BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

MARCH
2019

MENCARI JALAN KELUAR
MASALAH LOGISTIK

IDR 50.000

9 772355 584573

Edisi 57 / V / 2019

TRUCKMAGZ JUARA IPMA 2019

AMAN BERKENDARA DI JALAN PEGUNUNGAN

ANTISIPASI KERUSAKAN DINI PADA RODA

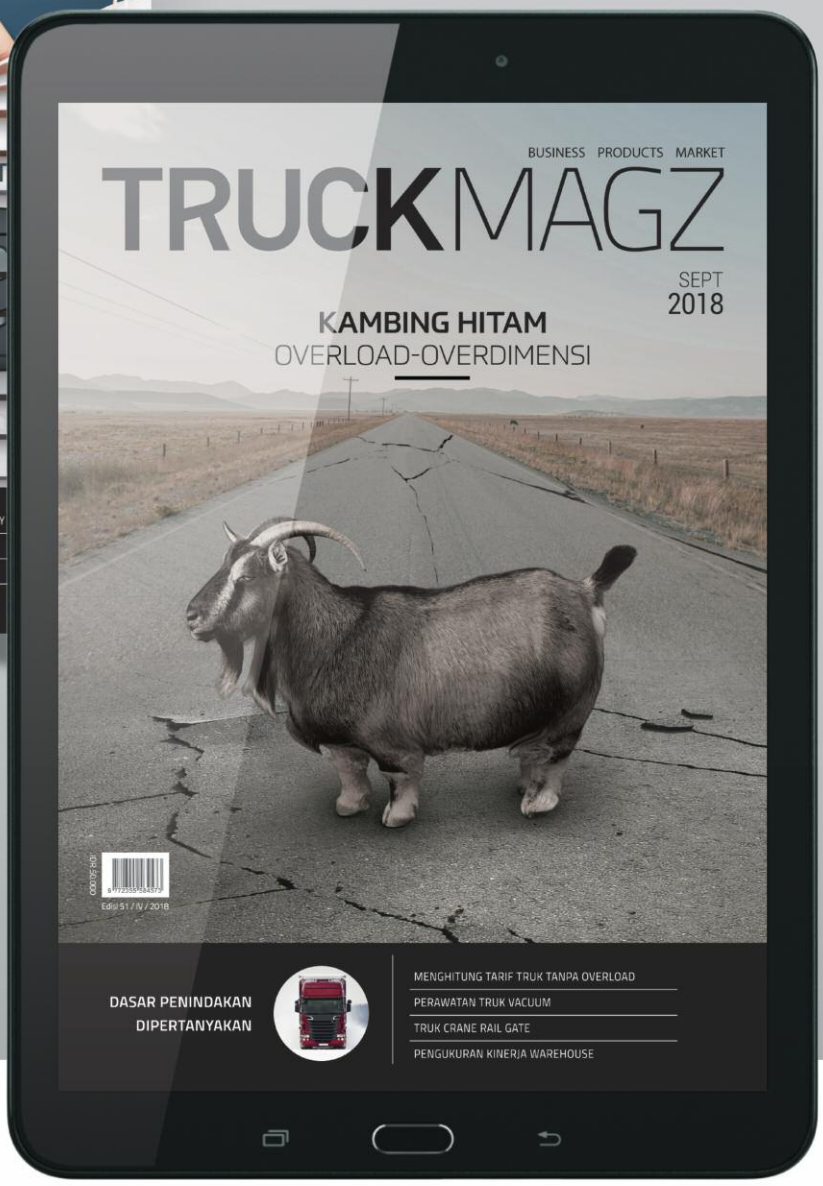
TRUK BRONTO SKYLIFT F 55 RLX

PILIH BENGKEL RESMI ATAU UMUM?

GO DIGITAL!

SUBSCRIBE NOW!

https://ebooks.gramedia.com/id/majalah/truck-magz



READ TRUCKMAGZ ON YOUR GADGET

www.truckmagz.com

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

PAMERAN MOBIL TERBESAR *HADIR DI SURABAYA*

GIIAS SURABAYA

29 Maret - 7 April 2019

Grand City Convex

Media Partner : TRUCKMAGZ

Hosted By : GAIKINDO

Organized By : seven beyondevents

Co Organized By : one event

Mencari Jalan Keluar Masalah Logistik Nasional

Permasalahan dalam industri logistik Indonesia seolah tak kunjung ada penyelesaiannya. Selama ini sektor logistik Tanah Air selalu terbentur oleh berbagai aspek dan kepentingan. Isu biaya logistik tinggi dan perbedaan pendapat di antara kementerian teknis yang terkait, menciptakan efek blunder yang pada akhirnya menciptakan kesimpangsiuran terkait data yang seharusnya dapat dimanfaatkan untuk mengeksplorasi potensi di seluruh wilayah negeri ini. Jika potensi itu dapat terpetakan dengan baik memanfaatkan penggunaan big data yang berbasis digitalisasi, pelaku usaha meyakini industri-industri baru akan muncul seiring potensi setiap daerah yang terekam secara valid dalam sebuah sistem yang terintegrasi antar-pemangku kepentingan di sektor logistik nasional. Otomatis pergerakan barang akan mengikuti industrialisasinya dan memengaruhi logistik yang menjadi turunannya.

Kinerja logistik Indonesia memang meningkat berdasarkan data Logistics Performance Index (LPI) dari Bank Dunia, tetapi LPI bukan satu-satunya parameter dalam mengukur keberhasilan sistem logistik nasional karena LPI lebih banyak terkait dengan impor. Sementara performa logistik di domestik sendiri tidak ada parameternya hingga saat ini. Pemerintah Indonesia sendiri memang sudah punya niat baik untuk berusaha memperbaiki kondisi logistik nasional, salah satunya dengan membangun infrastruktur jalan tol guna mendukung kelancaran sistem distribusi logistik agar lebih efisien. Namun, jika hanya jalan tol yang diutamakan sementara moda angkutan laut tidak dimaksimalkan, akan tetap terjadi ketimpangan muatan antara wilayah timur dan barat mengingat profil Indonesia sebagai negara kepulauan.

Belum lagi sengkarut dalam sistem birokrasi antardaerah dengan pusat yang masih sangat menghambat progres logistik Indonesia di dalam negeri. Contoh konkret seperti di Batam yang sudah ditetapkan sebagai zona perdagangan bebas di wilayah Indonesia, namun lantaran perbedaan kepentingan antara pemerintah pusat dan daerah membuat ketidakpastian hukum yang berdampak terhadap penurunan perekonomian dan investasi di Batam. Diharapkan dengan rencana Grand Design Sistem Logistik Nasional yang tengah digulirkan pemerintah, dapat secara bertahap berdampak pada kinerja logistik nasional.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab /Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

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

Fotografer
Giovanni Versandi

Kontributor Ahli
Zaroni
Bambang Widjanarko

Accounting
Evi Kumala Putri

Sirkulasi
M. Abdurrohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

TruckMagz
@TruckMagz
+62 821 3912 1239
031 85 58 16 99
www.truckmagz.com

TRUCKMAGZ

Cover

MENCARI JALAN KELUAR MASALAH LOGISTIK / 57

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ *#57*

Laporan Utama	06	EFISIENSI LOGISTIK PERLU PARAMETER
	12	SALAH TAFSIR DO ONLINE
	16	PENYUMBANG EKSPOR NASIONAL
	20	FREIGHT FORWARDER
	24	HADAPI LOGISTIK 4.0
	28	BISNIS LOGISTIK BATAM
Liputan Khusus	32	RENCANA AKSI LOGISTIK
	36	PERLU TIDAKNYA BADAN LOGISTIK NASIONAL
Market Review	40	ADU LAYANAN BENGKEL APM & UMUM
Rantai Pasok	44	PERSPEKTIF SUPPLY CHAIN & LOGISTIK
Leader interview	56	DANANG PARIKESIT
Fokus Diler	60	ASTRA ISUZU WARU
ATPM Update	66	FLEETBOARD INDONESIA
Info Produk	68	3M CONSPICUITY
Bursa Truk	70	INDEKS HARGA TRUK BEKAS
Tips & Trik	74	ANTISIPASI KERUSAKAN DINI PADA RODA
	78	MENGEMUDI AMAN DI JALAN PEGUNUNGAN
Event	82	TRUCKMAGZ, MAJALAH MINAT KHUSUS TERBAIK IPMA 2019
Variasi	84	STIKER PEMANTUL CAHAYA
Truk Spesial	88	BRONTO SKYLIFT F 55 RLX

Penerbit

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 3
Jln. Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Tlp. 031-85581699 Email. info@truckmagz.com

Percetakan

PT UNIGROW KREATIFINDO

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561

Efisiensi Logistik perlu Parameter

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: Giovanni Versandi

Kinerja logistik nasional mulai menjadi topik perbincangan publik hampir satu dekade terakhir, dengan isu biaya logistik tinggi yang menjadi persoalan sentral dari sekian banyak permasalahan di dalam industri logistik dan rantai pasoknya. Upaya memperbaiki sistem logistik di Indonesia sebenarnya telah dimulai sejak diterbitkannya Peraturan Presiden (Perpres) No.26 Tahun 2012 tentang Cetak Biru Sistem Logistik Nasional (Sislognas), dengan fokus pengembangan sistem logistik meliputi enam pilar, yakni komoditi utama, infrastruktur logistik, teknologi informasi dan komunikasi, sumber daya manusia, pelaku penyedia jasa logistik, dan harmonisasi regulasi.

Dalam konteks ini, pelaku penyedia jasa logistik sendiri mempunyai 21 jenis kegiatan usaha yang diatur dalam Peraturan Menteri Perhubungan No.PM 49 Tahun 2017 tentang Penyelenggaraan dan Pengusahaan Jasa Pengurusan Transportasi (JPT). Dari 21 jenis kegiatan usaha tadi, salah satunya adalah kegiatan penyediaan layanan logistik di pasar nasional dan internasional secara konvensional dan/atau elektronik. Artinya, proses pergerakan barang terkait ekspor dan impor menjadi salah satu fokus utama dari *blueprint* Sislognas selama ini.

Berdasarkan peringkat *Logistics Performance Index* (LPI) yang dikeluarkan Bank Dunia, selama dua tahun terakhir LPI Indonesia naik 17 peringkat, dari posisi 63 pada 2016 menjadi urutan 46 pada 2018. Dari enam indikator dalam LPI, *international shipments* atau pengiriman internasional paling signifikan peningkatannya, dari 2,90 pada 2016 naik 0,33 poin menjadi 3,23 pada 2018. Diikuti infrastruktur yang meningkat 0,24 poin dari 2,65 pada 2016 menjadi 2,89 pada 2018. Kesimpulan sementara, pembangunan infrastruktur berimplikasi positif terhadap indeks efisiensi logistik terutama terkait pengiriman internasional.

"Selama ini pemerintah berusaha memperbaiki kondisi logistik dengan membangun infrastruktur untuk menghilangkan hambatan yang menjadi masalah ekonomi kita. Sistem logistik yang baik diperlukan untuk mengembangkan sektor industri agar menghasilkan efisiensi," kata Darmin Nasution, Menteri Koordinator Bidang Perekonomian. Menko Perekonomian menambahkan, upaya peningkatan efisiensi logistik merupakan bagian dari kebijakan peningkatan ekspor jangka pendek yang sedang dirumuskan pemerintah. Beberapa hal penting yang akan diatur untuk mendorong efisiensi logistik, menurut Darmin, seperti penerapan sistem *delivery order* (DO) *online* dan sistem InaPortnet.

Sementara itu dari sisi pelaku penyedia jasa logistik Indonesia yang tergabung dalam Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) menyatakan, sistem yang dimiliki ALFI untuk dalam negeri sendiri sudah terhubung dengan dua *national shipping line*, dan akan lebih baik lagi jika sistem milik swasta ini juga bisa terhubung dengan DO *online* dan pelabuhan (InaPortnet). "Itu saja dulu yang perlu kita lakukan, hal-hal sederhana yang sudah ada di depan mata. Jangan sampai kita terlambat karena harapan kami ingin supaya industri logistik nasional ini terukur. Selama ini Indonesia tidak ada parameter untuk mengukur tingkat keberhasilan dan ketidakberhasilan dalam industri logistik secara keseluruhan, yang ada kita saling menyalahkan saja," kata Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum DPP ALFI. Menurut Yukki, untuk mengukur tingkat keberhasilan dan ketidakberhasilan ini harus ditentukan standardisasi layanan apa saja sebagai parameternya dan harus jelas. "Di satu titik kita bersepakat ini *loh* standar layanannya. Jadi kalau nanti ada kenaikan tarif, orang tidak lagi meributkan hal-hal yang tidak perlu, dengan cara membangun ekosistem," ujarnya.

Infrastruktur Berorientasi Ekspor

ALFI menyoroti permasalahan logistik di Indonesia yang sering dibilang berbiaya tinggi. Yukki berpendapat bahwa hal ini tentunya tergantung juga dengan para pihak yang menguasai infrastruktur logistik. "Permasalahan dalam konteks ini memerlukan sebuah kebijakan yang lebih kondusif untuk para pelaku usaha logistik dan transportasi, salah satunya dengan usulan membangun ekosistem. Kalau dari sisi ALFI, penting untuk membangun sebuah ekosistem agar bisa melihat dari berbagai macam kepentingan dan sudut pandang termasuk *output*-nya, karena *output* ini harus bisa terukur dan tentunya juga harus punya target capaiannnya mau seperti apa," ujarnya.

Ekosistem yang dimaksud di sini, menurut Yukki, dalam proses pergerakan barang baik di bandara dan di laut, ada pergerakan barang untuk ekspor-impor dan untuk kebutuhan domestik. Di dalamnya ada banyak asosiasi terkait yang punya sudut pandang berbeda satu sama lain, seperti Angkasa Pura dan maskapai penerbangannya untuk transportasi udara. Sedangkan untuk pengiriman lewat laut ada *shipping line*, pemilik kapal, Pelindo termasuk pelabuhan milik swasta yang jumlahnya hampir mencapai 2.200 pelabuhan swasta di Indonesia.

Yukki Nugrahawan Hanafi. Ketua Umum DPP ALFI

"Dalam ekosistem ini seluruh asosiasi di bidang logistik dan transportasi akan terlibat, dan apa yang sudah bisa dijalankan kita jalankan saja. Misalnya digitalisasi di bidang logistik harus kita mulai mengingat selama ini yang terkoneksi baru sebatas *shipping* dan pelabuhan seperti InaPortnet. Ini juga bisa diteruskan dengan digitalisasi yang sangat sederhana yakni DO *online*. Di satu sisi, sistem di ALFI sendiri saat ini juga sudah terkoneksi dengan 59 *shipping line* dan 1.200 pelabuhan di seluruh dunia, kenapa untuk menghubungkan sistem di dalam negeri ini *kok* kayaknya susah sekali?" kata Yukki.

Dalam konteks logistik khususnya di bidang *services logistics* dan *freight forwarder* termasuk di dalamnya, ALFI sudah membuka diri dan membolehkan pihak asing untuk masuk bersinergi dan berkompetisi. "DNA-nya adalah *all the big guy is here* (semua perusahaan besar dunia ada di industri logistik), tetapi ada juga pihak-pihak yang belum mau terbuka. Contohnya pelabuhan tidak mau membuka diri bahkan mengusulkan untuk lebih diperkecil asingnya misalnya. Padahal *battlefield*-nya harus sama *apple to apple* dan harus melihat negara lain juga, memang kita butuh diproteksi tetapi jangan berlebihan," ujarnya.

Problem ini, menurut Yukki, menjadi salah satu topik yang tidak dibahas dalam pertemuan dengan Kemenko Perekonomian beberapa waktu lalu, karena sangat sensitif dan sudut pandang dari masing-masing asosiasi juga berbeda. "Kami menghargai itu tetapi harus ada *stepping stone*-nya dan perencanaan ke depannya mau seperti apa, agar seluruh pelaku usaha diberikan kepastian dan apa pun keputusannya itu kita akan berjalan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia. Buat semua pihak yang dapat merasakan hasilnya, seperti biaya logistik yang efisien dan efektif, mata rantai pasok yang baik, mempunyai satu *big data* misalnya bicara soal pangan mengingat Indonesia punya banyak produk pangan," katanya.

Terkait target pencapaian dalam ekosistem yang harus bisa terukur, Yukki mencontohkan Indonesia dalam beberapa tahun ke depan ingin masuk 30 besar dunia di peringkat LPI, dan tiga besar di ASEAN dalam kegiatan ekspor-impor. "Kalau kita mampu masuk di peringkat tersebut otomatis menjadikan Indonesia lebih berdaya saing, dan kue porsi perdagangan dunia yang sekarang dinikmati negara tetangga bisa kita ambil masuk ke Indonesia. Hak kita saja yang kita ambil, tidak usah cita-cita yang terlalu muluk. Jadi ekosistem logistik yang disebut ekosistem *smart logistics* itu banyak manfaatnya untuk seluruh ekosistem, itu yang harus kita dorong. Pemerintah juga harus kita dorong ke sana kalau kita mau efisien. Dalam hal ini saya tetap optimistis bahwa Indonesia bisa masuk 30 besar dalam kegiatan *Logistics Performance Index*. Kalau kita bisa masuk 30 besar, artinya kita di ASEAN akan menjadi nomor tiga," ujarnya.

Menko Darmin pun tak menampik bahwa kinerja logistik Indonesia masih di bawah negara tetangga di kawasan Asia Tenggara. "Memang dari posisi ini (LPI) masih berada di bawah negara-negara berkembang lainnya, seperti Singapura peringkat tujuh, Thailand posisi 32, Vietnam ke-39, dan Malaysia di posisi 41. Walaupun kita berhasil membuat loncatan ke peringkat 46, kita perlu berjuang betul agar mampu bersaing dengan negara-negara ASEAN lainnya," ucapnya.

Darmin Nasution
Menko Perekonomian

Yukki juga memberi contoh riil dengan membandingkannya secara *apple to apple* antara Bandara Soekarno-Hatta dengan Bandara Suvarnabhumi yang terbesar di Thailand. "Secara volume Indonesia masih jauh di bawah Thailand. Kalau di Bandara Suvarnabhumi itu hampir dua juta ton, sedangkan di Bandara Soekarno-Hatta hanya 750 ribu ton," ujarnya.

Berdasarkan data Bangkok Airport online, Bandara Suvarnabhumi pada tahap awal konstruksi mampu menangani tiga juta ton kargo per tahun. Rencana jangka panjangnya, kapasitas bandara terbesar di Thailand itu ditargetkan mampu menangani hingga 6,4 juta ton kargo per tahun. Sedangkan data dari Angkasa Pura II selaku pengelola Bandara Soekarno-Hatta (Soetta), kapasitas kargo Bandara Soetta saat ini baru sekitar 800 ribu ton per tahun, dan mulai tahun 2025 volume kargo baru ditargetkan untuk bisa mencapai 1,5 juta ton per tahunnya.

ALFI pun mendorong infrastruktur yang berorientasi pada ekspor. "Misalnya untuk kegiatan ekspor hasil laut, baik itu komoditas hidup dan *fresh* serta komoditas industri perikanannya. Artinya, infrastruktur yang dibangun juga harus mendukung ekspor termasuk aturannya. Indonesia punya keunggulan sebagai negara kepulauan sehingga angkutan laut masih harus kita dorong, toh angkutan darat tidak akan dirugikan secara persentasi hanya mungkin *track*-nya bisa jadi lebih pendek. Jalan tol dibangun itu sebagai alternatif saja, tetapi lautnya juga harus tetap dibangun," kata Yukki.

Mitsubishi Fighter

Sembilan Varian Fighter Melengkapi Kebutuhan Konsumen Profesional

Kiri-kanan: Duljatmono, *Sales & Marketing Director* KTB; Atsushi Kurita, *President Director* KTB; Takahiro Yoshitatsu, *Sales & Marketing Director* KTB

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), distributor resmi kendaraan Mitsubishi Fuso di Indonesia sangat percaya diri memenangkan pasar kendaraan niaga Tanah Air, dengan meluncurkan sembilan varian baru Fighter secara nasional. Seluruh model terbaru di kategori *medium duty truck* (MDT) yang membawa DNA Mitsubishi Fuso ini, yaitu FM65FS HiGear (4x2), FM65FS (4x2), FM65FL HiGear (4x2), FM65FL (4x2), FN61FM HD (6x2), FN61FS (6x2), FN62F (6x4), FN62F HD (6x4), dan FN62FTH (6x4).

Produk baru ini diharapkan dapat memenuhi ambisi KTB dalam meningkatkan pangsa pasar Mitsubishi Fuso segmen MDT di Tanah Air, seperti pencapaian Mitsubishi Fuso selama ini yang menguasai pangsa pasar mutlak di segmen LDT. Pada tahun 2018, Mitsubishi Fuso berhasil meraih total *market share* 43,9 persen dengan jumlah penjualan sebanyak 51.132 unit.

"Kami kembali mempertahankan dominasi kami selama 48 tahun berturut-turut. Mitsubishi Fuso menjadi pemimpin pasar yang tak tergantikan dengan pangsa pasar 43,9 persen pada tahun 2018. Kehadiran Fighter diharapkan dapat memperkuat dominasi mutlak kami serta meningkatkan pangsa pasar kami terutama di segmen MDT," kata Atsushi Kurita, Presiden Direktur KTB.

Komitmen KTB ini jelas menunjukkan dominasi Mitsubishi Fuso sebagai market leader kendaraan niaga Indonesia, dan KTB bertekad untuk selalu meningkatkan dominasinya dengan menyediakan produk, layanan, dan komunikasi secara profesional.

Seluruh varian Fighter dapat disesuaikan dengan beragam aplikasi karoseri untuk berbagai sektor industri, seperti FM65 (4x2) dan FM65 HiGear (4x2) untuk perkebunan, tambang pasir, dan *consumer goods*. Kemudian tipe FM65L (4x2), FM65L HiGear (4x2), FN61 (6x2), FN61M (6x2), dan FN62 *tractor head* (6x4) yang cocok untuk industri CPO dan logistik. Sedangkan model FN62 (6x4) dan FN62HD (6x4) menyasar industri pertambangan batu bara, konstruksi, dan perkebunan kelapa sawit. Fighter memang dirancang sebagai generasi terbaru dari model Fuso, membawa serta DNA dan performa andal dari Mitsubishi Fuso dengan pembaruan dan penyempurnaan yang dapat menyesuaikan berbagai kebutuhan bisnis.

Fighter dibekali empat keunggulan utama yang dapat menunjang bisnis konsumen. Pertama, keunggulan pada performa yang kuat namun tetap efisien dengan tipe mesin 6M60 yang menghasilkan tenaga maksimum 240-270 PS, serta daya tanjak yang kuat meski membawa beban berat. Kedua, dari sisi kenyamanan superior dengan ruang dan kabin yang lebih luas, suspensi kursi pengemudi yang dapat disesuaikan, manuver mudah, kabin kedap suara dan kedap getaran. Kemudian kaca depan panorama serta lampu sudut juga akan memberikan jarak pandang pengemudi lebih jelas, sehingga aman ketika berkendara. Ketiga adalah sasis yang mudah disesuaikan dengan berbagai tipe karoseri, mulai dari *dump*, *box* terbuka/tertutup, *flat bed*, *wing box*, tangki, serta *hi-blow*. Keempat, Fighter memiliki DNA Fuso yang telah terbukti keandalan dan kualitasnya.

Harga Fighter

Varian	*off the road*-Jabodetabek
4x2	Rp 553 juta-Rp 587 juta
6x2	Rp 679 juta-Rp 696 juta
6x4	Rp 784 juta-Rp 805 juta
6x4 Tractor Head	Rp 894 juta

Informasi lebih lanjut mengenai Fighter dapat diakses melalui microsite khusus, www.ktbfuso.co.id/fighter. ***ADV***

Masih Banyak yang Salah Tafsir DO *Online*

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: Giovanni Versandi

Baru-baru ini Pemerintah Indonesia melalui Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian (Menko Perekonomian) duduk bersama para *stakeholder* logistik nasional, guna menyikapi tantangan yang dihadapi dunia logistik sebagai landasan penyusunan *grand design* Sistem Logistik Nasional. Menteri Koordinator Bidang Perekonomian (Menko Perekonomian) Darmin Nasution mengarahkan para pelaku usaha di sektor logistik dan transportasi barang, untuk memfokuskan diri pada dua isu strategis, yakni logistik ekspor-impor dan logistik pangan.

"Saya menangkapnya ini sebagai stabilisasi harga karena kita semua tahu bahwa masalah pangan ini selalu menjadi isu politik, apalagi sekarang tahun politik dan sudah mendekati pemilihan presiden," ujar Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI). Terkait logistik pangan, kali ini ALFI tidak bicara lagi masalah ketimpangan antara wilayah barat dan timur Indonesia, "Tetapi permasalahannya sekarang, terkadang masih terjadi perbedaan pendapat di pemerintah sendiri, di antara kementerian teknis yang terkait, karena masyarakat ini akan melihat data dan akhirnya data mana yang bisa dipercaya," kata Yukki.

