

- e. Resistensi antarsel. Pemeriksaan integritas jalur konduksi dan menghindari kemungkinan kebakaran pada aki.

- f. Siklus beban. Pemeriksaan jumlah dan akurasi pengisian daya. Informasi ini digunakan untuk memproyeksikan masa pakai aki dan masalah garansi.

- g. Arus beban. Arus yang dialirkan oleh aki selama pengosongan daya untuk menghitung kapasitas aki. Ini juga berguna dalam rangkaian *string* paralel untuk melihat bagaimana string berbagi beban.

- h. Arus balik pengisian. Arus kelebihan yang ditarik oleh aki yang berguna untuk mendeteksi kondisi lonjakan arus termal.

Mengapa aki bisa rusak?

"Perlu diketahui bahwa semua cairan aki mengandung asam timbal dan masa pakai yang terbatas. *Failure mode* pada aki menentukan akhir masa pakai aki. "Artinya titik akhir seluruh sel aki adalah mengalami *positive grid*. *Positive grid* adalah hilangnya daya mekanika dan arus listrik. Terkadang, sebelum ini terjadi, struktur sel sudah berkembang ke titik saat pasta atau bahan aktif telah kehilangan banyak kontak dengan grid," tutur Salim.

"Kedua masalah tersebut menyebabkan naiknya resistansi internal yang dapat dengan mudah dideteksi. Lunturnya sel yang dapat diprediksi, maka pengukuran resistansi sel internal dapat digunakan untuk memprediksi usia aki," ujar Salim menambahkan.

Masalah lain yang membuat usia aki menjadi pendek adalah sel-sel dalam aki tidak bisa bertahan cukup lama karena korosi akibat kekeringan atau hilangnya air di elektrolit. Ada juga aki bereaksi dengan gas hidrogen dan oksigen yang dapat memengaruhi tegangan polarisasi pelat negatif. Kedua masalah itu menyebabkan hilangnya kapasitas.

Penyebab umum usia aki menjadi pendek

Siklus berlebihan

Kemampuan siklus aki bergantung pada kemampuan aki melepas dan menerima arus listrik. Misalnya, aki hanya mampu melakukan 50 siklus, tetapi karena kondisi tertentu bisa menghasilkan 150 siklus. Aki akan cepat rusak.

Tegangan *float* rendah

Hal ini menyebabkan terbentuknya kristal sulfat pada permukaan pelat. Kristal sulfat yang mengeras dalam jangka waktu yang lama tidak akan kembali menjadi larutan. Hal tersebut menyebabkan hilangnya kapasitas aki secara permanen. Masalah ini muncul sebagai akibat peningkatan resistensi sel.

Tegangan *float* tinggi

Hal ini menyebabkan munculnya gas hidrogen dan oksigen yang berlebihan, dan menyebabkan penguapan air menjadi lebih tinggi. Tegangan *float* yang tinggi juga menyebabkan lunturnya material aktif dari pelat positif. Masalah ini meningkatkan resistansi internal sel.

Seal aus

Seal yang aus akan menyebabkan kebocoran sehingga asam bisa bermigrasi ke area antarsel dan menyebabkan masalah koneksi. Koneksi antarsel yang longgar perlu pengencangan. Jika *seal* yang aus dibiarkan, koneksi resistansi menjadi sangat tinggi sehingga aki akan cepat panas.

Suhu rendah

Kapasitas aki juga berkurang pada suhu rendah. Pada suhu rendah, tegangan yang terbuang lebih tinggi untuk menjaga kondisi *full charge*. Jika alternator tidak disetel dengan benar, daya sel akan berkurang, yang menyebabkan masalah tegangan aki turun.

Suhu tinggi

Ini menyebabkan hilangnya masa pakai aki. Suhu lebih dari 34 ° C meningkatkan arus listrik yang terbuang, yang mengakibatkan hilangnya air di sel dan akhirnya menjadi kering. Masalah ini menyebabkan peningkatan resistensi sel. Lalu, menimbulkan kondisi *discharge* dalam waktu lama. Sel yang kosong atau hampir habis akan rusak jika tidak diisi ulang dalam waktu 24 hingga 48 jam.

Overdischarge

Hal ini menyebabkan perubahan kondisi pelat yang tidak normal, yang dapat menyebabkan kerusakan permanen dan masalah pengisian ulang.

Resistensi elektrokimia yang meningkat

Resistensi bisa meningkat karena masalah pada pasta atau elektrolit. Masalah ini menyebabkan sel kehilangan kemampuan untuk menyimpan daya dan menjadi tidak mampu memberikan kapasitas yang sebenarnya.

Resistensi logam meningkat

Hambatan logam yang tinggi berarti masalah di jalur konduksi, yang dapat menyebabkan kebakaran hingga ledakan. Ini lebih serius dan berbahaya dari *overdishcharge* dan masalah resistensi.

Hampir semua masalah aki dapat dideteksi dengan meningkatkan resistansi internal sel, karena resistansi internal sel dapat digunakan untuk memprediksi kinerja aki. Perlu juga dicatat bahwa masalah koneksi antar sel dapat menyebabkan kebakaran. Satu-satunya pengujian aki yang dapat memberikan informasi lebih baik tentang status kesehatan adalah tes kapasitas.

Kapan aki perlu diganti?

Mencatat jam kerja truk dapat dijadikan parameter penggantian aki. "Meskipun menjaga truk tetap bekerja menjadi prioritas, ada baiknya untuk melihat kondisi truk secara menyeluruh sebelum membuat keputusan mengganti aki. Jika tidak, penggantian aki tanpa perhitungan dan pemeriksaan yang tepat menyebabkan biaya yang tidak perlu, yang tidak menyelesaikan masalah sebenarnya," kata Salim

Sebelum mengganti aki lakukan beberapa hal berikut :

- 1 Lakukan *load test*

- 2 Lakukan *drop test*

- 3 Periksa sistem kelistrikan akan membantu mengidentifikasi sumber masalah kelistrikan.

"Setelah menentukan bahwa aki bermasalah, mekanik dapat menggantinya. Mekanik harus dilatih dengan benar. Jika perangkat pengujian tidak dikalibrasi dengan benar atau tidak dalam pengaturan yang tepat, alat uji dapat menghasilkan pembacaan data yang tidak akurat dan membuat kesalahan dengan mengganti aki yang masih berfungsi. Lakukan semua pengujian dengan melepaskan semua kabel yang terpasang pada aki.



PENINGKATAN MUTU UJI BERKALA KENDARAAN JADI KUNCI KESELAMATAN

Teks: Abdul Wachid / Foto: KNKT

Pengujian kendaraan bermotor merupakan aspek paling penting dalam menegakkan aturan keselamatan lalu lintas. Demikian dijelaskan Ketua KNKT Soerjanto Tjahjono pada acara *Media Gathering* bertema “Pelaksanaan Pengujian Kendaraan Bermotor yang Efektif dan Efisien untuk Menurunkan Kecelakaan Lalu Lintas” di Unit Pelaksanaan Pengujian Kendaraan Bermotor Cilincing Jakarta, Kamis (25-2-2021).

Acara yang diselenggarakan Komite Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT) ini dihadiri juga oleh Kepala Dinas Perhubungan DKI Jakarta Syafrin Liputo, Investigator Senior KNK Achmad Wildan, dan Kepala UPP PKB Cilincing Cristianto.

Soerjanto menjelaskan bahwa melakukan uji kendaraan secara berkala, tegas, adil, dan konsisten menjadi kunci keselamatan berlalu lintas. “Mulai dari aspek dasar sampai yang paling rumit dari satu kendaraan harus dipastikan dalam kondisi baik dan laik jalan. Jika tidak, harus diberikan TL atau tidak lulus. Dengan begitu, semua kendaraan umum – baik untuk penumpang atau untuk barang – yang beroperasi memang laik jalan,” ucapnya.



Pada temuan KNKT, pengujian paling dasar ialah tekanan pada tangki angin kendaraan yang harus minimum. Kalau tidak bisa mencapai tekanan minimum, berarti bermasalah pada sistem pengereman. Masalah tangki udara ini juga mudah diketahui pada saat pengereman. Bila terdengar bunyi desis, itu menandakan kondisi sistem rem kurang baik.