Trismawan Sanjaya

Wakil Ketua Umum DPP ALFI
Bidang Supply Chain, Digital Logistics
& E-commerce

Yukki menyarankan untuk memulainya dengan digitalisasi guna menyinkronkan semua data di pemerintah pusat. "Dari *big data* itu maka bisa dimanfaatkan untuk perencanaan yang benar menggunakan data yang akurat, kemudian tahap selanjutnya melakukan eksekusi dari sisi logistiknya. Untuk mengetahui hambatannya ada di mana dan bagaimana caranya untuk saling mendukung antardaerah, itu semua harus dengan data. Bicara *big data* dari sisi industri, misalnya menentukan dan membangun industri yang dapat menunjang kegiatan ekspor karena itu sangat penting," ujarnya.

Dalam konteks ini sangat dibutuhkan kolaborasi yang didukung digitalisasi di semua industri, termasuk di bidang logistik dan rantai pasok atau *supply chain*. "Perlu upaya mempercepat pihak-pihak terkait untuk segera berkolaborasi. Bea Cukai terhubung dengan Kementerian Perhubungan, terhubung dengan terminal barang, kemudian terhubung dengan *freight forwarder*, *trucking*, *shipping*, *consignee*," kata Jati Widagdo, Direktur Utama PT Integrasi Logistik Cipta Solusi (ILCS). Jati menambahkan, untuk terciptanya kolaborasi tentunya membutuhkan perangkat, salah satunya adalah regulasi. "Memang pemerintah saat ini sudah banyak menelurkan beberapa regulasi yang memudahkan, contohnya seperti Permen tentang DO *online*," ujarnya.

Kementerian Perhubungan (Kemenhub) telah menerbitkan Peraturan Menteri Perhubungan No.PM 120 Tahun 2017 tentang Pelayanan Pengiriman Pesanan Secara Elektronik (*Delivery Order Online/DO Online*) untuk Barang Impor di Pelabuhan, sebagai upaya meningkatkan kelancaran arus barang dan menurunkan biaya logistik di pelabuhan. Layanan DO *Online* ini berlaku di empat pelabuhan utama, yaitu Pelabuhan Belawan, Tanjung Priok, Tanjung Perak, dan Makassar serta satu pelabuhan kelas I, yaitu Pelabuhan Tanjung Emas. DO *Online* merupakan satu layanan hasil kerja sama Kementerian Koordinator Bidang Kemaritiman; Dirjen Bea dan Cukai, Kementerian Keuangan; Dirjen Perhubungan Laut, Kemenhub; serta para *stakeholder* di bidang kepelabuhanan.

DO Digital

Terkait digitalisasi di bidang logistik, Wakil Ketua Umum DPP ALFI Bidang *Supply Chain, Digital Logistics dan E-commerce,* Trismawan Sanjaya mengatakan, pengertian DO *Online* masih perlu diluruskan lagi. **"Sejauh ini definisi DO *Online* belum *clear* karena ditafsirkan beberapa pihak menjadi berbeda. Sebagian menganggap dengan melakukan transaksi *by e-mail* kemudian dikirimi *invoice by e-mail* dan mesti bayar ke lokasi mereka, itu dianggap sudah DO *Online* padahal itu bukan digitalisasi sepenuhnya,"** ujar Trismawan. Ia mencontohkan digitalisasi seperti diterapkan sistem belanja *online*, kurir datang kirim barang dan si penerima cukup tanda tangan melalui aplikasi yang ada di komputer tablet atau *handpone* yang dibawa oleh kurirnya, tanpa ada transaksi manual lainnya termasuk pembayarannya juga *cashless*. "Kalau mengirimkan permintaan DO melalui *e-mail* tapi mengesahkannya masih pakai cap basah atau tanda tangan basah, itu namanya bukan digitalisasi tapi baru sekadar transaksi internet yang diselesaikan secara manual dan itu bukan digitalisasi. Dalam konteks ini saya lebih suka mengistilahkan dengan DO digital, karena pengertian DO *online* masih banyak yang salah menafsirkannya," kata Trismawan.

Jika menyimak aturan di PM 120 Tahun 2017, memang tidak menyebutkan secara spesifik terkait definisi *online* ini. Seperti di Pasal 1 (ayat 3), pengiriman pesanan secara elektronik (*Delivery Order Online*) yang selanjutnya disebut DO *Online* adalah surat bukti penyerahan barang yang dikeluarkan perusahaan angkutan laut atau kuasanya, kepada pemilik barang yang merupakan suatu bukti pengiriman barang. "Penerapan DO *Online* ini merupakan upaya mempercepat proses permintaan atau *request* DO, pembayaran DO, sampai penerbitan DO oleh perusahaan pelayaran dengan melakukan pertukaran data elektronik, tidak lagi secara manual. Dengan demikian dapat menekan biaya operasional pengurusan DO," ujar Agus Purnomo, Direktur Jenderal Perhubungan Laut, Kemenhub.

Sementara itu ALFI mengharapkan DO *Online* mencakup segala aspek yang sudah digitalisasi, seperti semua transaksinya sudah *paperless*, dan tidak banyak pihak terlibat untuk menjadi *messenger* (kurir). "Sehingga begitu itu sudah diterapkan dan DO sudah bisa dikonfirmasi, maka *driver* kita tinggal datang ke pelabuhan dan sudah bisa mengeluarkan kontainer. Sehingga semua transaksinya *by digital* mulai dari pembayaran, transaksi dokumentasi dan lainnya sudah terintegrasi, itu yang dimaksud DO *Online*. Sampai saat ini belum ada praktik yang seperti itu, bukan sekadar order pesanan *by e-mail* kemudian di-*print out* untuk dibawa ke pelabuhan buat mengeluarkan kontainer, bukan itu," kata Trismawan. Terkait hal ini, DPP ALFI membangun sebuah proses yang terdigitalisasi dan dibuat simpel. "Pastinya ini memerlukan sebuah sistem yang terintegrasi antara pihak pelayaran, terminal pelabuhan, pihak bank, importir, dan *forwarder*. Dalam hal ini DPP ALFI coba mengintegrasikannya dalam aplikasi My Cargo, dengan harapan semua transaksi berkaitan dengan pergerakan barang bisa terdigitalisasi," ujarnya.

"Kalau bicara digitalisasi untuk sistem operasi terminal, kalau hanya Pelindo tidak cukup karena logistik itu bukan terkait Pelindo saja. Logistik itu melibatkan *trucking company*, ada *vessel company* atau *shipping company*, ada perusahaan distributor, ada *freight forwarder company* dan ada pula *consignee*. Maka kita membuat sistem itu berjalan dengan digitalisasi, selain itu pembayarannya yang semula dilakukan secara manual kini menerapkan *cashless*," kata Jati Widagdo. Ia pun menjelaskan bahwa *platform* My Cargo bukan bicara sistem di Pelindo, namun lebih kepada *platform* logistik secara nasional.

Sehingga konteksnya lebih ke arah bagaimana My Cargo dapat dipakai oleh seluruh pelaku logistik Indonesia. "Mulai dari *shipping, freight forwarder, consignee,* dan *trucking*-nya. Kemudian nyambung ke terminalnya baik itu ke Pelindo maupun pihak swasta yang menyediakan fasilitas terminal barangnya, kemudian nyambung ke pemilik barang yang semuanya harus bisa berkomunikasi melalui sistem ini," katanya.

Terkait dengan proses penanganan dokumen kepabeanan dan dokumen lain yang berkaitan dengan ekspor-impor, menurut Jati, INSW (*Indonesia National Single Window*) sesuai ketetapan Perpres Nomor 10 Tahun 2008 itu juga merupakan sistem yang menjadi satu kesatuan yang dapat saling berkomunikasi. "Jadi ada INSW, ada InaPortnet, kemudian ada sistem yang dimiliki oleh Pelindo, kemudian ada sistem berplatform *transactional*. My Cargo ini sebagai platform *transactional* atau semacam *marketplace*-nya, tetapi semuanya nanti akan terkoneksi ke INSW dan akan terhubung ke InaPortnet karena itu sistem yang dimiliki oleh negara," ujar Jati.

Sebenarnya dalam Permenhub No.PM 120 Tahun 2017 juga menyatakan bahwa DO *Online* bisa dihubungkan dengan pihak lain. Pasal 3 (ayat 2) menyatakan, dalam hal belum tersedianya sistem pelayanan DO *Online* maka dapat bekerja sama dengan penyedia jasa sistem informasi elektronik. Kemudian di Pasal 3 (ayat 3) juga dijelaskan, pelaksanaan pelayanan DO *Online* untuk barang impor merupakan sistem yang terintegrasi dengan sistem Indonesia National Single Window, Inaportnet dan sistem para pemangku kepentingan terkait.

Jawa Barat Penyumbang Ekspor Nasional Terbesar

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

Menteri Koordinator Bidang Perekonomian (Menko Perekonomian) Darmin Nasution telah meminta para pelaku usaha sektor logistik untuk memfokuskan pada logistik ekspor-impor dan logistik pangan. Terkait ekspor-impor, berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), secara kumulatif nilai ekspor Indonesia Januari-Desember 2018 mencapai USD 180,06 miliar atau meningkat 6,65 persen dibanding periode yang sama tahun 2017, sedangkan ekspor nonmigas mencapai USD 162,65 miliar atau meningkat 6,25 persen.

Selama Januari-Desember 2018, ekspor nonmigas Indonesia menurut sektor industri pengolahan meningkat 3,86 persen dibanding 2017 yang disumbang oleh ekspor besi/baja, demikian pula dengan ekspor produk pertambangan dan lainnya meningkat 20,47 persen yang disumbang oleh meningkatnya ekspor batu bara, sedangkan ekspor produk pertanian menurun 6,40 persen yang disebabkan oleh menurunnya ekspor kopi.

Nilai Ekspor Indonesia Menurut Sektor (Juta US$) dan perubahannya (%) Januari- Desember 2018

Uraian	Nilai FOB					Perubahan (%)			Peran thd total ekspor Jan–Des 2018 (%)
	Desember 2017r	Jan–Des 2017r	November 2018	Desember 2018*	Jan–Des 2018*	Des'18 thd Des'17 (y-on-y)	Des'18 thd Nov'18 (m-to-m)	Jan–Des'18 thd Jan–Des'17 (y-on-y)	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Total Ekspor	14 864,5	168 828,2	14 905,8	14 177,3	180 059,2	-4,62	-4,89	6,65	100,00
Migas	1 496,4	15 744,4	1 371,4	1 746,4	17 404,9	16,70	27,34	10,55	9,67
Nonmigas	13 368,1	153 083,8	13 534,4	12 430,9	162 654,3	-7,01	-8,15	6,25	90,33
- Pertanian	275,7	3 671,0	319,9	298,4	3 436,2	8,22	-6,72	-6,40	1,91
- Industri pengolahan	10 415,6	125 103,2	10 756,1	10 011,7	129 933,1	-3,88	-6,92	3,86	72,16
- Pertambangan dan lainnya	2 676,8	24 309,6	2 458,4	2 120,8	29 285,0	-20,77	-13,73	20,47	16,26

Keterangan : * Angka Sementara • r refisi

Nilai impor Indonesia secara kumulatif Januari–Desember 2018 sebesar USD 188.625,6 juta, atau meningkat 20,15 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Peningkatan terjadi pada impor migas dan non migas masing-masing USD 5.492,5 juta (22,59 persen) dan US$26.147,6 juta (19,71 persen). Peningkatan impor migas dipicu naiknya impor seluruh komponen migas, yaitu minyak mentah USD 2.097,7 juta (29,70 persen), hasil minyak USD 3.054,5 juta (21,02 persen), dan gas USD 340,3 juta (12,49 persen).

Sementara itu nilai impor nonmigas Indonesia pada Desember 2018 mencapai USD 13.314,1 juta, turun USD 721,0 juta (5,14 persen) dibanding November 2018. Secara terperinci diketahui bahwa penurunan terbesar dialami golongan bahan kimia organik sebesar USD 174,4 juta (27,07 persen), diikuti golongan plastik dan barang dari plastik sebesar USD 134,5 juta (15,44 persen), kendaraan dan bagiannya sebesar USD 111,3 juta (16,47 persen), perhiasan/permata sebesar USD 63,8 juta (45,51 persen), serta gula dan kembang gula sebesar USD 57,1 juta (26,26 persen).

Sedangkan impor golongan buah-buahan mengalami peningkatan terbesar, yaitu USD 69,8 juta (68,90 persen). Golongan barang dengan peningkatan terbesar berikutnya adalah besi dan baja sebesar USD 52,9 juta (4,96 persen), pupuk sebesar USD 47,9 juta (38,26 persen), senjata/amunisi sebesar USD 41,7 juta (289,58 persen), serta golongan kapal terbang dan bagiannya sebesar USD 39,3 juta (188,94 persen).

Nilai Impor Nonmigas Sepuluh Golongan Barang (HS 2 Dijit) dan perubahannya Januari- Desember 2017 dan 2018

Golongan Barang (HS)	Nilai CIF (Juta US$)				Perubahan			Peran thd Total Impor Nonmigas Jan–Des'18* (%)
	Nov 2018	Des 2018*	Jan–Des 2017	Jan–Des 2018*	m-to-m (Juta US$)	m-to-m (%)	Jan–Des y-o-y (%)	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1. Besi dan baja (72)	1 066,8	1 119,7	7 985,2	10 245,7	52,9	4,96	28,31	6,45
2. Plastik dan barang dari plastik (39)	871,1	736,6	7 729,0	9 210,2	-134,5	-15,44	19,16	5,80
3. Kendaraan dan bagiannya (87)	675,8	564,5	6 692,6	8 068,5	-111,3	-16,47	20,56	5,08
4. Bahan kimia organik (29)	644,3	469,9	5 897,1	6 926,0	-174,4	-27,07	17,45	4,36
5. Perhiasan/permata (71)	140,2	76,4	1 138,1	2 267,4	-63,8	-45,51	99,23	1,43
6. Gula dan kembang gula (17)	217,4	160,3	2 361,0	2 125,5	-57,1	-26,26	-9,97	1,34
7. Pupuk (31)	125,2	173,1	1 702,9	1 904,4	47,9	38,26	11,83	1,20
8. Buah-buahan (08)	101,3	171,1	1 191,6	1 310,9	69,8	68,90	10,01	0,82
9. Kapal terbang dan bagiannya (88)	20,8	60,1	923,5	908,2	39,3	188,94	-1,66	0,57
10.Senjata/amunisi (93)	14,4	56,1	414,1	313,7	41,7	289,58	-24,25	0,20
Total 10 Golongan Barang	3 877,3	3 587,8	36 035,1	43 280,5	-289,5	-7,47	20,11	27,25
Barang Lainnya	10 157,8	9 726,3	96 634,2	115 536,4	-431,5	-4,25	19,56	72,75
Total Impor Nonmigas	14 035,1	13 314,1	132 669,3	158 816,9	-721,0	-5,14	19,71	100,00

Menurut golongan penggunaan barang ekonomi, diketahui bahwa selama Desember 2018 hanya golongan bahan baku/penolong yang mengalami penurunan dibanding bulan sebelumnya, yakni 13,49 persen atau sebesar USD 1.736,5 juta. Sementara itu, golongan barang konsumsi dan barang modal mengalami peningkatan masing-masing sebesar 1,86 persen (US$26,7 juta) dan 3,36 persen (US$87,3 juta). Jika dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, selama Januari-Desember 2018 nilai impor barang konsumsi, bahan baku/penolong, dan barang modal mengalami peningkatan masing-masing sebesar US$3.100,2 juta (22,03 persen), US$23.643,6 juta (20,06 persen), dan US$4.896,3 juta (19,54 persen).

Nilai Impor Indonesia Menurut Golongan Penggunaan Barang dan perubahannya Januari- Desember 2017 & 2018

Golongan Penggunaan Barang	2017		2018			Perubahan			Peran thd Total Impor Jan–Des'18* (%)
	Des	Jan–Des	Nov	Des*	Jan–Des*	*m-to-m* (Juta US$)	*m-to-m* (%)	Jan-Des *y-o-y* (%)	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Total Impor	15 104,5	156 985,5	16 901,8	15 279,3	188 625,6	-1 622,5	-9,60	20,15	100,00
Barang Konsumsi	1 375,4	14 075,1	1 434,3	1 461,0	17 175,3	26,7	1,86	22,03	9,11
Bahan Baku/Penolong	11 036,7	117 851,3	12 870,5	11 134,0	141 494,9	-1 736,5	-13,49	20,06	75,01
Barang Modal	2 692,4	25 059,1	2 597,0	2 684,3	29 955,4	87,3	3,36	19,54	15,88

Logistik Pangan

Berdasarkan data BPS, PR besar terkait logistik pangan adalah impor golongan buah-buahan yang mengalami peningkatan terbesar, yaitu USD 69,8 juta (68,90 persen) dan berkontribusi sebesar 0,82 terhadap total impor non-migas selama 2018. Menurut Sekretaris Wilayah DPW Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Jawa Barat, Trismawan Sanjaya, jika melihat dari sisi perkembangan industri agro di Jawa Barat memang harus ditangani lebih lanjut terutama terkait dengan logistik pangan.

Jawa Barat sendiri masuk dalam tiga besar provinsi di Indonesia yang memberikan sumbangan terbesar terhadap ekspor nasional pada Januari-Desember 2018. Total nilai ekspor dari Provinsi Jawa Barat sebesar USD 30.370,3 juta (16,87 persen), diikuti Provinsi Jawa Timur sebesar USD 19.073,8 juta (10,59 persen), dan Provinsi Kalimantan Timur USD 18.563,0 juta (10,31 persen). Ketiga provinsi tersebut memberi kontribusi mencapai 37,77 persen dari seluruh ekspor nasional.

"Semestinya Jawa Barat cukup kuat untuk masalah logistik pangan ini, apalagi untuk menyuplai ke Ibu Kota semestinya lebih dominan. Sebab kalau dilihat selama ini, pasokan logistik pangan ke Ibu Kota justru lebih banyak dari wilayah lain. Bahkan kalau melihat pasar modern yang ada di Ibu Kota, menurut saya lebih banyak komoditas impor yang dijual daripada komoditas lokalnya. Kenapa tidak didominasi dengan produk lokal terlebih dahulu untuk yang masuk ke Jakarta, karena sumbernya lebih dekat dengan Jawa Barat. Padahal produk pangan seperti sayuran dan buah-buahan di Jawa Barat cukup kuat, kemudian kalau bicara beras juga dari dulu Jawa Barat menjadi lumbung padi seperti di Karawang," ujar Trismawan.

Ketua Umum DPP ALFI, Yukki Nugrahawan Hanafi menyatakan untuk tidak bermain-main terkait masalah pangan, karena menyangkut hajat hidup orang banyak dan kebutuhan sehari-hari masyarakat terutama sembilan bahan pokok. "Kalau kenyataannya pemerintah masih impor beberapa produk pangan, misalnya jagung dan gula, sebaiknya dijelaskan saja ke publik. Kalau impor jagung, apakah itu untuk kebutuhan industri atau buat kebutuhan lain. Sehingga tidak ada kesimpangsiuran informasi dan jangan terlalu sering menyalahkan logistik. Memang kita akui bahwa biaya logistik Indonesia masih tinggi, tetapi tidak serta-merta ada impor suatu produk pangan itu karena logistik yang salah, tidak. Bisa karena faktor cuaca yang memengaruhi hasil pertanian dan perkebunan terkait pangan," ujar Yukki.

Nilai Espor Indonesia Menurut Provinsi asal Barang dan Pelabuhan Muat (Juta US$) Januari- Desember 2018*

No Urut	Provinsi Asal Barang	Pelabuhan Muat						Total Ekspor		
		Prov Asal Barang			Prov Lain					
		Nilai	% Kolom	% Baris	Nilai	% Kolom	% Baris	Nilai	% Kolom	% Baris
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
1	Aceh	139,0	0,11	55,41	111,9	0,22	44,59	250,9	0,14	100,00
2	Sumatera Utara	8 439,6	6,55	99,76	20,4	0,04	0,24	8 460,0	4,70	100,00
3	Sumatera Barat	1 366,4	1,06	85,91	224,0	0,44	14,09	1 590,4	0,88	100,00
4	Riau	15 834,6	12,30	98,87	181,2	0,35	1,13	16 015,7	8,89	100,00
5	Kepulauan Riau	11 623,9	9,03	99,92	9,5	0,02	0,08	11 633,4	6,46	100,00
6	Jambi	1 153,3	0,90	37,64	1 911,0	3,73	62,36	3 064,3	1,70	100,00
7	Sumatera Selatan	3 662,7	2,84	83,61	718,0	1,40	16,39	4 380,6	2,43	100,00
8	Kep. Bangka Belitung	1 776,5	1,38	96,21	69,9	0,14	3,79	1 846,5	1,03	100,00
9	Bengkulu	134,1	0,10	49,32	137,8	0,27	50,68	271,9	0,15	100,00
10	Lampung	3 250,0	2,52	94,49	189,7	0,37	5,51	3 439,7	1,91	100,00
11	DKI Jakarta	9 676,7	7,51	97,30	268,5	0,52	2,70	9 945,2	5,52	100,00
12	Jawa Barat	279,4	0,22	0,92	30 090,9	58,66	99,08	30 370,3	16,87	100,00
13	Banten	2 134,4	1,66	17,95	9 758,8	19,03	82,05	11 893,2	6,61	100,00
14	Jawa Tengah	6 266,9	4,87	75,90	1 990,2	3,88	24,10	8 257,1	4,59	100,00
15	DI Yogyakarta	9,1	0,01	2,14	415,8	0,81	97,86	424,8	0,24	100,00
16	Jawa Timur	18 700,2	14,52	98,04	373,6	0,73	1,96	19 073,8	10,59	100,00
17	Bali	254,5	0,20	42,75	340,8	0,66	57,25	595,3	0,33	100,00
18	Nusa Tenggara Barat	456,4	0,35	96,88	14,7	0,03	3,12	471,1	0,26	100,00
19	Nusa Tenggara Timur	17,4	0,01	28,07	44,7	0,09	71,93	62,1	0,03	100,00
20	Kalimantan Barat	997,0	0,77	66,02	513,2	1,00	33,98	1 510,2	0,84	100,00
21	Kalimantan Tengah	477,0	0,37	25,06	1 426,1	2,78	74,94	1 903,1	1,06	100,00
22	Kalimantan Selatan	7 734,4	6,01	94,14	481,8	0,94	5,86	8 216,2	4,56	100,00
23	Kalimantan Timur	18 303,4	14,21	98,60	259,6	0,51	1,40	18 563,0	10,31	100,00
24	Kalimantan Utara	1 051,8	0,82	86,76	160,6	0,31	13,24	1 212,4	0,67	100,00
25	Sulawesi Utara	652,4	0,51	66,98	321,6	0,63	33,02	974,0	0,54	100,00
26	Gorontalo	33,4	0,03	94,98	1,8	0,00	5,02	35,2	0,02	100,00
27	Sulawesi Tengah	5 043,5	3,92	98,71	65,7	0,13	1,29	5 109,2	2,84	100,00
28	Sulawesi Selatan	1 097,0	0,85	75,42	357,6	0,70	24,58	1 454,6	0,81	100,00
29	Sulawesi Barat	-	-	-	430,1	0,84	100,00	430,1	0,24	100,00
30	Sulawesi Tenggara	824,2	0,64	76,23	257,1	0,50	23,77	1 081,3	0,60	100,00
31	Maluku	42,1	0,03	54,13	35,7	0,07	45,87	77,8	0,04	100,00
32	Maluku Utara	676,2	0,53	99,40	4,1	0,01	0,60	680,3	0,38	100,00
33	Papua	3 856,2	2,99	97,83	85,6	0,17	2,17	3 941,8	2,19	100,00
34	Papua Barat	2 802,2	2,18	99,24	21,4	0,04	0,76	2 823,7	1,57	100,00
	Total Ekspor	128 766,1	100,00	-	51 293,1	100,00	-	180 059,2	100,00	-

Keterangan : * Angka Sementara

Trismawan juga meminta keseriusan Pemerintah Indonesia terkait sentral industri yang mayoritas berada di Jawa Barat, namun hingga saat ini akses untuk transportasi lautnya masih dominan mengandalkan Pelabuhan Tanjung Priok. Memang selama ini pelabuhan utama bongkar muat untuk keperluan ekspor-impor masih berada di Pelabuhan Belawan, Tanjung Priok, Tanjung Perak, Balikpapan, dan Makassar.

"Akhirnya ini menjadi tidak efisien baik dari sisi *traffic*-nya maupun akses masuk ke pelabuhan (Tanjung Priok) yang tidak mumpuni lagi. Dari sisi DPW ALFI Jawa Barat, kami berharap sebetulnya Jawa Barat ini bisa setara dengan daerah lain seperti integrasi pelabuhan besar nasional supaya pelabuhan-pelabuhan yang ada di Jawa Barat, seperti Cirebon dan Patimban juga bisa terintegrasi seperti yang ada sekarang ini," kata Trismawan.

FREIGHT FORWARDER MINTA PROTEKSI DARI MONOPOLI BUMN

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: Giovanni Versandi

Pelaku usaha *freight forwarding* di daerah masih mengeluhkan adanya praktik monopoli yang dilakukan pihak Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Dalam konteks ini, PT Pelabuhan Indonesia (Pelindo) dan PT Angkasa Pura Logistik yang menjadi sorotan utama pelaku bisnis di sektor logistik ini. Hingga saat ini belum ada bandara dan pelabuhan komersial yang murni dimiliki swasta, sementara penetapan tarif yang diberlakukan juga dianggap tidak jelas dasarnya. "Sekarang *carriers* (operator) baik itu pesawat atau kapal laut sudah jualan sendiri. Contohnya pelayaran, sekarang pelayaran sudah bisa *direct* ke pihak eksportir atau pemilik barang, baik untuk ekspor-impor maupun antarpulau dengan menawarkan tarif khusus. Begitu pula dengan udara karena layanan *forwarder* juga melalui jalur udara, dan sekarang operator bandara bisa langsung jualan kargo sendiri," kata Khairul Mahali, Koordinator Wilayah (Korwil) Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Sumatra.

Khairul Mahali
Korwil ALFI Sumatra

Kondisi serupa juga dialami pebisnis *freight forwarding* di Provinsi Lampung. "Sekarang ini tren yang berkembang banyak pemilik barang yang *direct* langsung ke maskapai penerbangan dan *shipping line*, apalagi di Lampung ini ada angkutan kapal roro sehingga sekarang untuk angkutan daratnya menurun kira-kira sampai 2,5 persen," ujar H. Zamzani, Ketua Umum DPW ALFI Lampung. Menurut Zamzani, permasalahan semacam ini dikhawatirkan akan mengancam keberlangsungan bisnis bagi pemain swasta. "Saya ini *kan* pihak swasta, artinya saya membawahi beberapa PJPT (perusahaan jasa pengurusan transportasi) dan anggota kami ada 40 perusahaan JPT yang kebanyakan bermain di pelabuhan. Jadi menurut saya, Pelindo itu terkadang buka sendiri sedangkan kami di ALFI ini sebagai JPT tidak punya pelabuhan dan yang punya pelabuhan adalah Pelindo yang merupakan BUMN. Dalam hal ini anggota-anggota kami terpukul," tuturnya.

Khairul menegaskan bahwa pihak *freight forwarding* hanya sebagai pihak yang mengatasnamakan pemilik barang dan ditunjuk oleh pemilik barang. “Sama seperti halnya tiket pesawat udara, dulu sebelum ada aplikasi pembelian tiket secara *online*, kita harus beli dari *travel agent* tetapi sekarang bisa *direct* langsung pakai *booking online* atau pembelian tiket *online*. Begitu juga di *forwarder* karena posisinya sama dengan *travel agent* di angkutan penumpang. Kondisi ini karena tidak ada aturan yang memberikan proteksi kepada pelaku bisnis *forwarder* walaupun kami sebagai agen pelayaran, apalagi perusahaan pelayaran bisa memberikan harga khusus dengan sistem kontrak. Hal ini bisa mematikan kami meskipun ada Peraturan Menteri Perhubungan tentang JPT, tetapi kepastian hukumnya tidak jelas,” ujarnya.

Jika merunut aturan main yang diatur dalam Peraturan Menteri Perhubungan No.PM 49 Tahun 2017 tentang Penyelenggaraan dan Pengusahaan Jasa Pengurusan Transportasi (JPT), definisi JPT atau *freight forwarding* adalah kegiatan yang ditujukan untuk semua kegiatan yang diperlukan bagi terlaksananya pengiriman dan penerimaan barang melalui angkutan darat, kereta api, laut, dan/atau udara. Sedangkan perusahaan Jasa Pengurusan Transportasi (Freight Forwarding) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan mengurus semua kegiatan yang diperlukan bagi terlaksananya pengiriman dan penerimaan barang melalui transportasi darat, perkeretaapian, laut, dan udara.

Sedangkan jenis kegiatan JPT sesuai PM 49 Tahun 2017 mencakup 21 kegiatan, yaitu penerimaan; penyimpanan; sortasi; pengepakan; penandaan; pengukuran; penimbangan; penerbitan dokumen angkutan; pengurusan penyelesaian dokumen; pemesanan ruangan pengangkut; pengiriman; pengelolaan pendistribusian; perhitungan biaya angkutan dan logistik; klaim; asuransi atas pengiriman barang; penyelesaian tagihan dan biaya lainnya yang diperlukan; penyediaan sistem informasi dan komunikasi; penyediaan layanan logistik di pasar nasional dan internasional secara konvensional dan/atau elektronik; penyediaan *e-commerce*, teknologi internet yang menggunakan sistem satelit yang memungkinkan pelacakan *real-time* barang; pengangkut kontraktual atau *nonvessel operator common carrier* (NVOCC); dan jasa kurir dan/atau barang khusus bawaan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Pelindo sendiri saat ini menjalankan beberapa jenis usaha di luar bisnis intinya sebagai operator terminal pelabuhan, yakni penyediaan layanan jasa gudang dan tempat penimbunan barang, serta pusat distribusi dan konsolidasi barang yang semestinya bisa ditangani pihak *freight forwarding* swasta. Berdasarkan analisis dari Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), BUMN mempunyai potensi besar untuk berperan dalam implementasi sistem logistik nasional, termasuk dalam menciptakan efisiensi biaya logistik. Banyaknya pelaku usaha yang masuk dalam industri jasa logistik tentu saja merupakan sebuah hal yang baik, karena akan meningkatkan intensitas persaingan dan banyaknya pilihan bagi masyarakat.

"Namun di sisi lain, masuknya BUMN/swasta yang terintegrasi secara vertikal dengan membuat anak perusahaan khusus di bidang logistik dapat mendorong munculnya perilaku anti-persaingan, meskipun juga dapat menciptakan efisiensi. Anak perusahaan tersebut dapat memanfaatkan keistimewaan yang diberikan oleh negara kepada perusahaan induknya (BUMN), yang kemudian dapat berpotensi menciptakan *barrier to entry* bagi perusahaan logistik lain seperti perusahaan-perusahaan swasta yang selama ini melayani pasar logistik. Apabila perilaku-perilaku anti-persaingan itu terjadi, maka akan kontraproduktif terhadap peran penciptaan efisiensi yang seharusnya dilakukan oleh BUMN tersebut," urai Taufik Ariyanto Arsad, Kepala Biro Hukum, Hubungan Masyarakat dan Kerja Sama, KPPU. Terkait hal ini, KPPU memainkan perannya sebagai pengawas persaingan usaha untuk melakukan upaya penegakan hukum. "Hal ini dapat dilihat dalam putusan KPPU terkait anak usaha BUMN di sektor logistik contohnya putusan perkara nomor 08/KPPU-L/2016. KPPU memutus bersalah PT Angkasa Pura Logistik di terminal kargo Bandar Udara Internasional Sultan Hasanuddin Makassar," kata Taufik.

Khairul pun berharap ada harmonisasi regulasi yang dilakukan pemerintah pusat dan daerah, mengingat peraturan-peraturan yang bersifat teknis harus jelas dan ada kepastian hukumnya. "Misalnya ada satu perusahaan *forwarding* dan sudah ada Permenhub-nya (PM 49 Tahun 2017) sebagai landasan usaha bagi pelaku *forwarding* dan logistik, tetapi proteksinya apa yang diberikan pemerintah bagi kami para pelaku di bidang jasa pengurusan transportasi ini? Kalau pihak pelayaran dan penerbangan bisa menjual *direct* langsung ke pemilik barang, berarti tidak ada proteksinya meskipun ada peraturan tentang JPT," katanya.

Taufik Ariyanto Arsad
Komisi Pengawas Persaingan Usaha

BANGUN JARINGAN

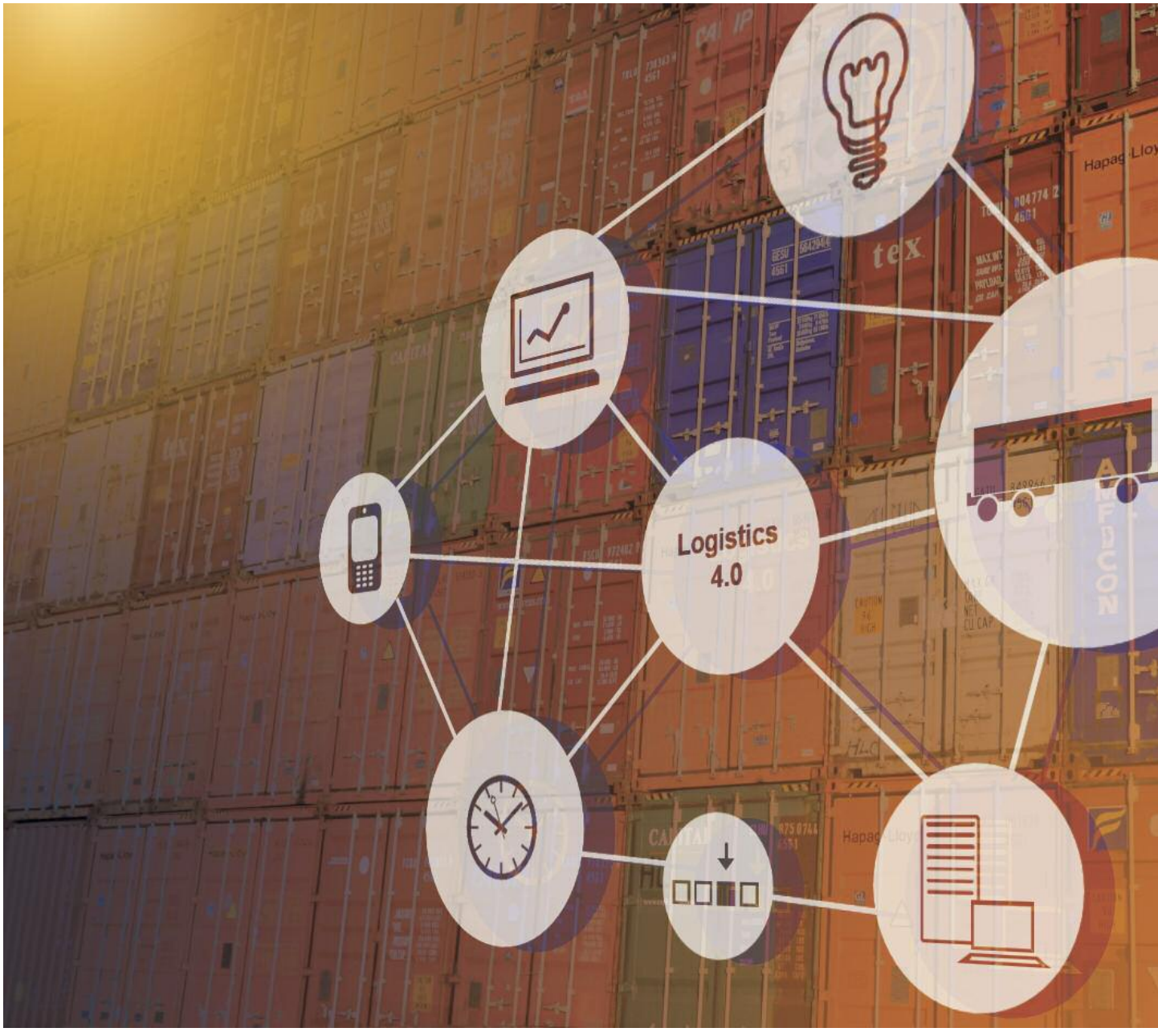
Pada Agustus 2018, Pelindo III mulai melakukan berbagai inovasi layanannya terkait tren peningkatan ukuran kapal, yang dianggap menjadi tantangan bagi operator terminal. Inovasi yang dilakukan Pelindo III itu, seperti aplikasi *home terminal service* yang diklaim sebagai aplikasi pertama di sektor kepelabuhanan yang mampu melayani *vessel service*, *port activities*, *logistics* dan *container management* ke dalam sistem *one touch service*. Dalam hal ini pihak Pelindo III menampik jika inovasi itu dianggap sebagai sebuah praktik monopoli, dengan menyatakan layanan tersebut justru mengakomodir integrasi berbagai layanan dari sejumlah pihak melalui inovasi teknologi. Dengan demikian kompetisi dilakukan dengan berusaha memberikan solusi melalui penyederhanaan proses bisnis, sebagai bagian dari pelayanan untuk mempermudah kebutuhan pengguna jasa. Inovasi ini, menurut Pelindo III, akan menciptakan efisiensi di pelabuhan bongkar muat yang sasarannya adalah barang-barang *e-commerce*.

Sedangkan bagi pelaku usaha *freight forwarding* Indonesia, yang berdasarkan data dari DPP ALFI didominasi usaha kecil dan menengah (UKM) sebanyak 60 persen dengan aset kurang dari Rp 10 miliar, tren belanja *online* atau *e-commerce* terkadang ikut menentukan karena sistemnya langsung. "Artinya, para pelaku di belanja *online* itu bisa langsung mengirimkan barang dagangannya tanpa melalui JPT lagi. Dalam hal ini bukannya JPT itu lantas ditinggalkan tetapi kita tidak bisa bersaing dengan pemain-pemain besar, kalau kita mau menyaingi maka kita harus punya pelabuhan sendiri," ucap Zamzani.

Lain halnya dengan pendapat konsultan senior Supply Chain Indonesia (SCI) Zaroni Samadi, yang menyatakan bahwa *freight forwarding* dinilai lebih cocok bagi UKM lokal berbasis e-commerce dalam hal ekspor-impor. Ia mengatakan bila *freight forwarder* dapat menawarkan jasa pengiriman atau penerimaan kargo untuk kebutuhan ekspor-impor, dengan menggunakan layanan udara atau laut dengan berbagai variasi harga dan layanan. Dengan demikian, mereka dapat menegosiasikan harga terbaik untuk pengiriman produk di sepanjang rute yang paling ekonomis, sementara layanan *freight forwarding* paling banyak menggunakan moda laut dan udara.

Terkait *e-commerce*, Khairul mengimbau seluruh pelaku bisnis *freight forwarding* khususnya yang tergabung dalam ALFI untuk membangun dan meningkatkan jaringan kerja atau *networking*. "Sebab sekarang ini PMA atau investor asing bisa saja masuk menggarap *forwarding* dan logistik di Indonesia. Dalam konteks perdagangan domestik juga sama, perlu ada jaringan kerja sehingga tidak perlu kita buka kantor cabang atau perwakilan sampai ke Papua sementara saya ada di Sumatera Utara. Jaringan itu mesti ada untuk melakukan pengiriman *door to door*, kalau untuk melakukan pengiriman ke luar daerah atau ke luar negeri," kata pria yang juga menjabat sebagai Ketua Umum Kadin Sumatra Utara ini.

Khairul mengakui bahwa hal yang menarik dalam bisnis *freight forwarding* Indonesia adalah *e-commerce* karena pertumbuhannya cukup signifikan di Sumatera. "Apalagi posisi Sumatera Utara ini dekat dengan Singapura dan Malaysia. Dari sisi pelaku usaha logistik dan *freight forwarder* ini sebenarnya menguntungkan, makanya dituntut harus meningkatkan jaringan kerja atau *networking*-nya baik di dalam dan luar negeri. Karena kalau kita punya jaringan kerja dengan perusahaan di Singapura misalnya, maka ketika mereka mau kirim produk-produk *e-commerce* bisa menunjuk kami sebagai mitra pengirimannya untuk Indonesia," ujarnya.



Memperkuat Daya Lokal Hadapi Logistik 4.0

Teks : Sigit Andriyono / **Foto:** Giovanni Versandi

Era disrupsi teknologi mengharuskan pengusaha logistik juga ikut berbenah diri. Ketua Umum DPW Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Sulawesi Selatan, Syaifuddin Saharuddin mengatakan, "Suka tidak suka kami yang di Timur ini harus ikut era logistik 4.0 ini. Tidak ada lagi kata tidak bisa dan harus ikut ini juga cepat atau lambat. Ini sebenarnya merupakan proses sistem saja. Yang tadinya harus bertemu sekarang cukup dengan *gadget* saja semua bisa. Posisi barang, kondisi barang, semua itu kan cukup bisa memangkas waktu," katanya. Di sisi lain, menurut Syaifuddin, juga perlu sumber daya manusia (SDM) dan prasarana infrastruktur yang mendukung itu. "Seperti fasilitas pelabuhan, akses jalan, pelaku logistik ini juga harus masuk dalam poin ini juga agar saling terintegrasi. Supaya logistik ini bisa lebih ekfektif. Memang kami kerja ini sudah 7/24, ya seperti inilah logistik 4.0. Meski sekadar sistem saja ini perlu ditunjang dengan kemauan para pelaku bisnisnya mengikuti," jelasnya.

Hengky Pratoko, Ketua ALFI Jawa Timur juga mendukung Syaifuddin. "ALFI Jatim sangat mendukung jika di era sekarang juga harus diimbangi digitalisasi. Produk kita apa, servis kita apa, harus mengikuti era ini. Sekelas Terminal Petikemas Surabaya atau Pelindo, itu merupakan keharusan dengan *online system*," ujar Hengky.

Menurut Hengky, tantangan ke depan bagi pengusaha logistik adalah *e-commerce*. "Dulu anggota kami cukup menunggu di depan pintu, bisnis datang sendiri. Sekarang era sudah berganti, eksportir di Cina sudah tahu detail harga *trucking* ke sini, data gudang di mana? Harga berapa? Artinya, pedagang di sana tidak jual saja, termasuk transportasinya sudah dijual. Eksportir tahu persis berapa biaya sampai di gudang di sini, karena mengalami sendiri seperti halnya *delivery duty paid* (DDP). Jadi kalau kami menunggu, sudah pasti bisnis lewat saja. Pemain sekarang ini bisa global. Jika tidak mau *learning,* kita akan habis di *e-commerce* ini," tegasnya.

Syaifuddin Saharuddin

Ketua Umum DPW ALFI Sulawesi Selatan

Satu hal yang menjadi perhatian Hengky di era disrupsi ini adalah sistem yang ada belum satu koridor yang sama. "Baru-baru ini *online system* sudah terjadi di perdagangan luar negeri yang melewati pelabuhan tapi masih belum *online system* yang sebenarnya. Jadi *online* di *shipping line*. Belum ada *windows* yang bisa *tracking* nomor BL (*bill of lading*). Seperti ini runutannya, data masuk dari bea cukai, lalu ke *shipping line* baru ke terminal. Harusnya ini berproses, jadi dari sistem yang diakses itu muncul, proses sedang ada di tahap mana. Pada *form online* tadi tampak *progress*-nya sudah selesai apa belum, kalau sudah selesai ya *centang* hijau. Jika belum *clear* ada penjelasan kenapa, seperti *agent fee*, *docoment fee* atau *ocean freight*. Jadi di situ bisa ter-sub secara *live*," katanya.

Hengky melanjutkan, "Yang sekarang ini dianggap *online* masukan form lewat *email*. Ya bukan *online* itu maksudnya. Tapi dari BL itu harus terpenuhi semua dengan proses. Baru ada suratnya dan barang keluar. Jika semua sudah terkoneksi, maka pemerintah pun akan tahu. Problem ada di mana dan tahap apa. Jadi konsep yang ada sekarang itu terputus-putus. Seperti ini maksudnya, saya dengan *shipping line* sudah *online*. Lalu saya dengan TPS sudah *online* juga, tetapi tidak dalam satu koridor yang menyatu bersama."

Hengky Pratoko

Ketua Umum DPW ALFI Jatim

"Konsep ini acuan awal saja, tidak memahami harus dari mana. Jika saya ini dari dapat BL lalu mau ke mana? *Shipping line*, bea cukai atau terminal? Sampai sekarang ini belum terealisir. Masih nol, dari kacamata kami pemain logistik, ini masih belum jalan. Karena sebab tadi, tidak dalam satu koridor, tidak bisa sama-sama *live*, sehingga tidak bisa mengoreksi *action*-nya apa," kata Hengky.

Standar Pelayanan

Tantangan yang dihadapi pelaku bisnis *freight forwarding* dari sudut pandang ALFI Jatim adalah terkait kebijakan pemerintah setempat, salah satunya adalah Upah Minimum Regional (UMR) yang sekarang berganti menjadi Upah Minimum Provinsi (UMP). "UMR Surabaya ini tinggi sama dengan Jakarta, Jateng masih murah. Unsur gaji itu sendiri ada perbedaan tajam, itu memengaruhi produksi kami. Produksi kami tergantung pabrik dan pabrik tergantung tenaga kerja. Ini diharapkan pemda juga bijaksana menyikapinya. Pabrik *kan* skala beda-beda. Jika UMR disamakan setinggi itu, apakah juga memungkinkan?" ujar Hengky Pratoko.

Sementara tantangan lainnya seperti yang terjadi di Sulawesi Selatan, terkait standar pelayanan yang diberikan penyedia jasa *freight forwarding*. "Masalah volume barang muatan menjadi tantangan termasuk perihal permen (Peraturan Menteri) itu tentang *service level agreement*. Memang itu sudah berjalan secara nasional karena itu memang standar ekspor-impor," ujar Syaifuddin. Menurutnya, pelaku usaha tidak bisa menerka regulasi ke depan seperti apa. Namun yang terpenting menurutnya adalah bagaimana membangun logistik menjadi sebuah sistem yang terencana, efektif, dan efisien. "Karena distribusi logistik ini kan bisnis integrasi dari seluruh komponen-komponen *stakeholder* yang ada. Baik itu fasilitas, sarana dan prasarana pelabuhan, regulasi pemerintah, infrastruktur jalan, semua tidak bisa lepas dari itu. Di sisi lain daya beli masyarakat itu dengan perekonomian bagus membuat barang ini bisa datang terus, tetapi jika ada ekosistem yang tidak nyambung pasti akan berpengaruh pada sistem logistiknya," katanya.

Dalam menghadapi tantangan logistik ke depannya, Hengky mewakili DPW ALFI Jatim tidak putus memberikan bimbingan kepada anggota agar bisa eksis di kalangan lokal maupun internasional. "Menurut saya sekarang harus memperkuat dulu daya lokal, jangan sampai asing ikut campur tapi internasional juga harus kita kejar juga. Jadi kita harus menjadi pemain yang sama dengan pemain di ASEAN. Kami juga bermain di era yang sama di wilayah sama, dan *go global*. Mungkin saja ada anggota di Jatim yang memiliki potensi tetapi tidak berani garap, jika ada komitmen kerja sama. Dengan dua tangan yang bermain akan menjadi bisnis murah. Potensi daerah menjadi terangkat," ujar Hengky.

Hengky menambahkan, para anggota ALFI Jatim selama ini menangani ekspor dan otomatis harus punya pengetahuan itu sebelum meng-*handle* DDP. "Yang terbaik adalah anggota kami harus lebih dekat lagi kepada klien dan memberikan pengetahuan ke mereka. Jika punya data ini kami pasti menang dalam percaturan ekspor. Caranya bisa bermitra dengan pemain luar negeri, menggali informasi dari pelabuhan sampai kota besar berapa. Sehingga bisa didapat harga sampai gudang berapa. Harus tahu itu. Jangan merasa besar dan jangan merasa nyaman di kandang sendiri," katanya.

BISNIS LOGISTIK BATAM DIKUASAI FORWARDER ASING

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: Giovanni Versandi

Potensi industri logistik Indonesia sangat menarik minat pemain asing. Contoh konkretnya adalah kawasan perdagangan bebas atau *Free Trade Zone* di Kota Batam, yang merupakan kota terbesar di Provinsi Kepulauan Riau (Kepri). *Free Trade Zone* merupakan kebijakan khusus yang diberikan oleh pemerintah pusat kepada Kota Batam untuk peningkatan daya saing global terutama untuk menarik investasi di Batam. Namun persoalan mulai muncul dengan ditetapkannya UU No. 22 Tahun 1999 tentang Otonomi Daerah yang mulai menimbulkan persoalan dualisme kepemimpinan dan kewenangan antara Otorita Batam dan Pemerintah Kota Batam, termasuk kelambanan pemerintah dalam menyusun dan merevisi regulasi Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas (*Free Trade Zone*) sehingga memperpanjang ketidakpastian hukum dan kelembagaan di Batam. Ketidakpastian hukum dan kelembagaan ini berdampak terhadap penurunan perekonomian dan investasi di Batam. Otorita Batam merupakan cikal bakal dibentuknya Badan Pengusahaan Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas Batam (BP Batam) sebagai lembaga/instansi pemerintah pusat berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) No.46 Tahun 2007, dengan tugas dan wewenang melaksanakan pengelolaan, pengembangan dan pembangunan kawasan sesuai dengan fungsi-fungsi kawasan. Dalam PP 46 Tahun 2007 disebutkan bahwa Otorita Pengembangan Daerah Industri Pulau Batam berubah menjadi Badan Pengusahaan Kawasan Batam dengan keberadaannya selama 70 tahun sejak PP tersebut ditandatangani. Hal ini untuk memberikan kepastian hukum kepada semua pihak baik lokal maupun asing untuk berusaha dan berinvestasi di Batam. Saat ini, upaya pemerintah adalah menyatukan BP Batam dengan Pemerintah Kota Batam.