Dari berbagai kasus kecelakaan, investigasi KNKT menemukan banyak bukti bus dengan kondisi selang rem yang diikat kawat atau selang bocor tetapi tidak terdeteksi. “Ini bisa jadi masalah. Hal-hal seperti ini sepatutnya diketahui terlebih dahulu karena akibatnya bisa fatal. Apalagi, pada saat kendaraan berada di jalan yang menurun,” kata Soerjanto.

Sementara itu, Ahmad Wildan mengatakan bahwa semua yang berkepentingan – regulator, operator, bahkan awak kendaraan – wajib memprioritaskan kepada keselamatan. Semua kendaraan yang dioperasikan harus juga dipastikan laik jalan.

Setidaknya, hal itu bisa dibuktikan dengan surat keterangan lolos uji berkala (Uji KIR) enam bulan sekali. Selain itu, perusahaan yang mengoperasikan kendaraan angkutan penumpang atau barang harus menerapkan sistem manajemen keselamatan (SMK) yang bagus.

“Hal ini sudah ada dalam undang-undang, sekaligus untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan keselamatan pengguna jalan yang lain. Jangan sembarangan mengoperasikan kendaraan angkutan umum. Semua harus dipastikan memenuhi aspek kelaikan jalan, baik kendaraan atau SDM yang mengoperasikannya,” ujar Wildan

la menambahkan bahwa kendaraan harus dalam kondisi prima dan laik jalan, serta dioperasikan SDM yang profesional. Keselamatan dalam transportasi harus menjadi prioritas utama dibandingkan yang lain. “Tidak ada artinya untung besar tapi celaka. Akhirnya bukan untung, tapi sebaliknya malah buntung,” katanya.