Ketua Umum DPW Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Kepri, Sunadi mengatakan, Batam sudah ditentukan oleh negara sebagai kawasan perdagangan bebas atau *Free Trade Zone*, kemudian muncul undang-undang tentang otonomi daerah. "Seharusnya pemerintah pusat mengantisipasi hal itu. Kami sendiri sangat berharap sekali semua elemen-elemen yang terkait duduk bersama untuk membicarakan dan memikirkan Batam ke depan. Supaya tidak terjadi persoalan dan isu-isu yang tiba-tiba muncul atau kebijakan yang berubah-ubah, karena kami juga bagian dari pemain lokal untuk meningkatkan investasi di Batam ini," kata Sunadi.

Menurut Sunadi, Batam yang identik dengan perdagangan dan pergerakan barang dari dan ke luar negeri, tentu memerlukan kebijakan khusus terutama bagi pelaku usaha dalam negeri. "Karena Batam akan selalu menjadi kawasan terbuka bagi banyak pihak, justru kami berharap pemerintah mengambil sikap yang lebih tegas di sini, terutama BP Batam dan pemerintah pusat karena BP Batam ini selaku perpanjangan tangan pemerintah pusat," ujarnya.

Lebih lanjut Sunadi menjelaskan bahwa potensi yang ada di Batam terkait bisnis logistik dan *forwarder* ini adalah di jaringan untuk pendistribusian barang. "Saya pikir industri *freight forwarding* khususnya di Batam ini sangat menarik, karena Batam ini menjadi perhatian baik di skala nasional maupun internasional dan posisi Batam dekat dengan Singapura. Fasilitas dan infrastruktur yang ada di Batam ini membuatnya menjadi satu perhatian yang luar biasa untuk ke depannya dalam bisnis logistik dan *forwarder* ini," ucapnya.

Door to Port

Tarif logistik rute Batam-Singapura dan sebaliknya terkenal mahal dan menjadi salah satu penghambat kemajuan industri di Batam. Dari pengamatan DPW ALFI Kepri, ada beberapa persoalan utama yang terjadi dalam sistem rantai pasok di Batam, yaitu biaya pelabuhan, jumlah muatan, dan konsep transaksi logistik. Berdasarkan biaya pelabuhan, setiap kapal yang memiliki isi atau tidak samasekali yang memasuki pelabuhan akan dikenakan sejumlah biaya yang sama nilainya. Biaya-biaya tersebut antara lain biaya pilotage, uang labuh, uang sandar dalam arti akan menjadi beban pelayaran. Kemudian terkait jumlah muatan, jika jumlah kontainer kurang dari jumlah minimal kontainer yang telah ditentukan maka tarif tetap dihitung berdasarkan jumlah minimal kontainer. Misalnya jika batas minimal 20 ton dan kapal hanya membawa 15 ton, maka tarif yang dikenakan sesuai dengan tarif 20 ton.

Sementara terkait konsep transaksi logistik, kondisi yang berlaku secara umum adalah transaksi searah *door to door* dan *door to port*. Konsep *door to port*, pengangkut menerima ongkos angkutan sampai dengan terbongkar di pelabuhan, sehingga angkutan dari pelabuhan ke gudang pemilik barang harus negosiasi sendiri. Sedangkan konsep *door to door* yang sekarang berlaku di Batam, pemilik barang akan terima beres bahwa barang terkirim sampai ke gudang, sementara urusan transportasi dari pelabuhan ke lokasi pemilik barang dilakukan perusahaan lokal tetapi penagihannya ke pihak pelayaran di Singapura.

"Pemicu yang membuat bisnis *forwarder* sampai sekarang sedikit lesu di Batam ini karena hampir 80 persen dikuasai oleh perusahaan luar negeri terutama dari Singapura. Kondisi ini sebenarnya letaknya ada di dukungan pemerintah, dalam arti berani mengambil satu keputusan supaya ada keseragaman dan perhatian terhadap pengusaha lokal. Bukan berarti pelaku bisnis *forwarder* ini tidak diperhatikan, tetapi mekanisme di jalur pendistribusian barangnya ini yang membuat kondisinya seperti itu," kata Sunadi.

Mekanisme pengiriman barang yang biasanya dilakukan oleh importir maupun eksportir, menurut Sunadi, masih memakai konsep *door to door*, karena pemilik barang mau barangnya aman dan cepat sampai ke tujuan. Persoalannya adalah khusus di Batam tidak bisa terjadi mekanisme seperti itu, karena yang terjadi hampir semua pengiriman barang dikuasai oleh Singapura. "Contohnya, saya punya barang di Jakarta dan mau masuk ke Batam, saya kan sudah bayar dengan sistem *door to door* agar bisa sampai ke gudang saya di Batam. Sementara yang melaksanakan pengiriman barang dari pelabuhan ke gudang atau ke kawasan industri di Batam adalah perusahaan lokal. Artinya, yang menentukan harga adalah perusahaan dari luar terutama arus barang dari luar negeri, sehingga pengusaha lokal dimonopoli oleh mereka. Perusahaan ekspedisi lokal hanya menerima orderan dari perusahaan luar, dan mereka sudah tentukan bersama *buyers*-nya terutama yang punya barangnya," ujarnya menjelaskan.

DPW ALFI Kepri melihat adanya praktik *mark up* yang dilakukan pihak pelayaran dan *forwarder* asing, dan hal ini sudah menjadi rahasia umum. Tarif logistik yang berlaku di Batam, untuk kontainer 20 *feet* tujuan Batam-Singapura tarifnya mencapai USD 500. Tarif tersebut jauh lebih mahal dibandingkan dari Jepang, Korea, dan Tiongkok, dengan tujuan Singapura. Maka DPW ALFI Kepri menyarankan untuk menurunkan tarif logistik menggunakan konsep *door to port*. Nantinya tarif angkutan dari pelabuhan ke lokasi gudang atau kawasan industri harus ditagih ke *forwarder* Singapura. Penerapannya nanti harus dikawal dengan peraturan-peraturan BP Batam dan syahbandar. "Kami berharap BP Batam dan pemerintah pusat melihat masalah ini, karena selama ini kami hanya sebagai perusahaan pelengkap untuk di lokalnya. Mungkin perlu diubah sistem pengiriman barangnya menjadi *door to port* sehingga perusahaan lokal bisa hidup dan berkembang, serta dapat melakukan pendistribusian barang secara cepat dan tepat," kata Sunadi.

Sunadi

Ketua Umum DPW ALFI Kepri

"PR besarnya di Provinsi Kepri khususnya Batam adalah harus meningkatkan perekonomian di Batam, karena kalau pertumbuhan ekonomi di Batam bagus otomatis daerah lainnya juga pasti ikut berkembang. Catatan dari saya, semua pihak harus menyadari bahwa Batam ini harus dikembalikan ke posisi awalnya sebagai daerah yang mempunyai otoritas sesuai yang dicita-citakan di awal. Kalau tidak, ya segini-gini aja kondisinya. Justru dengan adanya FTZ ini pemerintah menambahkan fasilitas di Batam, dalam konteks ini investor yang datang ke Batam pasti mengharapkan fasilitas, salah satunya ada kebebasan barang masuk di Kepri misalnya. Dari keutamaan seperti itu mungkin fasilitasnya bisa ditambah dan kami pernah mengusulkan misalnya *tax holiday* agar investor lebih tertarik menanamkan investasinya di Kepri terutama Batam," kata Sunadi.

Sementara itu dari kacamata BP Batam menyimpulkan bahwa penyebab mahalnya tarif kontainer dari Batam lantaran minimnya kapasitas Pelabuhan Batu Ampar sehingga kapal bertonase besar tidak bisa bersandar di pelabuhan tersebut. Dari keterangan Direktorat Promosi dan Humas BP Batam, terkait keluhan biaya logistik yang mahal sebenarnya BP Batam telah melakukan beberapa tindakan, seperti mengajukan rekomendasi pelimpahan kewenangan terkait perdagangan dari pemerintah pusat ke Batam. Termasuk menawarkan pengembangan Pelabuhan Kargo Batu Ampar dan bandara kepada investor. Tarifnya sekarang mahal karena tidak ada barang yang dibawa sehingga *cost* logistiknya menjadi tinggi. Soal regulasi, rekomendasi perdagangan sudah diajukan ke pemerintah pusat dan masih menunggu hasilnya. Terkait pengembangan pelabuhan dan bandara, hal ini juga sudah ditunggu oleh pihak BP Batam dan diharapkan lelang bisa segera dilakukan.

Koordinator Wilayah (Korwil) ALFI Sumatra, Khairul Mahali menambahkan, peluang pasar dalam negeri Indonesia cukup besar, tinggal bagaimana kepiawaian para pelaku usaha di lokalnya untuk memangsa pasar itu. Ia menegaskan perlunya dibangun industri-industri yang sesuai dengan potensi setiap daerah, karena industri logistik dan bisnis *forwarding* di dalamnya merupakan turunan dari sektor industri-industri pengolahan, tidak hanya bahan baku tetapi produk-produk yang bisa diolah lagi menjadi barang jadi dengan nilai tambah lebih tinggi. "Tapi industrialisasinya juga harus jelas. Prinsipnya, kami pelaku logistik dan *forwarding* Indonesia optimis di dalam pangsa pasar ini, baik di dalam dan luar negeri. Tinggal bagaimana para pelaku usahanya melihat peluang itu secara jeli sehingga harus ada peningkatan terkait *product knowledge*, *network*, dan tentunya SDM kita mesti siap," ujar Khairul.

Pemerintah Siapkan Rencana Aksi Logistik

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Kementerian Koordinator Perekonomian pada 6 Februari menggelar pertemuan bersama sejumlah asosiasi usaha dan profesi logistik bertempat di kantor Kemenko Perekonomian Jakarta. Pertemuan dipimpin Menteri Kordinator Perekonomian, Darmin Nasution yang kemudian mendengarkan langsung beragam masukan terkait permasalahan logistik. Dari beragama isu tersebut pemerintah memilih untuk memfokuskan pembicaraan tentang logistik pangan dan logistik ekspor.

Misalnya, terkait peningkatan efisien logistik pemerintah saat ini tengah merumuskannya dalam waktu jangka pendek mulai dari penerapan sistem *Delivery Order Online*, InaPortNet, relaksasi prosedur ekspor otomotif, dan pembangunan pusat otomotif. "Ekspor-impor dan logistik pangan memiliki aspek-aspek yang rumit, *beyond technicalities* yang perlu dikembangkan. Kita perlu menyusun rencana aksi yang komprehensif untuk mengeksekusi hal ini," terang Menteri Kordinator Perekonomian, Darmin Nasution.

Upaya memperbaiki sistem logistik di Indonesia sebenarnya telah dimulai sejak diterbitkannya Peraturan Persiden Nomor 26 Tahun 2012 tentang Cetak Biru Sistem Logistik Nasional (Silognas). Perpres ini sejatinya dijadikan panduan bagi Kementerian, Lembaga dan Pemerintahan Daerah dalam membangun sistem logistik. Melalui enam pilar, yakni komoditas utama, infrastruktur logistik, teknologi informasi dan komunikasi, sumber daya manusia, pelaku penyedia jasa logistik serta harmonisasi regulasi.

Supply Chain Indonesia (SCI) yang turut hadir dalam pertemuan menilai Silognas perlu direvisi untuk disesuaikan dengan perkembangan kebutuhan nasional. Penyesuaian diperlukan untuk menghadapi perubahan global, seperti digitalisasi dan revolusi industri 4.0. "Pemerintah perlu juga mendorong perkembangan sektor logistik dengan program dan kebijakan yang bersifat implementatif," kata Setijadi, *Chairman* Supply Chain Indonesia.

Program peningkatan konektivitas juga harus segera disusun sejalan dengan pembangunan infrastruktur agar dapat mewujudkan keseimbangan dan integrasi antarmoda transportasi. Diperlukan kolaborasi antar-penyedia jasa logistik yang terus ditingkatkan bersama penyedia infrastruktur logistik seperti pelabuhan dan bandara. Bersama pemerintah, pelaku logistik perlu menetapkan standardisasi bidang logistik yang mencakup sumber daya manusia, operasional, dan infrastruktur penunjangnya.

Menanggapi hal itu, Darmin mengatakan pemerintah sudah berusaha memperbaiki kondisi logistik dengan membangun infrastruktur untuk menghilangkan hambatan yang berpengaruh terhadap kondisi ekonomi dalam negeri. Disebutkan, selama 2016-2018 sekitar 46 Proyek Strategis Nasional (PSN) dengan total investasi sebesar Rp 159 triliun telah dibangun pemerintah.

Total 46 PSN tersebut meliputi jalan tol, bandara, pelabuhan, bendungan, pembangkit listrik, dan rel kereta api. Bersamaan dengan hal tersebut pemerintah juga meningkatkan kemudahan berusaha dengan mengoperasikan sistem *Online Single Submision* (OSS). Saat ini OSS mampu melayani 1.000 pendaftar dan menerbitkan lebih dari 850 izin usaha setiap harinya.

Carmelita Hartoto

Ketua Umum Indonesian National Shipwoners Association

Nofrisel

Wakil Ketua Umum Aptrindo

Infrastruktur Logistik Diklam Membaik

Pembangunan infrastruktur yang telah ada kemudian diklaim pemerintah sebagai capaian yang positif terutama mengacu pada peringkat *Logistics Perfomance Index* (LPI) yang dikeluarkan oleh Bank Dunia bahwa Indonesia naik 17 peringkat selama dua tahun terakhir. Pada tahun 2016 peringkat LPI Indonesia hanya pada posisi 63 naik pada 2018 menjadi urutan 46.

Meski begitu, posisi tersebut masih berada di bawah negara-negara berkembang lainnya, seperti Singapura (7), Thailand (32), Vietnam (39) dan Malaysia (41). "Walaupun kita berhasil membuat loncatan ke peringkat 46, kita perlu berjuang betul agar mampu bersaing dengan negara-negara lainnya," ucap Darmin.

Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) yang menjadi bagian dari pertemuan tak terlalu gembira atas capaian infrastruktur pemeintah khususnya infrastruktur Tol Trans Jawa yang sekarang masih banyak mengeluhkan terkait mahalnya tarif. Secara spesifik Aptrindo meminta pemerintah untuk menurunkan tarif tol Trans Jawa untuk golongan V turun 20 persen.

Sebab tarif tol yang berlaku saat ini berdampak signifikan terhadap pengeluaran harian pengusaha truk. Imbasnya pengusaha memilih menghindari jalan tol kemudian beralih ke jalur Pantai Utara. "Kami merasakan adanya implikasi biaya yang naik di struktur biaya kami. Mensiasatinya sulit karena komponen tol cukup signifikan pengaruhnya terhadap biaya," kata Nofrisel, Wakil Ketua Umum Aptrindo.

Berdasarkan perhitungan Aptrindo, setidaknya pengusaha angkutan barang harus mengeluarkan biaya tol Rp 1 juta lebih per harinya jika melewati tol Trans Jawa. Lebih lanjut, kata Nofrisel, pemerintah perlu mempertimbangkan atas usulannya tersebut demi kelancaran ketersediaan suplai barang di beberap daerah. Jika tidak maka pembangunan jalan tol akan menjadi sia-sia lantaran menghambat ketersediaan barang.

Darmin Nasution
Kemenko Perekonomian

Di sisi lain, terkait kepelabuhanan, *Indonesian National Shipwoners' Association* (INSA) lebh menyoroti proses pengurusan dokumen ekspor-impor. Selama ini menurut INSA, proses pengurusan dokumen ekspor-impor memakan waktu lama menyebabkan biaya tinggi. Kondisi tersebut membuat bongkar muat yang lebih cepat menjadi sia-sia karena dokumennya belum selesai.

"Sistem yang berlaku hari ini tiga sampai empat hari barang bisa keluar dari pelabuhan. Tapi itu tidak menyelesaikan masalah, sebab dokumennya belum selesai sepenuhnya. Membuat biayanya jadi lebih tinggi," ujara Carmelita Hartoto, Ketua Umum *Indonesian National Shipwoners' Association.*

Menurutnya, Indonesia tidak bisa disamakan dengan Singapura yang menangani semua pengurusan kapal baik yang masuk dan keluar. Sebab Singapura merupakan bagian dari *hub* internasional, sementara Indonesia hanya *hub* domestik setara dengan India atau Thailand.

Beberapa isu disampaikan Asosiasi & Pelaku Logistik dalam Pertemuan dengan Kemenko Perekonomian pada 6 Februari 2019

No	ASOSIASI	ISU
1	Asosiasi Logistik dan Forwader Indonesia (ALFI)	• Digitalisasi logistik (*smart logistics*) • Ekosistem logistik di pelabuhan & bandar udara
2	Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspress Pos dan Logistik Indonesia (Asperindo)	• Tarif Surat Muatan Udara (SMU) kargo udara. • Agen Inspeksi *Regulated Agent* (RA) • *Cancellation flight*
3	Indonesia National	• Meningkatkaan daya saing pelayaran nasional Shipowners' Association melalui fiskal dan nonfiskal serta suku bunga (INSA) untuk investasi • *Beyond cabotage*
4	Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo)	• Standar internasional truk tentang emisi gas buang (Euro) • Kebijakan fiskal untuk peremajaan truk • Overdimension dan overloading • Pembatasan jam operasional barang
5	Organisasi Angkutan Darat (Or ganda) truk kontainer	• Kebijakan jumlah berat yang diizinkan (JBI) untuk • Kebijakan fiskal penurunan bea masuk untuk impor • Kebijakan mengurangi kemacetan
6	Asosiasi Pusat Logistik	• Regulasi tentang kewajiban produk besi baja dan Berikat (APBLI) ban masuk Pusak Logistik Berikat • Pengembangan Pusat Logistik Berikat
7	Gabungan Importir Nasional Seluruh Indonesia (GINSI)	• Lartas • Uang jaminan kontainer • Biaya-biaya di pelayaran antara lain, *equipment handling sevice.*
8	Asosiasi Logistik Indonesia (ALI)	• Standardisasi di sektor logistik antara lain, dokumen, elemen data dan alat angkut. • Kolaborasi perusahaan logistik
9	Supply Chain Indonesia (SCI)	• Logistik pangan terutama ikan dan agro
10	Indonesia Logistics Community (ILC)	• Ketersediaan akses jalan yang memadai dari dan ke New Port Container Terminal (NPCT) • Premanisme dan pungutan liar di jalur Jawa dan Sumatera • Informasi melalui *Indonesia National Single Window* (INSW) mengenai ketentuan negara tujuan ekspor tentang *sanitary* dan *phytosanitary* karantina tumbuhan. • Keringanan tarif tol untuk angkutan truk • Lembaga khusus di pemerintah yang mengurusi logistik • Optimalisasi pelayaran tol laut dengan meniadakan pembatasan jenis komoditi yang dilayani • *Humanitarian logistics* dalam penanganan bencana • *Halal logistics* dan *supply chain* • Standardisasi tarif buruh bongkar muat
11	Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia (ABUPI)	• Kemudahan investasi kepelabuhanan sektor Badan Usaha Pelabuhan (BUP) swasta • Peningkatan Daftar Negatif Investasi (DNI) untuk BUP menjadi 70%
12	Asosiasi Depo Kontainer Indonesia (Asdeki)	• Standardisasi kelaikan kontainer mengacu kepada standar internasional • Penertiban dan penataan depo kontainer untuk menurunkan biaya logistik dan mengurangi kemacetan
13	Asosiasi Perusahaan Bongkar Muat Indonesia (APBMI)	• Pengenaan tarif bongkar muat sebesar 1% dari B/M oleh Kementerian Perhubungan (PP Nomor 15 tahun 2016) yang praktiknya tidak ada jasa pengawasan yang dilakukan oleh Kementerian Perhubungan
14	Institut Supply Chain dan Logistik Indonesia (ISLI)	• Sertifikasi pengajar logistik • Penelitian tentang *agroculture, food logistics,* dan *disaster logistics*

Pemerintah Kaji perlu Tidaknya Badan Logistik Nasional

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Kemenko Perekonomian belum bisa memastikan formula rencana aksi yang akan dikeluarkan. Hal terpenting bagi pemerintah, rencana aksi tersebut memiliki payung hukum jelas dalam bentuk Peraturan Presiden, Peraturan Pemerintahan, atau pun Peraturan Menteri. Selain itu, pemerintah kali ini ingin memastikan bahwa pembenahan sistem logistik nasional ke depan inisiatifnya betul-betul muncul dari pelaku usaha logistik.

Erwin Raza
Asisten Deputi
Pengembangan Logistik Nasional
Kemenko bidang Perekonomian

Hal ini didasari pengalaman penyusunan Cetak Biru Silognas tahun 2012 di mana insiatifnya lebih banyak dari pemerintah. "Pak Menko tidak ada niat untuk menggantikan Cetak Biru Silognas yang sudah ada. Beliau memastikan yang tertera dalam Silognas sudah *on the track*. Cuma dalam perkembangannya ternyata terjadi perubahan-perubahan sehingga perlu ada penyesuaian," ujar Erwin Raza, Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional Kemenko Bidang Perekonomian.

Terkait masalah tersebut, Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Asosiasi Logistik dan Forwader Indonesia (ALFI) berpendapat pihaknya setuju adanya rencana aksi dari pemerintah untuk pembenahan sistem logistik. Hanya saja, pemerintah perlu memastikan rencana aksi tersebut nantinya benar-benar ada realisasi.

ALFI tidak ingin rencana aksi yang dikeluarkan bernasib sama dengan Cetak Biru Silognas tahun 2012 dan Paket Kebijakan Ekonomi ke-15 tentang Logistik yang sampai saat ini implementasinya tidak jelas. “Kami ingin suatu yang riil, sesuatu yang bisa diimplementasikan. Kalau tidak demikian, kita akan terus begini berbeda pendapat antar-pelaku logistik, berbicara dengan visinya masing-masing. Akhirnya yang menikmati kuenya orang luar,” ucapnya.

Menanggapi hal itu, Erwin menjamin bahwa pemerintah akan menggodok suatu rencana aksi yang lebih konkret. Dasar atau pondasi rencana aksi itu mengacu pada diskusi dengan para pelaku logistik yang sudah dilaksanakan pada 6 Februari. Ditambah mengacu beberapa regulasi telah ada sebelumnya, yakni Cetak Biru Silognas tahun 2012 dan Paket Kebijakan Ekonomi ke-15 tentang Logistik.

Pada pertemuan tersebut, beberapa usulan lain yang sempat jadi sorotan ialah tentang kebutuhan lembaga khusus yang ditugasi untuk menangani logistik nasional. Usulan ini datang dari beberapa asosiasi salah satunya Indonesian Logistics Community (ILC). Asosiasi yang belum lama berdiri ini menilai perlu ada lembaga khusus yang menangani logistik nasional dengan pertimbangan integrasi kebijakan berikut implementasinya secara terpusat.

Pengamatan ILC, meski beberapa kementerian khusus di bidang pangan memiliki direktorat yang menangani logistik, sayangnya kebijakannya masih cenderung sektoral. Sebagai contoh yang dilakukan Kementerian Perdagangan lewat program Pusat Distribusi Regional (PDR). Temuan ILC, beberapa infrastruktur PDR di daerah saat ini tidak dipergunakan sesuai peruntukannya. Mangkraknya infrastruktur tersebut dinilai ILC akibat Kementerian Perdagangan dan pemerintah daerah tidak paham komoditas unggulan di daerah tersebut.

Hendra Wijaya
Ketua Harian ILC

"Kami menyarankan pembangunan infrastruktur semacam itu idealnya diperuntukkan sesuai dengan hasil komoditas di daerah. Jadi bisnis modelnya adalah PDR digunakan sebagai konsolidator komoditas. Misalnya ada daerah penghasil utamanya adalah sayuran, maka PDR yang dibangun perlu dilengkapi fasilitas pendingin guna menjaga mutu barang yang disimpan," kata Hendra, Ketua Harian Indonesian Logistics Community.

Diperkuat Undang-Undang Logistik

Selain ILC, usulan terhadap perlunya lembaga khusus yang menangani logistik nasional telah lama disampaikan Asosiasi Logistik dan Forwader Indonesia sejak tiga tahun lalu. Bahkan, ALFI mendorong lembaga yang dibentuk setingkat Kementerian dan dibuatkan undang-undang khusus tentang transportasi dan logistik.

Sebab berkaca dengan undang-undang yang ada sekarang baru mengkomodir angkutan penumpang, bukan barang. "Usulan ini sudah lama. Karena memang perlu, di Thailand manajemen logistiknya lebih bagus ketimbang Indonesia. Karena mereka memiliki lembaga khusus yang menangani logistik," ujar Yukki.

Senada dengan ALFI, Supply Chain Indonesia (SCI) sejak akhir tahun 2015 telah merekomendasikan pemerintah membentuk badan logistik nasional. Perlunya lembaga ini digunakan sebagai koordinator dan integrator lintas sektoral serta wilayah dalam perbaikan dan pengembangan logistik nasional.

Meski belum ada badan logistik nasional, SCI mengapresiasi adanya Peraturan Presiden Nomor 71 tahun 2015 tentang Penetapan dan Penyimpanan Barang Kebutuhan Pokok dan Barang Penting. Di dalamnya disebutkan bahwa Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah mengendalikan berwenang mengendalikan ketersediaan barang kebutuhan pokok dan barang penting di seluruh wilayah Indonesia dalam jumlah memadai, mutu yang baik, dan harga terjangkau.

"Keberadaan badan logistik nasional juga harus diperkuat dengan pengembangan logistik berbasis komoditas dan wilayah dengan mengacu pada sistem logistik secara nasional. Ditambah dukungan kementerian atau lembaga terkait berikut pemerintah daerah setempat," ucap Setijadi, *Chairmain*, Supply Chain Indonesia.

Menanggapi usulan itu, Erwin menjelaskan, sejauh ini pemerintah belum membahas tentang kebutuhan lembaga khusus yang ditugasi untuk menangani logistik nasional. Meski begitu, pemerintah akan tetap mengkaji usulan tersebut terkait manfaat dan nilai efektivitasnya. Sebab pembentukan sebuah lembaga negara membutuhkan beragam pertimbangan, seperti payung hukum, posisi struktural lembaga dan anggaran untuk membiayai lembaga tersebut.

"Ini juga berpulang pada Presiden, karena ini menyangkut apakah nantinya secara struktural langsung di bawah Presiden. Tapi ini pasti tetap kami sampaikan lewat Menko Perekonomian dan tetap kami nantinya meminta pendapat ke pelaku logistik seberapa pentingnya lembaga tersebut," tutup Erwin.

Setijadi
Chairman Supply Chain Indonesia

Adu Layanan Bengkel APM dan Umum

Teks & Foto: *Antonius Sulistyo*

Perawatan berkala merupakan salah satu ritual wajib bagi pemilik truk, tujuannya untuk menjaga kendaraan selalu dalam kondisi prima dan tetap produktif. Servis rutin yang disarankan pihak pabrikan atau agen pemegang merek (APM) kendaraan biasanya setiap kelipatan 5.000 km, 10 ribu km, 15 ribu km, 20 ribu km, sampai kelipatan 40 ribu km. Begitu terus selanjutnya, untuk perawatan 10 ribu km pekerjaannya sama dengan servis kelipatan 30 ribu km. Kelipatan 15 ribu km sama dengan perawatan lima ribu km. Perawatan besarnya ada di kelipatan 40 ribu km, 80 ribu km dan seterusnya.

Dalam konteks layanan perawatan kendaraan, mengingat truk biasanya punya mobilitas tinggi dan kendaraan ini menjadi penghasil uang, maka jangan sampai kendaraan mengalami *downtime*. "Perawatan kendaraan sebenarnya untuk menekan *downtime* dan kami berikan kemudahan servis, salah satunya dengan layanan bengkel berjalan supaya kendaraan tetap produktif. Ini berlaku untuk semua konsumen baik itu *fleet customer* maupun perorangan," kata Imam Lazuardi, *Area Service Head* DKI Jakarta PT Astra International-Isuzu, bengkel resmi dari agen pemegang merek (APM) Isuzu Cabang Sunter, Jakarta Utara.

Umumnya bengkel resmi APM juga menyediakan layanan darurat 24 jam. "Layanan ini berlaku untuk semua *customer* baik perorangan maupun *fleet*. Kondisi darurat ini seperti master rem bocor atau master kopling bermasalah atau rem macet sebelah, itu bisa kami bantu memperbaikinya langsung di lokasi untuk sekadar membuat kendaraan bisa jalan ke bengkel kami dan keesokan harinya akan kami cek dan perbaiki. Tetapi kalau kerusakannya tidak bisa dikerjakan saat itu juga di lokasi maka kami akan derek ke bengkel," ujar Tri Suhartanto, *Service Manager* PT Setiakawan Pahala Motor, bengkel resmi Mitsubishi Fuso di daerah Pluit, Jakarta Utara.

Layanan khusus untuk perbaikan non-reguler pun dilayani di tempat *customer*. "Untuk *case* khusus kami melakukan layanan jemput bola khususnya bagi pelanggan khusus dan tidak untuk semua *customer*. Sebab kalau layanan ini berlaku buat semua *fleet customer*, ada keterbatasan *man power* di bengkel kami sendiri, karena akan butuh mekanik banyak kalau mendatangi semua *customer.* Memang di tempat kami konsumennya kebanyakan dari segmen pengusaha logistik sekitar 70 persen, sisanya dari perorangan," ujar Tri Suhartanto. Kriteria pelanggan khusus ini, menurut Tanto sapaannya, dilihat sisi pembayarannya apakah oke dan lokasi *customer* masih masuk dalam area jangkauan bengkel. "Hal ini terkait kebijakan manajemen perusahaan yang mempertimbangkan masalah *operational cost*-nya. Tapi kalau pelanggan sudah punya mekanik dan bengkel sendiri di *pool*-nya dan terjadi masalah teknis yang tidak bisa teratasi oleh mekaniknya, biasanya kami dihubungi oleh mereka untuk kunjungan," katanya.

Layanan jemput bola juga dilakukan jaringan bengkel Astra Isuzu sekitar empat tahun ini, dengan konsep *ready on call*. "Jadi di sini kalau *customer* ada problem, kami bisa memandu *customer by phone*. Kalau posisi kendaraan ada di *pool*-nya dan jenis pekerjaannya *heavy repair* biasanya kami bernegosiasi dulu dengan *customer,* apakah kendaraannya mau diderek ke bengkel atau supaya efektif dan efisien kami mengusulkan untuk membawa bagian yang mengalami kerusakan saja. Seperti *engine*-nya saja atau transmisinya saja yang rusak di tempat *customer* untuk diperbaiki di bengkel karena kondisi kendaraannya *breakdown*," ucap Imam.

Selain itu, kata Imam, pihaknya juga menyediakan layanan BIB atau Bengkel Isuzu Berjalan. "BIB lebih cenderung untuk melakukan perawatan berkala, bisa juga untuk melakukan pekerjaan *heavy repair* tetapi hampir 70 persen fokusnya ke perawatan berkala. Layanan ini sebenarnya untuk menjangkau *customer-customer* yang tidak sempat datang

Imam Lazuardi. Area Service Head Astra Isuzu Cabang Sunter

ke bengkel untuk servis berkala, karena banyaknya orderan sehingga *customer* inginnya bisa servis di tempat mereka saja, dengan syarat harus *booking* terlebih dulu," katanya. Layanan BIB ini ada biaya kunjungan, "Biaya kunjungan untuk wilayah DKI Jakarta (dalam kota) tarifnya Rp 50 ribu-Rp 100 ribu, untuk luar DKI (luar kota) ada tambahan biaya per kilometernya sebesar Rp 2 ribu, termasuk kalau ada biaya tol dan retribusi itu juga akan dibebankan ke *customer*," katanya menjelaskan.

Bengkel umum tak ingin kalah bersaing menawarkan layanan jemput bola melalui jasa perbaikan di lokasi. "Sebenarnya kami *prefer* mengerjakan perbaikan dan servis di tempat *customer,* tetapi kalau untuk truk engkel (empat roda) masih memungkinkan untuk dibawa ke bengkel kami. Selain itu, layanan perbaikan darurat atau *storing* kendaraan mogok atau kerusakan di tempat *customer* juga kami layani, sejauh radiusnya masih terjangkau dan waktunya masih memungkinkan. Untuk area jangkauan kami di wilayah Jakarta Selatan, Jakarta Timur, Jakarta Barat, dan Tangerang Selatan," kata Diding Suryadi, *owner* sekaligus Kepala Bengkel Griya Motor 168 di daerah Pondok Cabe, Tangerang Selatan.

Pembayaran Mundur

Bengkel Griya Motor 168 yang berstatus sebagai bengkel umum tetap memiliki standar biaya servis layaknya bengkel resmi APM. "Biasanya sebelum pengerjaan dilihat dulu kondisi kerusakannya baru kemudian disediakan *spareparts*-nya. Untuk mesin diesel *common rail* bisa dilayani karena kami punya alat *engine scanner* khusus untuk sistem pasokan bahan bakar yang menggunakan komputer itu," ujar Diding berpromosi. Ia menyebutkan jasa servis (*labour charge*) berkala termasuk pengecekan sebesar Rp 600 ribu di luar penggantian *spareparts*. "Tapi untuk perbaikan per bagian ongkosnya beda dengan servis berkala. Misalnya ganti kopling set jasanya saja Rp 1 juta, servis rem jasanya kena Rp 250 ribu per roda, itu di luar penggantian *spareparts.* Biaya *engine overhaul* sebesar Rp 4 juta, itu untuk turun-naik mesin termasuk *setting* tapi di luar *spareparts*," ujarnya.

Diding menerapkan garansi pengerjaan dalam hitungan bulan dan bukan km. Untuk servis berkala termasuk perbaikan per bagian. Ia menjamin satu bulan garansi dan maksimal satu setengah bulan. "Untuk *engine overhaul,* kalau suku cadang dari kami garansinya satu tahun, tapi kalau *spareparts* bukan dari kami garansinya enam bulan," katanya. Terkait pembayaran, Diding enggan mengutangi. "Pembayaran tidak bisa mundur kalau di tempat kami meskipun sistemnya kontrak servis. Karena pengerjaan yang rutin seperti kontrak servis saja ongkosnya dibayar *cash* setelah satu sampai dua kali pengerjaan, karena orderannya banyak jadi tidak begitu masalah buat kami. Kalau perorangan harus *cash*," ujar Diding.

Terkait pembayaran mundur umumnya masih diterapkan oleh bengkel resmi. "Memang masih kami berikan toleransi terutama untuk *fleet customer*, tetapi kami hanya kasih toleransi maksimal 15 hari. Kalau untuk *customer* perorangan harus *cash*," kata Tanto. Untuk garansi perbaikan, lanjutnya, perbaikan kondisi darurat sama seperti pengerjaan servis reguler di bengkel, yaitu satu bulan atau 1.000 km.

Bengkel resmi Isuzu juga menerapkan toleransi pembayaran bagi *fleet customer.* "Terkait pembayaran kami menerapkan beberapa kategori, kalau dia kontrak servis dengan kami saat membeli unit itu di diler kami maka ada yang namanya TOP atau *terms of payment*, yaitu pembayaran bisa dilakukan mundur sampai 14 hari maksimal 30 hari tergantung pada saat negosiasi dan tingkat mobilitasnya," kata Imam. Menurutnya, tingkat mobilitas truk ini dikategorikan dalam mobilitas rendah, tinggi, atau berat. "Jadi dalam hal ini kami juga melihat tingkat mobilitas kendaraannya, kalau mobilitasnya rendah otomatis perawatannya juga rendah, artinya kendaraan itu tidak produktif," katanya.

Tri Suhartanto.
Service Manager Setiakawan Pahala Motor

Diding Suryadi.
Pemilik bengkel umum Griya Motor 168

Transportasi
Perspektif *Supply Chain* & Logistik

Ibarat cara kerja tubuh, *inventory* merupakan "darah" dalam rantai pasokan, sementara transportasi berperan sebagai "jantung yang memompa" *inventory* agar mengalir di sepanjang sistem rantai pasokan. Oleh karena itu, pergerakan *inventory* berperan penting dalam keberhasilan rantai pasokan baik manufaktur, distributor, maupun *retailer*.

Sejatinya, transportasi menggerakkan orang dan barang dari titik asal (*origin point*) ke titik tujuan (*destination point*). Sebagai individu, kita memerlukan transportasi untuk mencapai ke lokasi tempat kerja, sekolah, rumah, dan membawa produk (makanan, pakaian, peralatan, dan lain-lain) yang kita butuhkan. Selain itu, transportasi memungkinkan kita dapat mengakses ekosistem masyarakat secara lebih luas.

Zaroni
Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

Dari perspektif bisnis, transportasi menghubungkan titik (*node*) dalam rantai pasokan yang dipisahkan secara geografi dan waktu. Umumnya, *node* ini berupa fasilitas produksi dan saluran distribusi seperti pabrik, gudang, dan toko pengecer baik yang dikelola sendiri maupun pihak lain. Dalam rantai pasokan, material dan produk digerakkan oleh berbagai moda transportasi, seperti truk, kereta api, pesawat udara, kapal laut, pipa, dan kabel fiber optik.

Transportasi berperan penting dalam sistem rantai pasokan, tidak hanya sebagai penggerak material dan produk, namun transportasi juga berkontribusi signifikan dalam perekonomian. Hampir 63 persen biaya logistik merupakan biaya transportasi. Biaya ini jauh lebih besar dibandingkan dengan komponen biaya logistik untuk *warehousing*, *inventory mangement*, *order processing*, dan *fulfillment*. Dengan demikian, biaya transportasi perlu menjadi perhatian serius dalam perbaikan logistik dan rantai pasokan.

Pada prinsipnya, rantai pasokan merupakan jaringan organisasi yang dipisahkan oleh jarak dan waktu. Transportasi menghubungkan antarorganisasi dalam sistem rantai pasokan sehingga memungkinkan barang mengalir di sepanjang fasilitas rantai pasokan. Transportasi berperan penting dalam pemenuhan permintaan (*demand fulfillment*) dari kebutuhan pelanggan. Efisiensi operasional transportasi akan meningkatkan keunggulan *supply chain*. Dari sisi *supply*, efisiensi biaya transportasi akan mengurangi beban pokok material dan pencapaian skala ekonomi produksi. Dengan biaya transportasi yang efisien, beban pokok produk semakin rendah, sehingga harga jual produk akan lebih kompetitif.

Peran transportasi dalam *supply chain* harus memenuhi *necessary and sufficient conditions*. Pemenuhan permintaan dan efisiensi biaya tidak mencukupi karena baru menunjukkan *necessary conditions* fungsi transportasi dalam *supply chain*. Transportasi harus efektif, yaitu dengan menunjukkan *sufficient conditions*. Transportasi harus aman (*safety*), ramah lingkungan (*environmental sustainability*), dan mampu melindungi dari ancaman terorisme.

Transportasi akan menentukan desain *supply chain*, pengembangan strategi perusahaan, dan biaya. Beberapa isu dan keputusan manajemen dalam pengelolaan transportasi mencakup pemilihan moda transportasi, keputusan *outsourcing*, pemilihan pengangkut (*carriers*), negosiasi, penyiapan kiriman (*shipment*), penyiapan dokumen angkutan (*freight document*), dan pemanfaatan teknologi dalam transportasi.

Pemilihan Moda

Moda transportasi banyak macamnya. Kita bisa menggunakan berbagai moda transportasi untuk pengangkutan material dan produk melalui truk, kereta api, udara, laut, dan pipa. Selain itu, penggunaan intermoda yang mengombinasikan dua atau lebih moda transportasi untuk mengangkut material dan produk dari titik asal ke titik tujuan.

Setiap moda transportasi memiliki karakteristik kegunaan dan skala ekonomis yang berbeda. Di beberapa negara, truk merupakan moda transportasi yang paling banyak digunakan. Umumnya, data angkutan kiriman (*freight shipments*) yang diperoleh dari aktivitas transportasi berupa nilai barang (*value of goods*), tonase, dan ton-kilometer. Pemilihan moda transportasi didasarkan pada beberapa pertimbangan. Umumnya, pertimbangan utama dalam pemilihan moda transportasi adalah aksesabilitas (*accessibility*), *transit time*, keandalan (*reliability*), dan keamanan kiriman (*shipment safety*).

Aksesbilitas transportasi menunjukkan kemampuan suatu moda transportasi dalam menjangkau lokasi asal dan tujuan sesuai dengan rute yang diminta. Kendala geografi, keterbatasan infrastruktur, dan kualitas infrastruktur memengaruhi aksesbilitas moda transportasi tertentu. Truk atau *motor carrier* merupakan moda transportasi yang paling unggul dalam aspek aksesbilitas. Sementara *air carrier*, kereta api, dan *sea carrier* memiliki keterbatasan aksesbilitas dalam menjangkau lokasi asal dan tujuan.

Transit time merupakan aspek penting dalam manajemen rantai pasokan karena berpengaruh terhadap ketersediaan *inventory*, biaya atau kerugian karena kehabisan persediaan (*stockout cost*).

Perbandingan karakterisik kapabilitas setiap moda transportasi secara ringkas disajikan dalam tabel berikut :

Moda	Keunggulan	Kelemahan	Peran utama	Karakteristik produk	Contoh produk
Truk	Aksesbilitas Cepat Responsif	Kapasitas terbatas Biaya per ton-km tinggi	Angkutan kiriman untuk lokal & domestik	Nilai tinggi Produk jadi Volume kecil	Makanan Pakaian Elektronik *Furniture*
Kereta api	Kapasitas tinggi Biaya per ton-km rendah	AksesTingkat kerusakan kiriman	Angkutan kiriman dalam jumlah besar	Nilai rendah Bahan baku Volume tinggi	Batubara Kertas Bahan kimia Pupuk
Udara	Kecepatan Keamanan	Akses Biaya tinggi Kapasitas terbatas	Angkutan kiriman urgent domestik &	Nilai tinggi Produk jadi Volume rendah internasional	Komputer Farmasi Paket e-*commerce* Sensitif waktu
Laut	Kapasitas tinggi Biaya rendah	Lambat Akses	Angkutan volume besar Domestik & internasional	Nilai tinggi Bahan baku Komoditas bulky Kontainer	Minyak mentah Mineral Produk pertanian Pakaian Mainan Elektronik
Pipa	EfisienIn-transit Storage Biaya rendah	Lambat Jaringan terbatas	Volume besar & jarak panjang	Nilai rendah Komoditas cair Tidak sensitif waktu	Minyak mentah Petrolium Gasoline Gas

Sumber: Brian J. Gibson, Ph.D.

Moda Transportasi Truk

Truk atau *motor carrier* merupakan moda transportasi yang banyak digunakan untuk transportasi domestik. Industri penyedia jasa angkutan truk mengalami perkembangan yang pesat terutama karena ketersediaan infrastruktur jalan raya yang menghubungkan beberapa kota di Sumatera, Jawa, dan Bali. Umumnya penyedia jasa truk memberikan layanan transportasi truk dalam bentuk:

truckload (TL), mengelola satu kiriman yang menggunakan kapasitas kubikasi penuh sampai 6,8 ton. TL memberikan layanan penjemputan (*picking up*) di lokasi asal dan mengantarkannya secara langsung ke lokasi tujuan, tidak termasuk *handling* kiriman di terminal;

less-than truckload (LTL), mengangkut beberapa kiriman dengan berat masing-masing kiriman berkisar 68 kg sampai 5 ton. Perusahaan pengangkut (*carrier*) dengan jaringan nasional umumnya menggunakan jaringan *hub-and-spoke* untuk fasiltas *cross-docking* dan sortir kiriman. Perusahaan logistik seperti Pos Logistik memberikan layanan LTL untuk pelanggan segmen bisnis yang mengirimkan kiriman ke toko pengecer secara *multidrop*;

small package, perusahaan pos atau kurir seperti Pos Indonesia, JNE, J&T, dan lain-lain menyediakan layanan *small package* untuk kiriman sampai berat 20 kg per kiriman. Transaksi bisnis e-dagang yang berkembang besat dalam beberapa tahun terakhir mendorong peningkatan volume pengiriman *small package*.

Ada tiga hal yang menjadi perhatian dalam pengelolaan truk, yaitu efisiensi, keekonomian, dan legalitas.

Efisiensi pengelolaan truk dipengaruhi oleh operasional truk, karakteristik muatan, dan spesifikasi teknis truk seperti mesin, *gearbox*, konfigurasi *axle*, body, dan lain-lain. Keekonomian truk ditentukan oleh harga pembelian truk dan biaya operasional seperti biaya tetap truk (depresiasi, STNK, asuransi, dan lain-lain), biaya variabel (biaya pemakaian BBM, biaya pemakaian ban, biaya pemeliharaan, dan lain-lain), nilai sisa truk, dan utilisasi truk.

Sementara aspek legalitas truk perlu menjadi perhatian untuk memastikan keberadaan dan operasional truk telah sesuai dan patuh terhadap ketentuan legal yang berlaku. Aspek legal yang perlu menjadi perhatian dalam pengelolaan truk adalah: STNK, KIR, regulasi konstruksi, ukuran dimensi dan muatan, K3, dan *mandatory* regulasi lingkungan.

Moda Transportasi Laut

Hampir 90 persen perdagangan internasional diangkut melalui laut. Pengiriman kargo melalui laut sangat ideal untuk kargo dengan volume tinggi yang tidak sensitif terhadap waktu atau pengiriman kargo dengan *lead time* yang lama. Namun demikian, transportasi laut umumnya berisiko terjadi keterlambatan.

Ada dua jenis layanan *carrier* dalam pengiriman kargo laut :

1. ***Liner services***, mengoperasikan kapal besar dengan rute tetap dan skedul yang dipublikasikan. *Liner services* menyediakan layanan *container*, *pallet*, dan satuan muatan lainnya;
2. ***Charter services***, menyewakan kapal ke pelanggan berdasarkan waktu pemakaian kapal (*time basis*) dengan rute sesuai pilihan pelanggan.

Transportasi kargo laut mengangkut berbagai jenis komoditas yang sangat beragam dengan berbagai jenis kapal laut:

- ***Containerships***, merupakan layanan kargo laut yang paling banyak digunakan dalam perdagangan internasional. Kapal kargo laut ini dirancang untuk mengangkut kontainer standar ***TEU*** (*20-foot equivalent unit*) atau ***FEU*** (*40-foot equivalent unit*). Kapasitas kapal kontainer mulai dari paling kecil (di bawah 400 TEUs) sampai kapal dengan kapasitas terbesar (ULCS, *ultra-large containerships*) yang dapat mengangkut 18.000 TEUs atau lebih;
- ***Bulk carriers***, merupakan layanan kargo laut yang mengangkut komoditas dengan rasio *low value-to-weight*, seperti bijih besi, *grain*, *coal*, dan *scrap metal*. *Bulk carrier* dirancang dengan bukaan pintu kapal yang sangat luas, sehingga memudahkan muat dan bongkar muat kargo;
- ***Tankers***, memberikan layanan transportasi kargo laut dalam tonase yang sangat besar dengan sistem *chartered*. Kapasitas kapal tanker mulai dari 18.000 ton sampai kapal dengan kapasitas yang sangat besar (VLCCs, *very large crude carriers*) sekitar 500.000 ton;
- ***General cargo ships***, memberikan layanan kargo laut dengan sistem *chartered* untuk komoditas *general cargo*. Kapal *general cargo* memiliki fasilitas *cargo holds* dan *freight-handling equipment* untuk muat dan bongkar kargo;
- ***Roll-on-Roll-off*** (***RO-RO***), adalah jenis kapal yang dilengkapi dengan *ramp* (jembatan/jalan) untuk kendaraan masuk atau keluar kapal langsung ke dermaga (kapal pengangkut mobil). Cara pemuatan dan pembongkaran muatan di mana muatannya diangkut dengan trailer, lalu trailernya dibawa/dikapalkan ke pelabuhan tujuan bersama-sama muatannya. Dalam pengapalan peti kemas dengan sistem Ro-Ro, trailernya tidak ikut berlayar melainkan hanya mengantarkan saja ke dalam kapal atau menjemput dari dalam kapal.

Dokumentasi Transportasi Laut

Salah satu hal yang penting dalam transportasi internasional melalui laut adalah penyiapan dokumen yang diminta oleh pemerintah, institusi keuangan, atau mitra dagang, baik di *origin* maupun *destination*. Berikut ini beberapa dokumen penting yang umumnya paling banyak digunakan dalam transportasi laut.