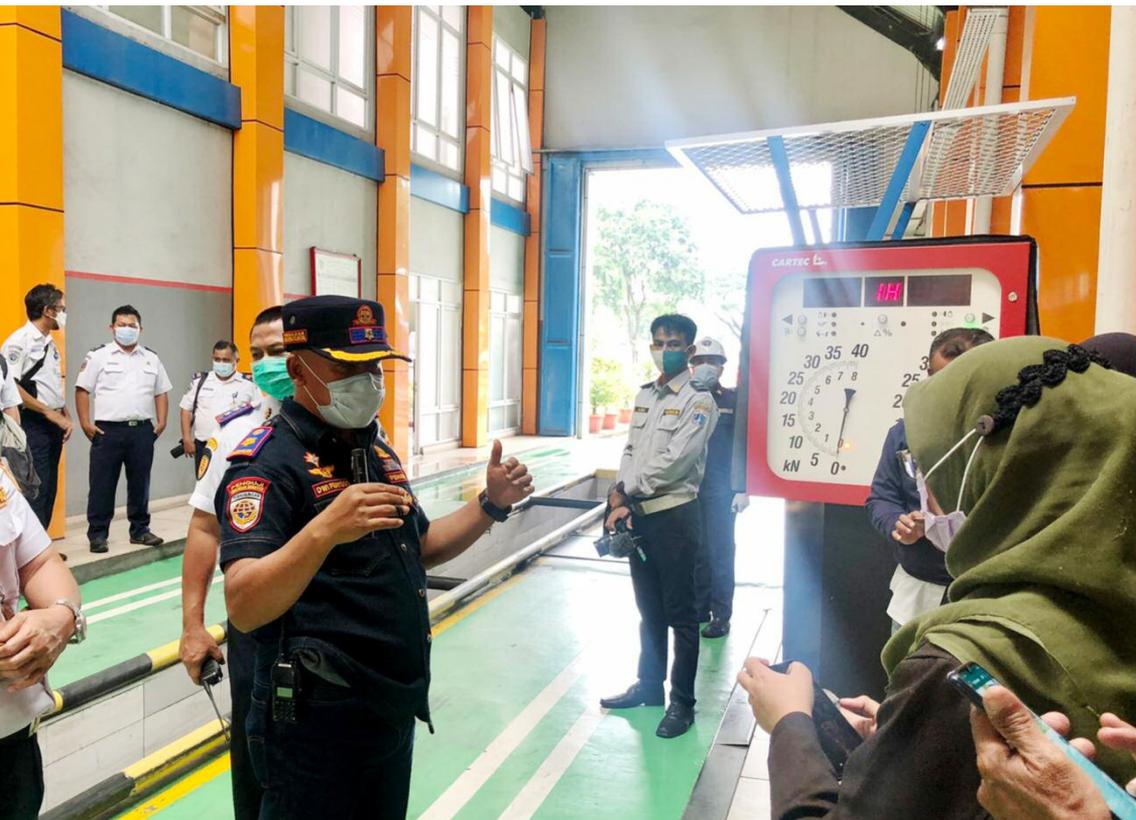
KNKT Apresiasi Dishub DKI Jakarta

Ketua KNKT Soerjanto Tjahjono juga memberikan apresiasinya kepada UPP KB Cilincing yang dikelola Dinas Perhubungan Provinsi DKI Jakarta. Pada pengamatannya, Dinas Perhubungan Provinsi DKI Jakarta telah menjadi pelopor keselamatan dalam mengimplementasikan program keselamatan lalu lintas dan angkutan jalan menuju *zero accident*.

DKI Jakarta bisa dijadikan contoh pelayanan pengujian kendaraan bermotor yang sesuai standar dan memiliki sarana dan peralatan uji yang telah terintegrasi dengan sistem informasi dan teknologi. "Kita harus selalu mengikuti perkembangan teknologi karena kemajuan teknologi dalam industri transportasi punya tantangan tersendiri," katanya.

Kini telah dikembangkan teknologi kendaraan listrik dan kendaraan tanpa pengemudi (*autonomous*) yang membutuhkan keahlian baru dalam pengujian kendaraan agar tetap sesuai standar keselamatan. Menanggapi hal itu, Kepala Dinas Perhubungan DKI Jakarta Syafrin Liputo mengatakan bahwa Dishub DKI Jakarta terus meningkatkan kemampuan SDM penguji pada UPP KB di wilayah DKI Jakarta dalam meningkatkan keselamatan lalu lintas.

"Dishub DKI Jakarta telah berkolaborasi dengan swasta dan sejumlah produsen otomotif di Jakarta untuk memberikan pelatihan dalam melakukan *trans knowledge* kepada SDM penguji tanpa dipungut biaya. Biasanya, mereka belajar mengenai teknis sederhana seperti sistem pengereman dan sistem pendukung keselamatan lainnya," tutur Syafrin.



Ia menambahkan bahwa Dishub DKI Jakarta juga menjalin kerja sama dengan KNKT untuk memberikan pelatihan rutin pada SDM pengujian kendaraan bermotor agar mampu bertugas sesuai dengan standar keamanan dan keselamatan.

Sementara itu, Kepala UPP KB Cilincing Cristianto menyatakan komitmennya untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan wawasan para pengujian dengan berbagai pelatihan, sarana dan prasarana pengujian, sosialisasi kepada masyarakat. Proses pengujian yang dilakukan di antaranya pengujian administrasi, pemeriksaan kendaraan, dan pengujian kendaraan.

Selain itu, tenaga pengujian juga dipantau tanpa sepengetahuan mereka agar tetap berkomitmen dengan menegakkan peraturan, sehingga kendaraan yang beroperasi telah benar-benar lulus uji. “Visi kami dalam melayani adalah dengan ramah dan senyum tetapi tetap memiliki integritas,” katanya lagi.



Business Model Canvas

Cara Baru Memulai Bisnis Logisik

Teks : Abdul Wachid / Foto : Giovanni Versandi





Beberapa tahun terakhir, *Business Model Canvas* (BMC) makin dikenal sebagai alat bantu strategi manajemen dalam memetakan sebuah model bisnis baru atau yang sudah berjalan. Dahulu pelaku usaha biasanya lebih familiar menggunakan konsep *business plan* ketika membuat bisnis baru.

Konsep BMC pertama dikenalkan oleh Alexander Osterwalder, seorang ahli teori manajemen. Gambaran sederhananya, BMC merupakan sebuah kanvas dalam satu lembar dan bisa digunakan secara cepat. Lewat model bisnis ini, pengusaha dapat menggambarkan dan mengerucutkan beberapa aspek bisnis sebagai sebuah strategi yang utuh.