Bills of lading

Bills of lading, lebih sering disebut dengan B/L adalah salah satu dokumen yang diperlukan dalam perdagangan internasional. Dokumen ini dikeluarkan dan disahkan oleh pihak pelayaran. *Bill of lading* memuat informasi lengkap mengenai nama pengirim, nama kapal, data muatan, pelabuhan muat dan pelabuhan bongkar, rincian *freight* dan cara pembayarannya, nama *consignee* atau pemesan, jumlah B/L *original* yang dikeluarkan, dan tanggal dari penandatanganan.

Data yang tercantum pada B/L sesuai data yang dikirimkan oleh pihak *shipper* berdasarkan barang yang telah dimasukkan (*stuffing*) ke dalam kontainer. Pihak pelayaran tidak dilibatkan dalam proses *stuffing* ini. Karenanya, dalam B/L selalu dicantumkan *shipper load and count said to contain* atau biasa disingkat dengan STC.

B/L mempunyai fungsi sebagai (1) tanda terima barang atau muatan yang menyatakan bahwa barang telah dimuat di atas kapal, (2) dokumen pemilikan yang dapat digunakan untuk pengambilan barang di pelabuhan pembongkaran, (3) kontrak pengangkutan bahwa barang atau muatan akan dimuat di atas kapal hingga tempat tujuan.

Beberapa jenis B/L:

- *House B/L*: B/L yang dikeluarkan oleh pihak *forwarding*;
- *Through B/L*: B/L yang dikeluarkan oleh pihak pelayaran dari *port of loading* (POL) sampai ke *port of discharges* (POD) meskipun melalui beberapa pelabuhan transit;
- *Combined transport B/L*: B/L yang meliputi pengangkutan barang dengan menggunakan lebih dari satu jenis alat transportasi. Dokumen ini menyebutkan berbagai operator transportasi (pengangkut) yang akan mengambil barang di tempat muat pengapalan dan membawanya ke tempat tujuan.

Letters of credit (LC)

Meskipun dokumen ini tidak diperlukan sebagai persyaratan transportasi laut dalam perdagangan internasional, L/C penting sebagai sarana pembayaran atas transaksi ekspor dan impor. L/C adalah suatu pernyataan tertulis dari bank atas permintaan nasabah untuk menyediakan dan menyelesaikan suatu jumlah kewajiban tertentu bagi kepentingan pihak ketiga (*beneficiary*), dengan syarat-syarat yang ditentukan.

Keuntungan menggunakan L/C :

- Importir/pembeli akan menerima barang dan membayar dengan harga pasti sesuai dengan syarat-syarat L/C;
- Eksportir/penjual akan menerima pembayaran atas penyerahan barang dengan pasti sesuai dengan syarat-syarat L/C;
- Memberikan rasa aman untuk eksportir/importir atas hak dan kewajiban masing-masing.

Certificate of origin

Certificate of origin (COO) atau dalam bahasa Indonesia disebut dengan Surat Keterangan Asal (SKA) merupakan suatu dokumen yang berdasarkan kesepakatan dalam suatu perjanjian antarnegara baik perjanjian bilateral, regional maupun multilateral. Dokumen tersebut fungsinya sebagai "surat keterangan" yang menyatakan bahwa barang yang diekspor atau diimpor berasal dari suatu negara yang telah membuat suatu kesepakatan dengan negara tersebut. Biasanya kesepakatan tersebut berkaitan dengan skema *Free Trade Area* dalam perdagangan internasional.

Certificate of origin (COO) merupakan dokumen yang dibuat oleh eksportir (*seller*) dan disertakan pada saat mengekspor barang ke suatu negara tertentu. Negara penerima barang tersebut telah menyepakati suatu perjanjian untuk memberikan suatu kemudahan bagi barang dari negara asal untuk memasuki negara tujuan tersebut.

Kemudahan ini bisa berupa keringanan bea masuk atau dengan kata lain fasilitas preferensi berupa pembebasan sebagian atau keseluruhan bea masuk impor yang diberikan oleh negara tertentu. Selain itu, SKA juga berfungsi sebagai dokumen yang menerangkan bahwa barang ekspor tersebut benar-benar berasal, dihasilkan atau diolah di negara asal yang disebutkan di dalamnya.

Manfaat *certificate of origin*:

- untuk mendapatkan preferensi berupa penurunan atau pembebasan tarif bea masuk ke suatu atau kelompok negara;
- sebagai dokumen atau tiket masuk komoditas ekspor Indonesia ke negara tujuan ekspor;
- untuk mengetahui atau menetapkan negara asal barang (*country of origin*) suatu barang ekspor;
- untuk memenuhi persyaratan pencairan *letter of credit* (L/C) terhadap pembiayaan ekspor yang menggunakan L/C;
- sebagai salah satu alat untuk pelacakan jika terjadi tuduhan *dumping;*
- untuk keperluan data statistik perdagangan ekspor impor.

Commercial invoice

Commercial invoice merupakan dokumen nota/faktur penjualan barang ekpor/impor. *Commercial invoice* diterbitkan oleh penjual/eksportir/pengirim barang. *Commercial invoice* mencantumkan: nomor dan tanggal dokumen *commercial invoice*, nama pembeli/importir/penerima barang/*consignee*/*applicant*, nama barang, harga per unit (dijual berdasarkan pcs/kgm/cbm/dozen/ lainnya), harga seluruh barang total, cara penyerahan barang (FOB, CNF, CIF/lainnya).

Hal-hal yang perlu ditulis di dalam *commercial invoice* atau informasi lain yang dapat disertakan seperti antara lain: nama kapal/ pesawat, nomor container, tempat muat dan bongkar, dan sebagainya. *Commercial invoice* ini juga digunakan sebagai dasar untuk menghitung pajak.

Packing lists

Packing list menyertai pengiriman barang dengan tujuan luar negeri dan sebagai sumber informasi bagi perusahaan transportasi pengangkut tentang apa yang diangkut, sekaligus nota pesanan bagi importir (pembeli) dan pihak lainnya yang terlibat dalam transaksi untuk mengecek apa yang dikirimkan pada *proforma invoice*.

Packing list adalah dokumen *packing* atau pengemasan yang menunjukkan jumlah, jenis, serta berat dari barang ekspor impor, sekaligus merupakan penjelasan dari uraian barang yang disebut di dalam *commercial invoice*. Jika nama barang yang diekspor atau diimpor lebih dari 1 (satu), maka nama barang umumnya diuraikan berdasarkan nomor *Harmonized System Codes* (HS). *Packing list* dibuat oleh perusahaan yang melakukan pengemasan secara langsung dari barang-barang tersebut.

Fungsi *packing list* ini untuk memudahkan dalam mengetahui isi barang dalam peti apabila sewaktu-waktu ada pemeriksaan. Dengan adanya *packing list*, maka akan lebih mudah dalam meneliti isi tiap peti atau koli. Koli merupakan istilah untuk menyebut suatu kesatuan bungkusan yang biasa digunakan dalam pengemasan, misalnya peti, bal, *pack*, atau lain sebagainya.

Data yang dimasukkan dalam *packing list* lebih mendetail daripada data yang dimasukkan pada surat jalan. Untuk mempersiapkan isian *packing list*, gunakan invoice sebagai rujukan barang-barang kiriman. Hapus harga-haga barang yang tertera dalam *invoice* dan lakukan pengecekan berulang untuk memastikan bahwa data informasi yang telah dimasukkan pada isian *packing list* adalah benar.

Data yang dicantumkan dalam *packing list* antara lain :

- nama *shipper's* atau eksportir;
- *consignee* atau *buyer;*
- nomor *packing list* dan tanggal;
- *quantity* atau jumlah barang;
- *description of goods* (nama barang);
- *gross weight* (berat kotor);
- *nett weight* (berat bersih);
- *vessel name* (nama kapal);
- ETD (*estimated date departure*) atau tanggal keberangkatan kapal;
- *notify party* (pihak ketiga setelah *consignee*);
- nomor *letter of credit* (LC) - jika ada;
- nomor *container;*
- tempat bongkar muat.

Lembar-lembar *packing list* yang telah dibuat harus ditempelkan di bagian luar tiap kontainer secara aman. Dianjurkan untuk memasukkan *packing list* ke dalam sebuah amplop antiair dan ditulis secara jelas di bagian luar "*Packing List Enclosed*". Pengangkut dan *Freight Forwarder* bergantung pada dokumen ini untuk memastikan bahwa kargo siap diangkut.

Packing list umumnya ditujukan untuk kepentingan ekspor, yaitu untuk pengangkutan kapal atau moda transportasi lain ke luar negeri. Dokumen ini dapat berlaku untuk lebih dari satu bahkan dua puluh kontainer, asalkan barang yang tertulis masih dalam satu kapal. Dokumen pengiriman ini memegang peran cukup penting dalam perdagangan internasional:

- sebagai data pendukung dan jaminan atas barang-barang yang diangkut;
- sebagai data tambahan dalam sertifikat inspeksi;
- dapat digunakan sebagai bukti untuk mendukung metode pembayaran atau pelunasan barang
- sebagai alat yang digunakan oleh pihak pabean untuk pelunasan bea masuk sebuah negara;
- sebagai bahan pembanding atau komparasi bagi eksportir dan importir terhadap barang apa yang dipesan dan barang apa yang dikirimkan;
- sebagai dokumen untuk menerbitkan *bill of lading;*
- sebagai *Electronic Export Information* (EEI) dan umumnya digunakan negara dan pabean untuk memverifikasi barang masuk.

Karena *packing list* ikut memegang peran penting dalam pengiriman barang, maka eksportir harus menyertakan *packing list* dalam barang kirimannya.

Moda Transportasi Udara

Transportasi kargo udara (*air cargo*) dipandang sebagai transportasi yang mahal dan umumnya banyak digunakan untuk pengiriman darurat. Pertumbuhan bisnis e-dagang, rantai pasokan global, dan penerapan *lean* dalam manajemen *inventory* telah mendorong kebutuhan kargo udara. Kecepatan transportasi udara, frekuensi, dan penerbangan yang terjadwal untuk banyak rute tujuan mampu mengurangi *transit time*. Selain itu, pengiriman kargo yang lebih cepat mampu mengurangi biaya penyimpanan *inventory* dan risiko kehabisan *inventory*.

Transportasi kargo udara lebih tepat digunakan untuk pengiriman komoditas dalam ukuran kecil, barang dengan berat ringan, dan memiliki nilai yang sangat tinggi. Contoh komoditas yang paling banyak diangkut menggunakan *air cargo* adalah barang-barang elektronik, farmasi, ikan laut, bunga, dan *apparel*. Umumnya perusahaan mau membayar biaya transportasi udara dengan harga yang tinggi karena barang-barang tersebut sensitif terhadap waktu dan memerlukan proteksi yang tinggi.

Ada dua jenis perusahaan penyedia *air cargo*, yaitu (1) kombinasi pesawat udara untuk penumpang dan cargo, (2) pesawat kargo udara, yang dipisahkan menjadi dua jenis layanan: *integrated carriers* dan *non integrated carriers*. *Integrated carriers* memberikan layanan terintegrasi, mulai dari *pickup*, *air freight*, dan *delivery* secara *door-to-door*. Contoh penyedia layanan *integrated carriers* adalah FedEx dan UPS. Sementara *nonintegrated carriers* adalah penyedia layanan *on-demand* atau hanya *air freight* dari bandara ke bandara (*airport to airport*).

Penyedia layanan air cargo terbesar adalah Fedex dengan rata-rata trafik kargo per tahun 16.072 juta ton-kilometer. Data 10 *air carrier* terbesar dan trafik kargo per tahun disajikan dalam tabel berikut.

Air Carrier	Cargo Traffic (jutaan ton-kilometer)
Federal Express	16.072
Emirates	11.326
UPS Airlines	10.923
Lufthansa	10.897
Cathay Pacific Group	10.044
Air France-KLM	9.817
Korean Air	8.254
DHL Express	7.850
Cargolux	6.364
Singapore Airlines	6.151

Sumber: Randy Woods, Air Cargo World 2015

Moda Transportasi Kereta

Transportasi kereta biasanya digunakan untuk mengangkut komoditas barang primer dengan jarak yang panjang. Contoh komoditas primer yang diangkut dengan moda transportasi kereta api adalah batubara, kimia, produk-produk pertanian, mineral, makanan, dan bahan baku lainnya. Komoditas ini dapat dikirim dalam jumlah yang besar dan disimpan secara *stockpile* oleh pelanggan untuk mendapatkan efisiensi biaya transportasi. Saat ini moda kereta api juga banyak digunakan untuk produk-produk otomotif dan pengiriman kontainer produk-produk jadi melalui transportasi intermoda.

Di Indonesia, transportasi barang merupakan salah satu bagian utama dari bisnis yang dijalankan oleh PT Kereta Api Indonesia (Persero). Transportasi barang sebagai embrio perkembangan perkeretaapian di Indonesia. Seiring perkembangan wilayah dan pertumbuhan jumlah kendaraan bermotor telah berpengaruh pada penurunan tingkat kecepatan, tingginya kecelakaan, dan kemacetan jalan raya. Transportasi barang untuk distribusi atau pengiriman luar kota atau jarak menengah dan jarak jauh sangat efisien, bila diangkut dengan kereta api. Transportasi barang menggunakan kereta api memiliki banyak keunggulan, antara lain aman, kepastian waktu, cepat dan bebas kemacetan, dan kapasitas besar.

Transportasi barang menggunakan kereta api dibedakan dalam tiga jenis pengelolaan kereta :

- dokumen *manifest* kereta api berisi berbagai barang dari berbagai pelanggan;
- gerbong kereta *dedicated* untuk mengangkut satu macam jenis komoditas, misalnya semen, batubara, bahan bakar minyak, kelapa sawit, dan lain-lain untuk melayani satu pelanggan;
- transportasi kereta api intermoda kontainer dan trailer untuk transportasi jarak yang panjang.

Penyiapan Kiriman

Proses pengangkutan barang perlu disiapkan dengan baik. Untuk memastikan transportasi efektif, banyak perusahaan menyusun *transportation routing guide*. *Routing guide* ini berisi pedoman dalam penyiapan transportasi kiriman baik angkutan *inbound*, *outbound*, dan *return*; informasi routing regional: tabel matrik *origin-destination*, dan persyaratan-persyaratan yang terkait dengan pengiriman seperti pelabelan, notifikasi, dan lain-lain.

Dokumentasi Kiriman

Dokumentasi angkutan perlu dilakukan untuk menyediakan informasi secara rinci mengenai kiriman: produk, asal, destinasi, kepemilikan, dan lain-lain. Beberapa jenis dokumen kiriman yang paling sering digunakan dalam transportasi barang adalah *bill of lading*, *freight bill*, dan *claim form*.

1 *Bill of lading* (BOL). BOL merupakan dokumen kiriman yang paling banyak digunakan dalam dokumen transportasi barang. BOL disiapkan oleh pengiriman barang yang menunjukkan asal barang. BOL menyediakan informasi antara lain: informasi *carrier*, informasi pihak *shipping*, informasi pihak penerima, informasi *billing*, jenis layanan, deskripsi barang, berat kiriman, ketentuan pembayaran COD, dan provisi *bill of lading*.

2 *Freight bill*. Dokumen ini merupakan *invoice* atau tagihan perusahaan *carrier* ke pengirim barang. Informasi dalam dokumen *freight bill* berisi: daftar kiriman barang, *origin* dan *destination*, *consignee*, jenis barang, berat total, serta biaya pengiriman total. Biaya pengiriman total umumnya didasarkan pada tarif negosiasi antara pembeli dan perusahaan carrier, ukuran kiriman, dan *fee* tambahan. Cara pembayaran *freight bill* bisa dilakukan di muka (*prepaid basis*) pada saat kiriman diambil atau pembayaran dilakukan pada saat kiriman telah diantar (*collect basis*). Pada beberapa kontrak pengiriman barang, dalam *freight bill* disebutkan secara khusus berapa hari pembayaran harus dilakukan (*term of payment*) sejak tagihan dikirim oleh perusahaan *carrier*. Banyak *carrier* memberikan diskon pengurangan tagihan *freight* bila pembayaran dilakukan lebih awal dari batas hari *term of payment*.

3 *Freight claim form*. Dokumen ini digunakan pengirim atau pembeli untuk mengajukan tuntutan ganti rugi atas kegagalan *carrier* dalam melindungi kiriman dengan baik. Pengirim harus segera mengajukan klaim sebelum batas waktu yang diatur dalam kontrak. Klaim harus didukung dengan foto kerusakan atau bukti kerusakan barang. Kewajiban *carrier* terbatas pada nilai barang yang dinyatakan dalam BOL. Biasanya *carrier* mengangsuransikan pengiriman barang ke perusahaan asuransi. *Carrier* tidak berkewajiban atas klaim kiriman jika kerusakan disebabkan oleh beberapa faktor yang tidak dapat dikendalikan seperti berikut ini: bencana alam atau segala sesuatu karena kehendak Tuhan Yang Mahakuasa, serangan militer, kemasan yang kurang kuat atau tidak tepat, kerusakan barang *perishable*, dan lain-lain.

Ukuran Kinerja Transportasi

Kualitas layanan transportasi adalah *tangible*. Hampir semuanya bisa diamati dan diukur. Oleh karena itu, perusahaan perlu memonitor aktivitas transportasi melalui ukuran kinerja atau *key performance indicators* (KPIs) transportasi. KPIs transportasi mengukur sasaran kinerja *carrier* yang dikaitkan dengan keberhasilan kinerja *supply chain*.

Data dikumpulkan dari berbagai sumber, seperti data tanggal pengiriman dan biaya pengiriman yang diperoleh dari *freight bill*, kedatangan atau penerimaan barang yang diperoleh dari *delivery receipt*, kerusakan barang, dan lain-lain. Data ini selanjutnya diinput untuk analisis KPIs. Hasil analisis KPIs dapat digunakan untuk *benchmark* kinerja transportasi perusahaan dibandingkan dengan industri atau *prodiver leading*. KPIs transportasi disusun dari berbagai perspektif. Pelanggan memfokuskan pada kualitas layanan transportasi. Pelanggan menginginkan "*7Rs* atau *Seven Rights*". Pengiriman barang secara tepat jenis, kuantitas, kualitas atau kondisi, penerima, lokasi, waktu, dan biaya.

Ukuran kinerja transportasi

Ukuran	Formula	Target
On-time delivery	*Total on-time deliveries/Total deliveries*	> 95%
Transit time average	*Sum of transit times/Total deliveries*	*Low variation around goal*
Damage rate	*Total units damaged/Total units shipped*	< 1%
Shortage rate	*Total unit lost or stolen/Total units shipped*	< 1%
Billing accuracy	*Total accurate freight bills/Total freight bills*	> 99%
Perfect delivery index	*On-time % x Damage-Free % x Billing Accuracy %*	> 95%

Sumber: Brian J. Gibson, Ph.D

Contoh pengukuran kinerja transportasi

Kriteria kinerja	Bobot	Kinerja carrier	Skor	Skor kategori
On-time delivery	35	96,7%	> 98% = 5 96,01 - 98% = 4 94,01 - 96% = 3 92,01 - 94% = 2 > 92% = 0	140
Loss and damage rate	30	0,6%	< 0,5% = 5 0,5 - 1% = 4 1 - 1,5% = 3 1,5 - 2% = 2 > 2% = 0	120
Billing accuracy	15	98,1	> 99% = 5 97 - 99% = 3 95 - 96% = 1 < 95% = 0	45
Equipment condition	5	*Acceptable*	Safe & clean = 5 Poor condition = 0	25
Customer service	15	*Outstanding feedback*	Superior = 5 Good = 4 Average = 3 Fair = 2 Unacceptable = 0	75
			Total score	405

Sumber: Brian J. Gibson, Ph.D

Penggunaan Teknologi Dalam Transportasi

Transportasi merupakan kegiatan yang dinamis dan kompleks. Transportasi melibatkan banyak pihak dan sumber daya. Sebagai contoh, kualitas layanan transportasi jalan raya menggunakan truk dipengaruhi oleh banyak faktor seperti *fleet*, *driver management,* pemeliharaan truck, *security* and *tracking*, kapasitas volume dan berat, kemacetan jalan raya, pembatasan akses, dan kualitas infrastruktur jalan raya.

Di sisi lain, tuntutan pelanggan terhadap peningkatan kualitas layanan transportasi semakin meningkat. Utamanya, ketepatan, keamanan, *visibility*, dan efisiensi biaya.

Pengelolaan transportasi dituntut untuk semakin efisien. Diperlukan perencanaan *routing, schedulling*, dan muatan kiriman yang semakin baik. Teknologi sistem manajemen transportasi (*transportation management system*, TMS) untuk memenuhi kebutuhan perencanaan, eksekusi, *monitoring*, dan pengendalian manajemen transportasi.

Perkembangan teknologi transportasi dan TMS memungkinkan manajer transportasi dapat memonitor efektivitas dan efisiensi transportasi.

Fleet management system (FMS) membantu manajer transportasi dalam mengendalikan biaya dan produktivitas kinerja transportasi. FMS memberikan informasi mengenai kilometer per liter, utilisasi *fleet*, ton per kilometer, biaya per kilometer, biaya pemakaian ban, biaya pemeliharaan, biaya *fuel*, *cost per ton,* dan biaya total selama pengoperasian dan kepemilikan *fleet*.

Transportation management systems (TMS) menyediakan informasi dan analisis *routing* dan *scheduling, load planning, load tendering, status tracking, appointment scheduling, performance monitoring,* dan *freight bill auditing.*

Teknologi alat yang terkait dengan FMS dan TMS pun semakin canggih dengan biaya yang semakin murah. Penggunaan *global positioning system* (GPS), *bar codes*, dan *radio frequency identification* (RFID) untuk menangkap data dan mentransmisikan informasi ke semua benda dan objek yang digunakan dalam proses transportasi. *Internet of things (IoT)* memungkinkan semua benda atau objek yang terlibat dalam kegiatan transportasi terhubung dengan internet dan dapat bertukar informasi satu sama lainnya. Analisis *big data* pun dapat dilakukan untuk memprediksi, menganalisis lebih detail dari setiap proses, dan aktivitas transportasi.

Transportasi adalah kegiatan yang dinamis dan paling kritis dalam proses rantai pasokan. Transportasi menyerap biaya logistik terbanyak di sebagian besar rantai pasokan, dan juga berdampak langsung pada kecepatan pemenuhan dan kualitas layanan. Transportasi memfasilitasi penciptaan nilai utilitas waktu dan tempat dengan menyediakan hubungan fisik antara peserta utama dalam rantai pasokan baik domestik maupun global.

Mengelola proses transportasi yang memberikan dampak optimal terhadap kinerja rantai pasokan membutuhkan pengetahuan yang cukup besar tentang pilihan moda transportasi, perencanaan, pengambilan keputusan, keterampilan analitis, dan kemampuan berbagi informasi.

Banyak ukuran metrik tersedia untuk mengevaluasi kualitas layanan transportasi dalam hal ketepatan waktu operator, keamanan kiriman, akurasi, dan pengiriman yang tepat. Langkah-langkah efisiensi layanan perlu terus dilakukan agar fokus pada efektivitas biaya transportasi, pemanfaatan aset, dan produktivitas sumber daya.

Saat ini, perkembangan teknologi dan sistem manajemen transportasi banyak digunakan untuk mendukung perencanaan, pelaksanaan, dan analisis proses transportasi yang efektif.

Pengelolaan transportasi yang efisien dan efektif akan meningkatkan kinerja logistik, rantai pasokan organisasi, dan efisiensi biaya logistik nasional akan terwujud.

REFERENSI:

Alan Rushton, et al., ***The Handbook of Logistics and Distribution Management:*** *Understanding The Supply Chain*, 5th edition, The Chartered Institute of Logistics and Transport (UK), Kogan Page, 2014.

Brian J. Gibson & Jerry W. Wilson, **"Carrier Scorecarding: Purpose, Process, and Benefits"** *Journal of Transportation Management*, Vol. 15, No. I (2004).

John J. Coyle, et al., ***Supply Chain Management:*** *A Logistics Perspective*, 10th edition, Cengage Learning, 2017.

Danang Parikesit

Truk Pindah ke Tol Tiga Bulan lagi

Teks: Abdul Wachid / **Foto:** Abdul Wachid

Jalan tol Trans Jawa ditargetkan akan tersambung dari Merak ke Banyuwangi pada 2020 dengan panjang jalan 1.150 kilometer. Badan Pengatur Jalan Tol (BPJT), lembaga di bawah Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) ditugaskan pemerintah untuk memastikan peyelenggaraan jalan tol berjalan dengan baik.

Paling hangat terkait tarif tol, sebelumnya para pengusaha angkutan barang mengusulkan adanya penyederhanaan tarif. Hasilnya pemerintah telah mengakomodir usulan tersebut dengan menyamakan tarif tol kendaraan golongan III dengan golongan II. Hal itu juga berlaku untuk kendaraan golongan V tarifnya disamakan dengan kendaraan golongan IV.