Kanvas model bisnis ini terdiri dari sembilan elemen yang dapat menunjang berjalannya sebuah bisnis. Perbedaan BMC dengan *business plan* pada umumnya adalah BMC dibangun menggunakan kerangka yang sudah ditentukan berdasar kebutuhan sebuah bisnis. Anang Fahmi Syarif, *Chief Operations Officer* Soeket Ganesha Nusantara mengatakan bahwa setidaknya ada tujuh kelebihan penggunaan BMC.

Ketujuh kelebihan itu adalah mudah dipahami, fokus terhadap nilai bisnis, *customer focus*, lebih fleksibel, ide dan konsep pemikiran lebih terkoneksi, lebih mudah dikomunikasikan dengan *shareholder* lainnya, dan mendapatkan kesimpulan awal tentang permodelan bisnis ini menguntungkan atau tidak.

"Untuk bisnis baru, BMC bisa digunakan alat bantu dalam mengupas ide bisnis. Membuat perencanaan awal dan analisis sebuah rencana bisnis sehingga kita bisa melihat kelayakan awal bisnis itu secara cepat. Kemudian, masih bisa diotak-atik sebelum nanti dijabarkan lebih lanjut," ujar Fahmi men-erangkana.

BMC juga dapat digunakan untuk bisnis yang sudah berjalan sebagai alat menata ulang dan melakukan improvisasi bisnis yang menuju lebih baik. Berikut sembilan elemen *Business Model Canvas*; *Customer Segment*, *Value Proposition*, *Channels*, *Customer Relationship*, *Revenue Stream*, *Key Activities*, *Key Resource*, *Key Partner*, dan *Cost Structure*.

a. Customer segment: Kelompok target konsumen yang akan atau sedang dibidik untuk menjadi pelanggan. Hal yang harus diperhatikan dalam segmentasi pelanggan yaitu harus benar-benar bisa mendefinisikan secara spesifik segmen target pelanggan.

b. Value Proposition: Nilai atau *value* yang ditawarkan kepada pelanggan. Keunggulan produk atau layanan perusahaan dibandingkan dengan produk pesaing perlu dituliskan di *value proposition*.

c. Channels: Cara perusahaan menjangkau *customer* dalam berbagai sisi. Tidak terbatas pada distribusi, tapi juga hal lainnya yang menyebabkan bisnis perusahaan dan *customer* bisa bersentuhan, misal *brand awareness*, transaksi, dan pembayaran.

d. Customer relationship: Cara yang bisa perusahaan gunakan untuk berkomunikasi dengan *customer segments* dan jenis konten yang akan disampaikan dalam komunikasi tersebut.

e. Revenue stream: Beragam cara untuk menghasilkan keuntungan dari *value proposition* perusahaan. Sederhananya, pendapatan perusahaan datang dari mana dan cara perusahaan mendapatkannya.

f. Key activities: Kegiatan atau aktivitas pokok dan wajib yang dilakukan oleh bisnis untuk menghasilkan *value proposition* yang ditawarkan. Misal, membuat rencana keuangan, pemasaran, produksi, distribusi, pengelolaan kendaraan, dan lain-lain.

g. Key resources: Hal-hal paling penting yang harus perusahaan punya agar *key activities* bisa dijalankan dan *value proposition*. Kemudian, nilai itu bisa diberikan kepada *customer*, misalnya di sini adalah personal, aset kendaraan, sistem, modal, dan lain-lain.

h. Key partners: Berbagai pihak yang bisa diajak kerja sama.

i. Cost structure: Rincian biaya-biaya terbesar yang harus perusahaan keluarkan untuk melakukan *key activities* dan menghasilkan *value proposition*



Anang Fahmi Syarif

Chief Operations Officer
Soeket Ganesha Nusantara

Penerapan di Bisnis Logistik

Fahmi menjelaskan bahwa perusahaan bisa memodifikasi sembilan elemen tersebut dan membuat fokus pada prioritas. BMC bisa digunakan dengan mengedepankan empat fokus keseimbangan bisnis, yaitu *Financial Revenue Stream vs Cost Structure, Customer Customer Segment & Customer Relationship, Operational Key Activities + Cost Structure*, dan Improvisasi Bisnis *Value Proposition*.