Segala cara dilakukan pemerintah agar pemilik truk mau beralih ke jalan tol. Lantas apa sebenarnya keuntungan yang didapat pengusaha angkutan barang jika mereka melewati jalan tol? Mengapa mereka masih menganggap tarif tol mahal padahal telah disederhanakan? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Danang Parikesit, Kepala Badan Pengatur Jalan Tol.

Bagaimana perkembangan terkini tarif Tol Trans Jawa yang sempat diusulkan ada skema tarif khusus?

Itu sebenarnya sudah kami lakukan reklusterisasi berubah menjadi tiga golongan kendaraan saja. Kendaraan golongan II dan III tarifnya menjadi satu, kemudian kendaraan golongan IV dan V juga sama. Jadi itu salah satu bentuk penyederhanaan struktur tarif di jalan tol.

Sehingga harapan kami para pemilik truk lebih punya insentif untuk menggunakan jalan tol tersebut dan bisa mendapatkan nilai tambah dari pengurangan waktu perjalanan. Kebijakan reklusterisasi juga diharapkan dapat mengontrol pelanggaran overdimensi dan overloading. Karena bagaimana pun kalau pelanggaran ini masih berlangsung tidak hanya merusak jalan tetapi juga membebani biaya publik, baik di jalan tol maupun non-tol.

Lantas mengapa para pengusaha angkutan barang masih mengeluh mahalnya tarif?

Masih adanya keluhan dari pemilik truk perlu ditelaah lebih dalam lagi. Sebabnya jalan tol sifatnya sebagai jalan alternatif, sehingga pemilik truk memiliki pilihan apakah menggunakan jalan tol atau jalan biasa. Kami sebagai pemerintah tidak bisa melihat secara parsial atau berfokus pada salah satu saja.

Kalau transporter menganggap secara rasional lebih menguntungkan lewat jalan biasa kenyataan mungkin memang begitu. Selain tidak berbayar, jalur Pantura belakangan ini cenderung tidak padat karena kendaraan pribadi mulai beralih lewat tol. Tapi kalau mereka merasa lewat tol Trans Jawa ternyata bisa memangkas waktu sehingga ritase meningkat itu juga menguntungkan. Jadi sekali lagi ini pilihan.

Prediksi BPJT kapan akan terjadi peralihan penggunaan jalan biasa ke jalan tol?

Saya rasa peralihan transporter untuk mulai menggunakan jalan tol baru akan terjadi tiga bulan ke depan. Karena bicara kontrak *trucking* untuk jangka waktu pendek biasa sekitar tiga bulan paling lama setahun. Lihat saja nanti, setelah kontrak selesai pasti pemilik barang akan membicarakan untung-ruginya misal beralih ke jalan tol.

Jadi transporter tidak perlu lagi menjustifikasi tarif tol mahal kalau nantinya pemilik barang mau menanggung biayanya. Atau bisa sebaliknya, biaya tol tetap ditanggung transporter asal pemilik barang bersedia menaikkan jumlah ritase dari sebelumnya. Keduanya perlu menyepakati pilihan-pilihan tersebut, tidak bisa dibebankan ke pemerintah saja.

Upaya lain yang akan dilakukan pemerintah agar pemilik truk mau beralih?

Dari pihak BPJT lebih berfokus terhadap penyediaan infrastruktur yang berkualitas karena kami tahu kualitas jalan tol itu lebih tinggi ketimbang jalan arteri. Selebihnya BPJT akan memastikan jalan-jalan telah terbangun terjamin keamanan dan keselamatan bagi pengendara. Sebagai upaya menekan tingkat angka kecelakaan dan fatalitas di jalan tol. Dalam hal pembayaran, BPJT ke depan akan mengembangkan sistem pembayaran tanpa harus menggunakan *gate* dan sejenisnya.

Hasil pengamatan BPJT sejauh ini apa sudah ada peralihan signifikan?

Pengamatan kami beberapa ruas tol terutama di Jawa Tengah bagian timur transporter sepertinya tidak punya pilihan lain selain harus lewat jalan tol kecuali mereka memaksakan diri lewat jalan biasa padahal kondisi jalannya sulit. Berlaku pula di ruas tol kawasan Jabodetabek semua transporter pasti memilih untuk melalui tol ketimbang jalan biasa. Kesimpulannya, tidak bisa disamaratakan bahwa dari sekian ruas tol Trans Jawa transporter akan melewati semuanya.

Mereka pasti akan keluar masuk jalan tol kecuali nanti BPJT menerapkan tiket terusan, jadi pengemudi tak perlu lagi membayar di tiap pintu tol berbeda. Kami anggap masih natural di masa transisi semacam ini, walaupun begitu kami yakin ke depan akan tetap tumbuh terutama untuk kategori *trucking* dengan sistem kontrak. Kalau yang sifatnya untuk mengangkut pasir, mebel atau sejenisnya dengan jarak-jarak pendek saya rasa mereka akan menggunakan jalan biasa.

Industri *trucking* ini sangat fragmentasi, sehingga kami perlu melihat perilaku transpoter dan pemilik barang sekali lagi dalam tiga bulan ke depan. Tapi kalau kami lihat indikasinya saya kira sudah mulai kelihatan beberapa ruas jalan tol itu tidak lagi dihindari justru malah dilewati.

Dari banyak ruas tol di sepanjang Trans Jawa, ruas tol Cikampek masih jadi penghambat, apa solusi dari pemerintah?

Ruas tol Cikampek solusinya kalau dari sisi jalan sudah ada jalan tol layang Cikampek, targetnya sebelum Lebaran sudah mulai fungsional. Tapi itu masih untuk satu arah, penggunaan secara penuh untuk dua arah baru bisa dioperasikan setelah Lebaran.

Bagaimana perkembangan pembangunan ruas tol dari Surabaya ke Banyuwangi?

Sekarang ini yang dalam proses pembukaan jalan tol Pasuruan ke Probolinggo, baru berikutnya dari Probolinggo ke Banyuwangi. Jalan Tol Pasuruan-Probolinggo targetnya dalam waktu dekat bisa diresmikan Presiden Jokowi, sementara pada sisi Banyuwangi targetnya selambat-lambatnya tahun 2021.

Sebenarnya apa target dari sisi ekonomi bagi pemerintah setelah tersambungnya Trans Jawa?

Melihat tol Trans Jawa sudah terbangun tahun 2019 besar kemungkinan tahun 2025 sudah mulai terjadi pergeseran kawasan-kawasan industri. Nantinya beberapa kawasan industri yang sekarang masih terkonsentrasi di Jabodetabek akan mulai bergeser ke Jawa Tengah dan Jawa Timur. Itu pasti akan mengurangi kepadatan lalu lintas di kawasan tersebut terutama ruas tol Cikampek.

Sebenarnya dalam kurun waktu jangka panjang akan adalagi jalan tol di selatan Jawa, dari Cilacap sampai ke Yogyakarta kemudian ke Solo. Itu mungkin masih sangat lama tahun 2030. Selanjutnya mungkin tol Sumatera termasuk di Kalimantan dan Sulawesi sudah mulai ada. Jadi ini harus dikerjakan bareng-bareng.

Apakah juga dipikirkan terkait konektivitas antar-moda dan infrastruktur lainnya?

Kami sebenarnya sudah ada contoh seperti jalan tol pelabuhan Tanjung Priok, walaupun sebenarnya jalan tol tersebut harusnya sudah dibangun sejak dulu. Idealnya memang antar-kawasan industri dan pelabuhan terhubung dengan jaringan jalan yang tidak terganggu oleh lalu lintas lokal. Kami bisa membangun jalan tol serupa di pelabuhan lain seperti yang sedang membutuhkan di Makasar New Port.

Di sana menurut laporan yang ada mengalami kesulitan mengatasi lalu lintas truk menuju ke pelabuhan dan sebaliknya. Selanjutnya mungkin ke pelabuhan-pelabuhan lain, seperti Tanjung Emas di Semarang dan Tanjung Perak di Surabaya. Untuk bandara pasti juga diwacanakan seperti akses ke bandara Kertajati, Majalengka, dan sekarang sedang menuntaskan akses jalan menuju bandara Kualanamu, Medan.

Bagaimana dengan integerasi dengan moda kereta api?

Interaksi kami dengan kereta api juga sedang dipikirkan, karena idealnya untuk *long haul* harusnya menggunakan kereta api. Persoalan itu cuma pada *loading-unloading* membuat biaya logistiknya tidak kompetitif. Jujur ini masih menjadi pekerjaan rumah pemerintah, mungkin ke depannya ada insentif agar bisa menekan biaya tersebut lewat penyediaan infrastruktur bongkar muat.

Bagaimana perkembangan Tol Trans Sumatera?

Proyek berikutnya setelah Trans Jawa tersambung adalah Trans Sumatera. Di Sumatera Utara beberapa ruas jalan sudah beroperasi, kemudian di Sumatera Selatan dan Lampung sebagian sudah beroperasi kondisinya masih gratis. Perlu diketahui keliru Trans Sumatera dianggap tidak *visible* secara ekonomi, karena adanya jalan tol ini guna memicu tumbuhnya industri dan pusat-pusat ekonomi baru di sekitar tol.

Memang yang sering menjadi perdebatan di publik menunggu industrinya dahulu terbangun baru membangun jalan tol atau membangun jalan tol untuk merangsang tumbuhnya industri. Kalau bicara karakteristik di Jawa ketimbang Sumatera pasti berbeda. Di Jawa jalan tol itu sifatnya memfasilitasi kebutuhan pegerakan barang dan orang agar efisien. Sedangkan di Sumatera untuk menstimulasi pertumbuhan pusat-pusat ekonomi baru.

Kami menyadari pertumbuhan industri-industri baru belum terlalu tampak. Maka dari itu, pemerintah memberi penugasan kepada BUMN, yakni Hutama Karya. Dia tidak hanya ditugaskan pemerintah untuk membangun jalan tol, tapi sekaligus ditugaskan mengembangkan kawasan-kawasan ekonomi baru di sekitar jalan tol. Ini berlaku sama nantinya di Trans Kalimantan dan Trans Sulawesi.

Di banyak kesempatan pemerintah selalu menjadikan Cina sebagai referensi pentingnya pembangunan jalan Tol, apa dasarnya?

Presiden Jokowi selalu menjadikan Cina sebagai referensi kisah sukses pembangunan jalan tol karena kecepatan pembangunan mereka. Tetapi soal urgensi pembangunan tol saya kira berangkat dari teori bahwa pemerintah bisa memfasilitasi pertumbuhan ekonomi di sektor-sektor produksi. Sekarang pemerintah juga mendorong membangun jaringan jalan tol untuk melayani akses ke tempat-tempat wisata. Itu termasuk salah satu bentuk untuk bisa memanfaatkan infrastruktur dari tangan pemerintah ini agar bisa lebih cepat menstimulasi pertumbuhan ekonomi.

Dan perlu tahu kalau mau membandingkan dengan Cina, mereka itu negara daratan sementara Indonesia kepulauan. Sehingga pendekatan infrastrukturnya jelas berbeda. Di Cina karakteristik jalan tolnya berupa koridor-koridor panjang. Apakah itu sepanjang pantai timur Cina, atau dari masing-masing kota besar seperti Shanghai dan Beijing menuju ke arah pedalaman.

Yang jadi referensi Presiden Jokowi adalah pemerintah Cina sangat konsisten terhadap komitmennya terhadap pembangunan. Hal itu benar-benar dikendalikan langsung oleh pemerintah pusat mereka sehingga percepatan pembangunan itu bisa terjadi. Ini yang kemudian bisa jadi pelajaran bahwa kalau *leadership* kuat bisa menular sampai ke bawah. Apalagi dengan *leadership* yang dicontohkan oleh Presiden di mana setiap tiga bulan proyek tol selalu dicek. Jadi *nggak* ada alasan kalau proyek itu tidak selesai.

Astra Isuzu Waru

Manfaatkan Celah Pasar dengan Rutin *Follow Up* Konsumen

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Astra Isuzu Waru memegang area penjualan Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik. Layanan diler meliputi *sales, sparepart,* bengkel, dan *body repair*. Selain melayani kendaraan komersial, Astra Isuzu Waru juga melayani penjualan mobil penumpang. Tahun 2018 kendaraan komersial paling laku dari Isuzu Waru ada di segemen *consumer goods* dengan aplikasi boks. Posisi kedua, segmen konstuksi untuk aplikasi *dump truck*. Sedangkan, kelas *pick up* Traga mengalami kenaikan cukup bagus. Bagaimana Astra Isuzu Waru mengenalkan produk barunya Traga? Strategi apa yang dipilih untuk bersaing dengan kompetitor lain? Simak wawancara *TruckMagz* dengan Arif Rahmawan Kepala Cabang Astra Isuzu Waru.

Bisa dijelaskan bagaimana penjualan pada tahun 2018?

Tahun lalu penjualan paling besar di *sparepart,* sedangkan *sales* produk memang secara tipe turun untuk kelas medium truk kategori tiga sekitar hampir 17 persen, sedangkan untuk kelas *pickup,* naik di 23 persen. Naiknya *pickup* Traga ini sebenarnya di luar prediksi juga.

Untuk area Surabaya, Sidoarjo, Gresik apakah segmen *consumer goods* paling laku?

Itu mewakili di Surabaya, segmen distribusi dan kargo yang banyak. Karena posisi diler kami kan kebetulan dekat area luar kota, banyak berhubungan dengan infrastruktur di daerah tadi.

Apakah posisi diler Isuzu Waru juga menguntungkan secara penjualan?

Sangat menguntungkan. Di luar ada aturan batasan operasional truk yang masuk kota, posisi kami dekat dengan akses bandara. Walaupun ada tol langsung ke bandara tapi masih banyak kendaraan lewat sini. Trafik orang juga masih banyak lewat dan Isuzu Waru juga sudah banyak dikenal orang ada di sini. Kami sejak tahun 2008 terpusat di sini.

Bagaiman peta persaingan penjualan truk di Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik ?

Untuk menjelaskan itu kami bagi menjadi dua, yaitu medium dan *light truck*. Giga masuk kelas medium untuk Surabaya agak terkluster dari total penjualannya. Di sini secara jumlah *costumer* lebih sedikit dibanding unitnya. Artinya, *customer* medium truk itu-itu saja. Untuk menumbuhkan penjualan, kami menyasar ke asosiasi pengusaha truk seperti Organda, Aptrindo, dan ILC. Karena menurut saya ini strategi efektif untuk menawarkan diri, tinggal *sales person* gerilya. Satu lagi yang belum masuk, yaitu organisasi pengangkutan migas dan Asperindo untuk angkutan air mineral. Tapi untuk di sini yang dominan adalah Organda dan Aptrindo.

Sementara untuk N series di kelas *light truck* penjualannya bersifat kedaerahan. Dari pemetaan kami, kelas *light truck* ini dominan di Surabaya Timur dan Tengah. Kami fokuskan ke daerah-daerah yang secara register banyak untuk segmen distribusi dan *consumer goods*. Karena menurut saya *entry*-nya itu lebih mudah. Kalau di daerah kota, pengusaha sudah banyak yang mapan. Secara *leasing* dan pembayaran mereka sudah bisa diandalkan. Untuk Jatim misalnya Surabaya saja, *market* ada 38-40 persen. Jadi *light truck* ini banyak penggunanya di tengah kota.

Apakah kultur Surabaya yang membuat banyak perusahaan keluarga memengaruhi pasar?

Kalau F series iya. Sekarang ini sudah sampai generasi ketiga dan keempat. Jadi menurut saya F series ini masih dipercaya secara turun-temurun. Karena saya melihat jarang sekali ada pengusaha baru yang langsung mapan di sini. Karena untuk medium truk ini banyak pengusaha yang sudah punya ratusan hingga ribuan truk, pengolahan truk pun juga sudah tertata lebih baik. Maka dari itu, untuk mengembangkan *market* kami menyasar asosiasi pengusaha.

Apakah benar generasi pertama dari perusahaan transportasi ini selalu *brand minded*?

Saya masuk ke Astra isuzu tahun 2000. Waktu itu susah sekali mengubah orang *brand minded*. Karena sekarang ini banyak generasi kedua, itu yang bisa memberi kami peluang untuk masuk dari pada generasi pertama. Generasi kedua ini tidak mau repot. Mereka melibatkan diler agar bisa mengerti mereka. Mereka memanfatkan program yang ada di Astra Group seperti *service contract* bahkan ada *training driver* dan *training* mekanik, mereka lebih terbuka untuk merek. Generasi pertama ini kaku, mereka tidak mau repot. Mereka ini kadang cocok dengan merek tertentu, ya sudah merek itu.

Bagaimana generasi kedua ini melihat produk yang ditawarkan?

Isuzu Giga ini mulai masuk di pasaran sejak tahun 2011, kami membeli *market* dengan memasang harga yang murah dibanding kompetitor. Sekarang kami sudah perbaiki harga agar lebih kompetitif. Pertama kali memang agak susah. Merek lain belum ada teknlogi mesin *common ra*il, Isuzu sudah keluarkan. Selama lebih kurang empat tahun, mereka masih *defend* dengan teknologi ini. Begitu ada perkembangan di aturan pemerintah mengenai mesin kendaraan, baru mereka lebih terbuka. Dari tahun 2011, Isuzu tidak ada masalah pada *common rail* ini. Teknologi kami memang pernah terhambat di BBM karena waktu itu produk langsung dikirim dari Jepang. Sebelum *launch* kami *trial* tiga tahun dulu. Akhirnya kami dapat tambahan filter. Selain *trial* pada BBM, kami uji juga untuk medan di Indonesia. Setelah itu kami persiapkan sebaik mugkin dari sasis hingga kaki-kaki, dan sudah siap untuk dijual di Indonesia.

Apakah ada masukan mengenai mesin *common rail* dari konsumen?

Pasti ada pengaruh dari mesin konvensional ke *common rail. Owner* sudah oke dengan teknologi ini, sopir tidak mau. Awalnya jadi kendala karena jadi hemat BBM, otomatis sangu sopir juga dikurangi. Untuk menengahi masalah ini, kami sampaikan ke konsumen agar kalaupun mengurangi komponen sangu sebaiknya tidak drastis. Akhirnya, ada pengusaha yang sedikit mengurangi sangu sopir, tapi ada juga pengusaha yang tidak menurunkan tarif karena cari sopir juga sulit. Sebenarnya itu kebijakan masing-masing perusahaan. Menurut saya kendala awal *common rail* Isuzu adalah sopirnya.

Common rail ini secara perawatan sebenarnya mudah, hanya perlu semacam alat digital untuk membaca kondisi kendaraan. Secara otomatis akan menemukan kendala yang ada di kendaraan dan hanya diler yang punya. Tapi selama ini, kami bisa *cover* kendala apa pun 24 jam.

Bagaimana layanan Isuzu Waru kepada non-pelanggan?

Secara *sales* pasti ada perbedaan layanan. Kami memang menerapkan strategi, bagaimana cara mencari celah di pasaran. Kami ambil *market* dominan di Surabaya. Kami cari pengusaha yang sudah beli produk kompetitor. Itu tidak mudah selain sudah *brand minded,* mereka sudah lebih dekat secara personal dengan *sales person* produk itu. Jadi cara mendapatkan peluang adalah *sales person* harus mendekati dulu secara personal ke pengusahanya. Kami dari cabang menyiapkan database pengusaha.

Pertama database pengusaha yang pernah beli, itu harus di *follow up* rutin. Database kedua adalah *update* database yang lama, *update* ini didapat dari referensi. Begitu dapat database total, baik yang sudah pernah beli atau belum, kami *follow up* rutin. Jadi kami bisa presentasikan produk Isuzu. Saya sempat memberlakukan promo beli 10 unit gratis oli. Kami tahu waktu itu ada perusahaan yang perlu unit, karena sudah kebutuhan rutin. Kami tawarkan produk Isuzu. Awalnya sempat menolak. Bagi kami kalau cuma ganti oli kan secara teknis tidak mengubah apa pun yang di dalam mesin. Akhirnya mereka mau dan dapat *training driver* juga. Bahkan ada satu mekanik perusahaan belajar di sini hampir dua bulan. Efeknya memang tidak langsung, Baru tahun depannya kami diberi jatah, misalnya keperluan 60 unit, yang delapan unit pakai Isuzu. Perlahan tapi pasti akhirnya kami bisa masuk hingga total 40 an unit.

Antara SDM, produk, dan *after sales service*, prioritas mana saja untuk menumbuhkan penjualan?

Kami ke SDM dulu, karena modal utama adalah *sales person*. Sebagus apa pun produk jika SDM tidak mumpuni cara menjualnya, ya tidak ada hasil. Karena kami ini bukan pemimpin pasar, paling utama adalah *main power*. Baru berikutnya di *after sales service*, ketiga baru produknya. Untuk SDM, evaluasi *sales*, rutin kami lakukan. Di evaluasi itu kami bahas solusi agar bisa jualan dan kami bekali cara berkomunikasi yang baik dengan konsumen. *After sales* ini artinya kami siap dikomplain, siap *handle* komplain dan siap berikan garansi juga. Hal ini memang bagian dari standar Astra juga karena *network*-nya luas dan 24 jam. Saya garansi juga ke konsumen *handphone* saya aktif 24 jam. Buat saya, produk itu mengikuti kalau *after sales*-nya bagus. Strategi di Astra Isuzu adalah memahami apa yang dibutuhkan seperti apa, itu yang kami jalani.

Bagaimana karakteristik konsumen Astra Isuzu Waru?

Saya pernah tiga tahun di Semarang. Secara kultur Surabaya lebih mudah daripada Semarang. Di sini lebih realistis untuk perhitungan. Saya gambarkan seperti ini, dari 10 total penjualan, tujuh orang kredit, dan tiga orang bayar tunai. Artinya, hampir 70-80 persen konsumen kredit. Untuk Giga, pembeli lebih nego di bunga. Sedangkan *light truck*, pembeli minta DP ringan.

Bagaimana kiat mengikat loyalitas konsumen?

Kami gunakan panduan pada database. Konsumen yang pernah beli bagaimana caranya tidak boleh lepas *follow up*. Kami rutin *follow up* terutama konsumen prioritas. Dari database kami pilah pembelian lima unit ke atas dan rutin. Kami jaga sinergi dengan konsumen untuk tetap menjaga hubungan. Kami *meeting* tiap bulan dengan *sales unit, field area* dan *sales sparepart*. Mereka bertiga ini saya kasih porsi yang sama untuk *handle* konsumen yang pernah beli. Dari hasil survei kan bisa muncul ada pembeli yang kecewa pada unit tapi servis dan *part*-nya tidak ada masalah. Ada pembeli yang mengeluhkan harga *part* yang mahal. Problem yang ditemukan kami evaluasi. Memang agak repot. Mempertahankan itu tidak gampang, tetapi kalau itu bisa dijaga, untungnya berlipat. Untung dapat loyalitas konsumen dan referensi. Bahkan bukan hanya referensi personal saja tapi kami diundang ke komunitas pengusaha yang diikutinya. Dengan begitu kami bisa menambah referensi.

Jika dibandingkan dengan penjualan pada tahun 2018, bagaimana peluang tahun 2019 ?

Pada tahun 2018 kami jual kendaraan komersial total 605 unit. Untuk target tahun 2019, kami naikkan lima persen. Target tahun ini 636 unit. Kami prediksi tahun ini bisa jadi stagnan, karena Januari dan Februari sudah kelihatan. Saat ini banyak perusahaan yang berhubungan dengan konstruksi *wait and see*. Tapi kalau di segmen distribusi dan *consumer goods* masih bagus sepertinya tahun ini. Kalau misal tidak ada pergantian pimpinan, peningkatan penjualan mungkin ada di kuartal ketiga untuk segmen konstruksi dan infrastruktur. Tetapi kalau segmen distribusi, dengan tol yang sudah menyambung, perusahaan pengiriman barang alan lebih cepat kerja. Prediksi kami hampir sama dengan tahun sebelumnya. Tahun ini, *wait and see* bisa kuat dan lama.

Arif Rahmawan
Kepala Cabang Astra Isuzu Waru

Bagaimana gambaran celah Astra Isuzu Waru untuk menambah penjualan di segmen *consumer goods*?

Konsumen *consumer goods* secara porsi masih banyak kuenya. Misal segmen *consumer goods*, kami ambil 15 persen. Data di pasaran untuk semua merek untuk segmen *consumer goods* ini dalam satu bulan terjual 300 unit. Dari situ bisa ambil 30-50 unit. Artinya kue masih banyak, kalau pun itu turun 10 persen saja. *Market* tadi bisa di bawah 200 unit. *Market* itu gampang sekali masuk untuk Isuzu. Maka dari itu, kami target 20-25 persen. Misal di angka 300-an unit maka satu bulan kami masih bisa ambil 50-60 unit. Itu semua kami pelajari dari penjualan dan *market* yang ada

Stok unit untuk area Surabaya, Sidoarjo dan Gresik

Bisa diceritakan bagaimana mengenalkan *pick up* Traga ke pasaran?