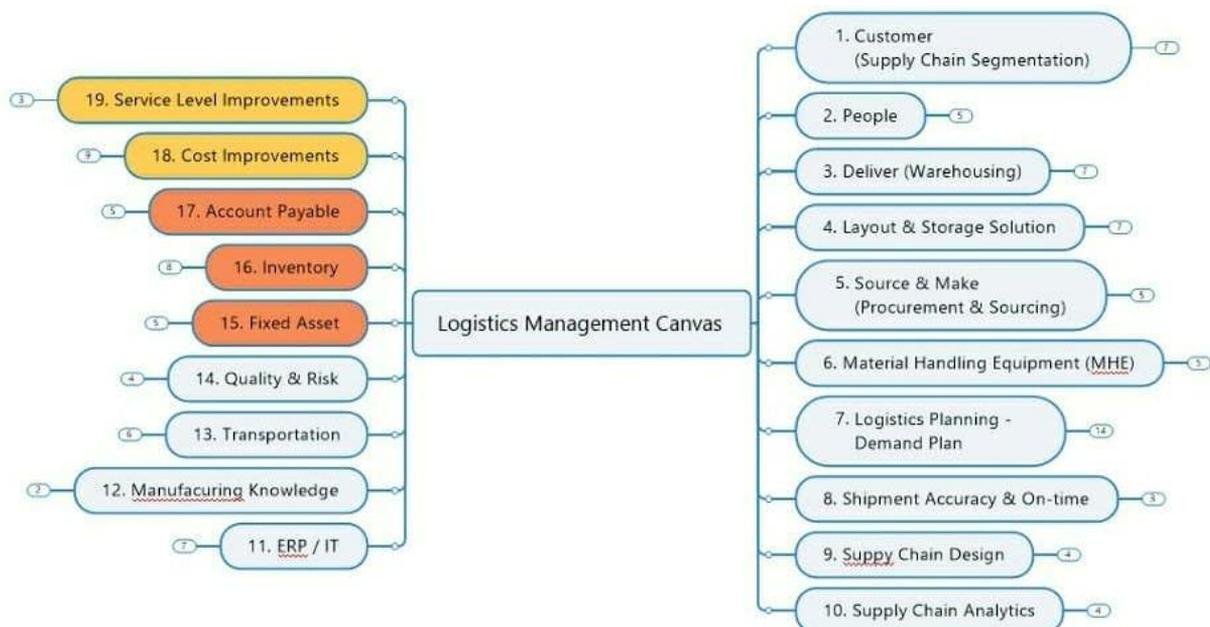
"Berdasarkan pengalaman saya, beberapa owner perusahaan logistik memulai bisnis dengan konsep *checklist* standar dan cuma berfokus pada pemasaran dan aktivitas standar, baru ke arah rencana keuangan. Terkadang, mereka melangkah terlalu jauh dulu sehingga jika ada perubahan strategi atau kondisi bisnis, sudah telanjur keluar biaya dan waktu," ucapnya.

Ia menyarankan juga BMC dipakai ketika perusahaan harus melakukan efisiensi ketat karena mengalami krisis. Sisi finansial bisa digunakan untuk mereduksi biaya atau pengeluaran perusahaan, memperlebar pendapatan dan memperbesar profit. Prinsipnya, sembilan elemen harus dievaluasi ulang dan diubah sesuai kebutuhan perusahaan.

Misalnya, elemen *value proposition*. Jika dibutuhkan perlu diubah *value proposition* perusahaan yang lama dengan membuat nilai baru. "Dulu mungkin *value proposition*-nya adalah pengiriman murah dan cepat. Nah di era sekarang, apa yang menjadi pembeda jika hampir semua perusahaan EMKL juga bisa seperti itu dan jangkauan lebih luas?" tuturnya

Lebih lanjut, kata Fahmi, dari sembilan elemen BMC, *cost structure* menjadi elemen yang kerap membuat bisnis tidak segera dimulai. Padahal, pemilik bisnis cukup otak-atik sembilan elemen yang ada, terutama elemen *key activities* dan *key resource*. "Era baru kan sudah mulai, waktunya untuk *improvement* lagi. Kesempatan bisnis masih banyak, petakan dengan seksama dan jitu," ujarnya.

Berikut gambaran Business Model Canvas yang bisa diterapkan pada bisnis logistik:



 <p>ASDP Jl. Jend. Ahmad Yani Kav. 52 A, Cempaka Putih timur. Jakarta Pusat, 10510, Indonesia</p>	 <p>LACAK.IO The Plaza Office Tower Jl. M.H. Thamrin No.Kav. 28-30, Jakarta Pusat Telp. : (021) 30068812</p>	 <p>PANA OIL Think Efficient</p> <p>PANA OIL De Ploeit Centrale Office Building, Lt. 5 Suite 502, Jl. Pluit Selatan Raya Blok Q, Pluit, Jakarta Telp. (021) 22662228</p>	 <p>IVECO PT Chakra Jawa Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan Telp. 021 – 2997 6849</p>
 <p>INDONESIAN NATIONAL SHIPOWNERS ASSOCIATION Jl. Taman Tanah Abang III No.10, Jakarta</p>	 <p>PT PELABUHAN INDONESIA I Graha Pelindo Satu Jl. Lingkar Pelabuhan No. 1 Belawan, Meda, Sumatera Utara Telp. 0261- 41000055</p>	 <p>UD TRUCKS</p> <p>UD TRUCKS PT Volvo Indonesia Sentral Senayan III 12th floor Jl. Asia Afrika No.8, Jakarta</p>	 <p>IPC Energizing Trade. Energizing Indonesia.</p> <p>PT PELABUHAN INDONESIA II Jl. Pasoso No.1, Tanjung Priok, Jakarta Utara, Telp. 021 4367505</p>
 <p>DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN DARAT Jl. Medan Merdeka Barat No.8 Jakarta Telp. 021-3506138</p>	 <p>PT HINO SALES MOTOR INDONESIA Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570</p>	 <p>KEMENTERIAN KOORDINATOR BIDANG PEREKONOMIAN REPUBLIK INDONESIA</p> <p>KEMENKO PEREKONOMIAN Gedung Ali Wardhana Jl. Lapangan Banteng Timur No. 2-7, Jakarta Pusat</p>	 <p>KNKT Jl. Medan Merdeka Timur No.5, Jakarta Telp.021 – 384 7601</p>
 <p>ALFI Kantor Taman E3 Unit D3, Lantai 2 Jl. Dr. Ide Anak Agung Gede Agung, Jakarta 12950 Telp. 021-5795-6601</p>	 <p>Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia The Association of Indonesia Automotive Industries</p> <p>GAIKINDO Jl Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat. Telp.: 021 315 7178.</p>	 <p>Mercedes-Benz</p> <p>PT DAIMLER COMMERCIAL VEHICLES INDONESIA Cibis nine building It.15 Jl. Raya, Jl. TB Simatupang No.2, East Cilandak, Jakarta</p>	 <p>MITSUBISHI FUSO PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 – 489 1608</p>
 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA</p> <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung, Telp. 022- 7205375</p>	 <p>ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 – 650 1000</p>	 <p>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Tbk (Puratrans) Ruko SectionOne Blok F10 Jln. Rungkut Industri Raya No 1, Kendangsari, Tenggilis Mejoyo, Surabaya</p>	 <p>PELINDO 4 Great Ports, Great Connectivity, Great Indonesia</p> <p>PT PELABUHAN INDONESIA IV Jl Soekarno No.1 Makassar, Sulawesi Selatan Telp. 02441 3616 549</p>

READ TRUCKMAGZ ON YOUR GADGET



SUBSCRIBE NOW! <https://ebooks.gramedia.com/id/majalah/truck-magz>

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Komplek Ruko SectionOne Blok F7-F11 • Jl. Rungkut Industri I Kendangsari - Tenggilis Mejoyo, Surabaya
Kode Pos 60292 • Tlp. 031-9984-2822 • Email. info@truckmagz.com

www.truckmagz.com