Traga kan masuk di pasar nasional pada April 2018. Mengikuti petunjuk dari atasan, kami coba kenalkan dengan Gebyar Pasar. Kami pelajari dulu *market* yang ada di Surabaya mana saja. Misal di Sidoarjo, kompetitor cuma dominan di tiga kecamatan, yaitu Gedangan, Taman, dan Sidoarjo. Dari total itu kami petakan dulu *market*. Kalau di Surabaya kan menyebar. Tapi kalau di Gresik dan Sidoarjo masih terkluster. Awalnya kami coba di Waru dan Gedangan. Di sini pengguna *pickup* beragam mulai dari toko hingga pasar. Kami coba kenalkan ke pasar-pasar dulu. Setelah mendapat respons, calon konsumen kami undang untuk *gathering*. Kami presentasi produk Traga meski mereka belum beli. Alhasil mereka menerima Traga.

Traga ini rata-rata digunakan pengusaha di kelas menengah ke bawah. Kesulitan kami adalah harga produk kompetitor lebih murah, selama ini tidak ada masalah, dan harga jual kembali juga tinggi. Jadi selama ini yang kami pelajari, pembeli Traga adalah pengusaha yang tidak memandang tiga hal itu.

Dari April 2018 sampai sekarang, rata-rata konsumen Traga adalah toko mebel, toko elektronik, dan usaha yang volumenya angkutnya besar seperti depo penjualan air minum. Kami pernah coba masuk ke toko bahan bangunan dan pasar ikan, tetapi tidak masuk. Untuk Traga rata-rata dipakai langsung oleh pengusaha sendiri. Angka penjualan dari April, Traga mulai naik ada pergerakan pada Juni dan Juli 2018. Sekarang kami sudah jualan rata-rata 15-20 unit per bulan.

`Apakah penjualan F series dan Nseries ada *peak season*?

Biasanya pada September, Oktober, dan November. Sudah bertahun-tahun ritmenya seperti itu. Kalau pada awal tahun biasanya bulan Januari dan Februari. Kenapa pada akhir tahun? Karena waktu itu kebutuhan perusahaan untuk menutup *budget* tahunan dan promo diler di bulan-bulan itu juga besar.

Gudang Spare Parts untuk Semua kendaraan yang dijual Isuzu Waru

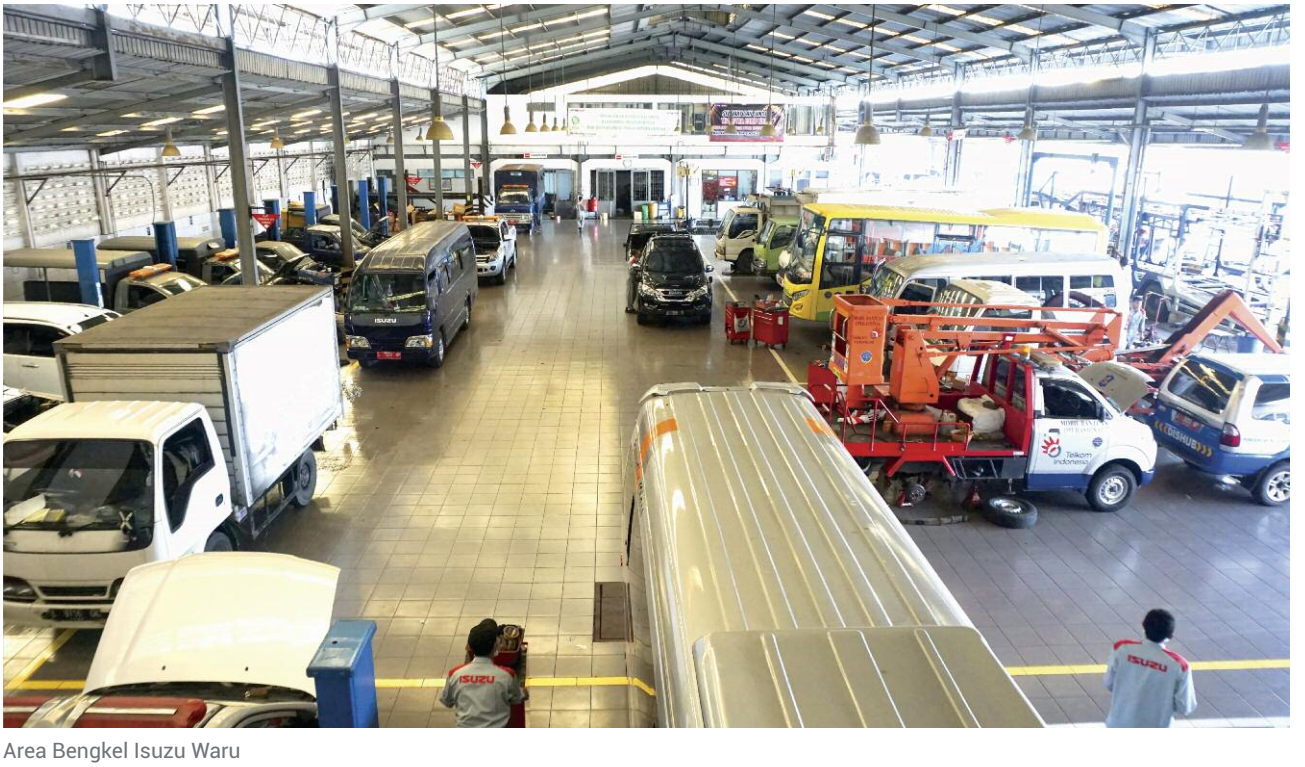
Counter penerima service Isuzu Waru

Di *peak season* apakah ada masalah pemesanan dengan karoseri?

Kami biasa tanya dulu ke kosumen, unit ini akan dipakai bulan apa, setelah mendapat jawaban, kami tarik dua bulan sebelumnya untuk proses. Yang susah ini kalau dipakai bulan depannya. Tapi di sini kami sudah punya enam karoseri rekanan yang memiliki dokumen SRUT dan kapasitas produksi besar. Kualitas produk karoseri sekarang sudah hampir sama, jadi konsumen tidak terlalu memilih karoseri. Sebelumnya kami kontrol ke karoseri ini kemampuan produknya, agar bisa atur janji dengan konsumennya. Setelah itu baru koordinasi dengan karoseri. Waktu pengerjaan normal memerlukan waktu 1,5 bulan. Yang lama ini SRUT-nya. Karoseri sudah selesai mengerjakan, tapi dokumen kendaraan ini belum selesai.

Apakah pernah melakukan terobosan dalam hal penjualan?

Kami pernah menjual *ready stock dump truck* standar. Waktu itu, kami melihat proyek pemerintah yang mau *closing* akhir tahun 2018. Mulai September kami sedia Traga *box ready*. Jadi konsumen tidak nunggu lama. Tahun ini kami juga berharap bisa *ready box* untuk *light truck*. Prediksi kami segmen *consumer goods* akan stabil. Kami coba Traga *box ready* ini pada akhir tahun lalu, tetapi karena banyak pembelian Traga *box* standar, akhirnya kami siapkan juga sekarang. Selama ini untuk *ready stock* yang sudah berjalan lancar adalah microbus dan Traga Box.



Area Bengkel Isuzu Waru

FleetBoard Indonesia Kelola Armada Terintegrasi

Teks & Foto: Citra

PT Daimler Commercial Vehicle Indonesia (DCVI) melucurkan produk baru FleetBoard Indonesia, Selasa (12/2) di Green House Arena, Jakarta. Fleetboard Indonesia adalah sebuah sistem informasi pengelolaan armada yang terintegrasi untuk truk dan bus Mercedes-Benz Indonesia. Sistem ini mampu memantau posisi, kecepatan, dan jarak secara *real time*.

FleetBoard Indonesia dilengkapi dengan berbagai fitur, yaitu *vehicle tracking and track player*, *fuel monitoring and fuel theft warning*, *engine operation monitoring and hourmaker*, *service interval and periodical administration reminder*, *geofencing*, *automatic notification with user-customizeable parameters*, *eco driving evaluation*, *automatic report worksheet creation*, 3rd *party system integration*, *google maps database*, dan *function expansion flexibility with addirional peripherals*.

Keuntungan lain dari penggunaan alat ini adalah dapat memantau pemakaian bahan bakar dapat diawasi secara langsung untuk mengetahui terjadi tindakan pencurian. Selain itu, penggunaan alat ini adalah mempermudah dalam meningkatkan risiko pada keawetan kendaraan dan permasalahan lainnya seperti kondisi mesin yang kurang perawatan, borosnya pemakaian bahan bakar, keterlambatan pengurusan surat-surat kendaraan. Keterbatasan pemantauan operasional juga dapat berpengaruh pada ketepatan waktu pengantaran. Hal ini merupakan kendala serius bagi kendaraan.

Product Management and Bodybuilder PT DCVI M. Ikhsan Satriawinandi mengatakan, pemilik kendaraan dimungkinkan untuk memonitor secara langsung untuk mengetahui keaktivan rpm, suhu mesin, dan posisi pedal gas yang ditampilkan secara grafis. "Fleetboard Indonesia juga dapat digunakan untuk mengingatkan jadwal perawatan kendaraan dan urusan administrasi berkala. Untuk memastikan kendaraan beroperasional sesuai jadwal, sistem Fleetboard Indonesia akan mengirimkan notifikasi apabila kendaraan berada di luar jalur yang ditentukan," kata pria yang akrab disapa Evan itu.

Evan menambahkan, selain mendapat notifikasi, pemilik truk dapat memastikan dan mengevaluasi cara berkendara pengemudi agar dapat berkendara secara *eco driving*. "Seluruh laporan yang diterima oleh pemilik kendaraan dapat menjadi bahan evaluasi dan menjadi dasar pengambilan keputusan bisnis," imbuhnya.

Fitur Baru Hino Minimalisasi Kecelakaan

Teks & Foto: Citra

Selain meningkatkan target penjualan unit di tahun ini, PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) juga berfokus untuk memberikan inovasi dalam meningkatkan *safety*. Untuk segmen kargo atau transportasi logistik, Hino New Generation Ranger dan Hino New Dutro menambahkan fitur baru, yaitu *rear camera*, rem ABS, dan *side guard*.

Senior Executive Officer Service and Sparepart HMSI Irwan Suprionono mengatakan, fitur *rear camera* difungsikan untuk menambah keselamatan pengemudi ketika mundur atau parkir di area yang sulit dilihat. Sedangkan fitur *side guard* atau pelindung bagian samping demi mencegah dari kecelakaan lalu lintas yang memakan korban masuk kendaraan.

"*Side guard* itu sudah menjadi anjuran pemerintah yang harus ditaati. Pertimbangan dari pemberian *side guard* ini adalah karena banyak kejadian sepeda motor jatuh di kolong truk. kemudian *under mirror* itu untuk menghindari *blank spot*. Sedangkan *rear camera*, itu dibutuhkan ketika melakukan *unloading*, terutama untuk kendaraan long sasis. Sedangkan adanya ABS adalah untuk kondisi jalan licin dan mencegah truk tergelincir pada saat mengerem," jelas Irwan di momentum *media gathering* Hino, Senin (11/2) di Jakarta.

Meski demikian Irwan mengaku bila semua fitur keselamatan bukan faktor utama dalam meminimalisasi kecelakaan. Ia mengaku pihaknya kerap diminta tolong oleh pihak kepolisian dan KNKT untuk memastikan semua sistem di kendaraan telah bekerja dengan baik. "Selama ini banyak kejadian di lapangan, semua sistem di kendaraan berjalan dengan baik, tapi masih terjadi kecelakaan. Ini bisa disebabkan oleh faktor kelelahan," ungkapnya.

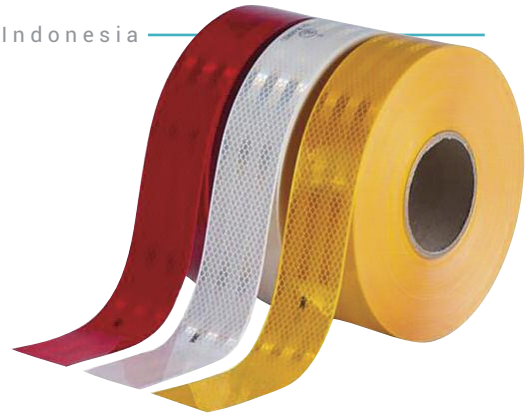
Ia menambahkan, faktor penyebab kecelakaan lainnya adalah kesalahan ketika *maintenance*. Menurutnya, dalam sistem pengereman banyak yang harus dikontrol, seperti ketebalan dan celah kampas rem. Selain itu, kebocoran angin juga harus diperhatikan dalam melakukan perawatan.

"Karena kecelakaan berangkat dari *human error*, HMSI memberikan pencegahan dengan cara memberikan pelatihan pengemudi untuk konsumen. Kami juga memiliki program kompetisi mengemudi karena Hino sangat fokus untuk mengurangi penyebab kecelakaan," imbuhnya.

3M Conspicuity

GARANSI SAMPAI LIMA TAHUN

Teks: Abdul Wachid / Foto: 3M Indonesia



Catatan 3M Indonesia kecelakaan kendaraan angkutan barang pada malam hari dapat disebabkan karena pengemudi tidak dapat melihat sisi samping dan belakang kendaraan. Hanya sekitar lima persen saja posisi kendaraan dapat terlihat pada malam hari sehingga kendaraan yang besar pun tidak terlihat pengemudi lain. Diperlukan stiker alat pemantul cahaya agar keterbatasan pandangan tersebut dapat dikurangi.

3M Indonesia memiliki produk yang dimaksud lewat produknya 3M Conspicuity. Stiker ini memiliki koefisien minimum retro reflektif yang direkomendasikan sesuai dengan UN ECE R104. Ditambah memiliki koordinat warna yang direkomendasikan sesuai dengan standar UNIEXE R104 kelas C. Tersedia ukuran dua inci dan tiga warna, yaitu putih, kuning dan merah.

"Aplikasinya pada kendaraan dengan permukaan rata. Stiker ini memiliki durabilitas tinggi dengan *edge-sealer* pada bagian samping stiker. Ketersedian produk terjamin dengan jaringan distributor dan diler yang kami punya. Kami juga beri pendampingan untuk cara aplikasi dan perawatan," kata Razi Raziansyah, *Head Commercial Solution Division* 3M Indonesia.

Keuntungan lain, 3M Indonesia juga memberi lima tahun garansi untuk produknya. Razi menambahkan, 3M Conspicuity memiliki teknologi khusus di mana pada setiap produknya karena memiliki kode yang menandakan keasliannya. Caranya. Konsumen dapat mengecek melalui situs 3M.com/SafeGuard dengan

2300 L-X Heavy Duty Chemical Supplement

SUPLEMEN BAHAN BAKAR SEKALIGUS PELUMAS

Teks: Abdul Wachid / Foto: LE Indonesia

Guna meningkatkan kendaraan bermesin diesel bisa dilakukan dengan beberapa cara. Salah satunya menambahkan penggunaan aditif yang dicampurkan ke bahan bakar dan pelumas. Lubrication Engineers memiliki produk tersebut lewat produknya, yakni 2300 L-X Heavy Duty Chemical Supplement. Aditif tambahan ini dapat meningkatkan efisiensi bahan bakar dan menjadikan mesin lebih bertenaga.

Fungsi lainnya, untuk mereduksi keausan komponen internal mesin akibat gesekan dan memperpanjang usia pakai mesin serta mencegah korosi. Bisa digunakan untuk kendaraan penumbang dan barang dengan cara mencampurkan ke tangki BBM setiap 1.600 kilometer sebanyak 200 cc per 30 liter bahan bakar. Sedangkan penambahan pada bak oli mesian dilakukan setiap 1.600 kilometer sebanyak 4% dari kapasitas bak mesin.

"Suplemen ini dapat menimalisasi asap knalpot saat mesin pertama kali hidup dan mengurangi bising mesin

diesel. Ditambah mereduksi keausan injektor bahan bakar termasuk pada sistem *common-rail* yang memiliki tekanan tinggi serta meringankan kerja pompa bahan bakar, sehingga bahan bakar jadi irit," jelas Imam Tugianto, *Manager Marketing* LE Indonesia.

Ia menambahkan, 2300 L-X dapat mempertahankan kondisi bahan bakar termasuk biodiesel terhadap kerusakan dan degradasi. Sehingga memperpanjang usia penyimpanan bahan bakar di tangki BBM karenan mereduksi efek kontaminasi air dan melindungi tangki BBM beserta salurannya dari karat. Emisi partikulat dan gas buang pun direduksi sehingga menghilangkan asap akibat bahan bakar.

Sitrak C7H-40.390 6x4 BBS

TRUK CINA CITRASA EROPA

Teks: Abdul Wachid/ Foto: Sinotruk

Sinotruk melalui PT Sentra Kreasi Niaga memperkenalkan Sitrak C7H-40.390 6x4 kendaraan *heavy duty* hasil kolaborasi dengan MAN pabrikan truk asal Jerman. Diproduksi di Cina, secara teknologi dan komponen Sitrak C7H-40.390 6x4 BBS hampir sama dengan MAN TGS 40.400. Sehingga biaya produksi mampu ditekan lebih besar, yakni 30 persen-40 persen daripada produk pabrikan Jerman.

"Produk kami sudah cukup teruji. Pertama kali diproduksi di Cina tahun 2011. Apalagi tahun lalu ada unit yang jalan hingga empat juta kilometer, jadi tidak diragukan lagi. Suku cadangnya pun bisa disubsitusi dengan suku cadang MAN," terang Nugroho Tjandrakusuma, Direktur Sun Motor Grup, induk perusahaan dari PT Sentra Kreasi Niaga.

Sitrak C7H-40.390 6x4 BBS dibanderol Rp 1,25 miliar dengan garansi unit selama satu tahun. Ditambah satu tahun lagi garansi untuk *driveline* dengan *unlimited* kilometer. Truk ini diklaim irit bahan bakar dengan konsumsinya per liter mampu menempuh jarak 2,3 kilometer. Dilengkapi fitur khusus dengan kemampuan mencatat riwayat penggunaan truk, seperti kecepatan dan konsumsi bahan bakar.

"Dari sana dapat disimpulkan kinerja pengendara. Jarak tempuh yang jauh menjadi alasan kenapa teknologi dipasang. Jadi penggunaan truk bisa terkontrol. Soal penjualan, tahun ini kami targetkan terjual 60 sampai 70 unit baik itu Sitrak atau Sinotruk," ujarnya.

Meski belum memiliki jaringan diler sendiri, PT Sentra Kreasi Niaga menjamin layanan purnajual akan tetap diberikan melalui jaringan diler MAN yang tersebar beberapa kota. Pihaknya juga menyediakan pelatihan khusus untuk pengemudi dan mekanik.

"Ke depan kami yakin tren penggunaan truk akan membutuhkan kendaraan bertenaga besar. Dengan daya tahan lebih lama di jarak jauh dan muatan yang lebih banyak, tetapi investasi lebih ekonomis. Atau *return of investment*-nya cepat,"imbuhnya.

Avery Dennison V-6700B Series

CARA AMAN MENCEGAH KECELAKAAN

Teks: Abdul Wachid / Foto: Avery Dennison

Sesuai Peraturan Direktorat Jenderal Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan No. SK.5311/AJ 410/DRDJ/2018 pemilik angkutan barang diwajibkan memasang alat pemantul cahaya tambahan pada kendaraannya. Bentuknya berupa stiker yang dapat memantulkan cahaya atau bersifat retro reflektif yang dipasang pada bagian tertentu pada kendaraan.

Seiring munculnya aturan tersebut, mulai bermunculan beberapa produk pemantu cahaya salah satunya merek Avery Dennison. Brand asal Amerika Serikat memiliki produk V-6700B Series berstandar Eropa, yakni ECE 104 Class C Regulation. Stiker ini ini diyakni memiliki durabilitas atau masa pakai mencapai delapan tahun.

"Ini adalah stiker untuk mendukung program pemerintah. Di mana per November 2018 lalu telah diterbitkan lewat Peraturan Dirjen Perhubungan Darat diharuskan setiap kendaraan angkutan barang memasang stiker pemantul cahaya. Utamanya bertujuan mengurangi insiden tabrak samping dan tabrak belakang," jelas Henry Siregar, Presiden Director PT Bangun Cipta Marga, sebagai distributor Avery Dennison.

Sebagai informasi, yang dimaksud retro reflektif ialah sifat material yang dapat memantulkan kembali cahaya ke arah sumber datangnya cahaya. Sehingga material tersebut dapat terlihat oleh pengemudi kendaraan lain dalam kondisi jalan yang gelap atau minim cahaya.

Henry mengatakan, untuk kendaraan sisi belakang dipasang stiker merah dan sisi samping dipasang warna kuning atau putih. Sementara cara pemasangan mengikuti bentuk boks atau tangki. Pada malam hari stiker akan tetap terlihat apabila menerima pantulan cahaya dari kendaraan lain setidaknya pada radius terjauh sekitar 200 meter.

Indeks Harga Truk Bekas

MEREK	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 130 MD	2009	Rp 105 juta-Rp 110 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2009	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2010	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2011	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2011	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2011	Rp 160 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2011	Rp 170 juta-Rp 180 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2012	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 175 juta-Rp 190 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2013	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2013	Rp 175 juta-Rp 185 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2013	Rp 230 juta-Rp 240 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2014	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 130 MDL	2014	Rp 198 juta-Rp 202 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2015	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2016	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2017	Rp 195 juta-Rp 200 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2017	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2017	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2017	Rp 230 juta-Rp 240 juta
Hino 500	SG 260 TI	2005	Rp 210 juta-Rp 220 juta
Hino 500	FM320TI	2007	Rp 325 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FM260JM	2007	Rp 380 juta-Rp 395 juta
Hino 500	SG260J	2008	Rp 325 juta-Rp 330 juta
Hino 500	SG260J	2009	Rp 330 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FG235TI	2009	Rp 320 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FL235TI	2009	Rp 380 juta-Rp 385 juta
Hino 500	SG260TI	2010	Rp 345 juta-Rp 400 juta
Hino 500	FM320TI	2010	Rp 350 juta-Rp 500 juta
Hino 500	FM260TI	2011	Rp 425 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FG235TI	2011	Rp 445 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FG235J	2011	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FM320TI	2012	Rp 390 juta-Rp 400 juta
Hino 500	FG235JP	2012	Rp 320 juta-Rp 330 juta
Hino 500	FL235JW	2012	Rp 450 juta-Rp 550 juta
Hino 500	SG260TI	2012	Rp 500 juta-Rp 520 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 515 juta-Rp 530 juta
Hino 500	FM260TI	2013	Rp 440 juta-Rp 525 juta
Hino 500	FM260JW	2013	Rp 700 juta-Rp 710 juta
Hino 500	FL235JW	2013	Rp 500 juta-Rp 520 juta
Hino 500	FG235JP	2014	Rp 485 juta-Rp 495 juta
Hino 500	FM320TI	2014	Rp 800 juta-Rp 815 juta
Hino 500	FL235TI	2014	Rp 470 juta-Rp 480 juta

Hino 500	FM260JM	2014	Rp 745 juta-Rp 750 juta
Hino 500	FM220TI	2014	Rp 490 juta-Rp 495 juta
Hino 500	FL235JW	2014	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Hino 500	FJ190TI	2014	Rp 345 juta-Rp 350 juta
Hino 500	FM320TI	2014	Rp 795 juta-Rp 805 juta
Hino 500	FG235TI	2015	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FC190TI	2015	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Hino 500	SG260TI	2015	Rp 550 juta-Rp 560 juta
Hino 500	FM285JD	2016	Rp 840 juta-Rp 850 juta
Hino 500	SG260TI	2017	Rp 600 juta-Rp 700 juta
Hino 500	FG235TI	2017	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Hino 500	SG260TH	2018	Rp 660 juta-Rp 790 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2000	Rp 55 juta-Rp 60 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 110 juta-Rp 115 juta
Isuzu Elf	NKR71	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR71HD	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2016	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Isuzu Giga	FVZ34P 285PS	2012	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS	2012	Rp 330 juta-Rp 355 juta
Isuzu Giga	FVM240W 240PS	2012	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS	2014	Rp 300 juta-Rp 315 juta
Isuzu Giga	FVM34Q 240PS	2014	Rp 395 juta-Rp 415 juta
Isuzu Giga	FVM34W 240PS	2015	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS	2016	Rp 445 juta-Rp 460 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 100PS	2002	Rp 85 juta-Rp 90 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 100PS	2004	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2007	Rp 145 juta-Rp 150 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2008	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2009	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2010	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2011	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2012	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2013	Rp 195 juta-Rp 200 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS HD	2013	Rp 210 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 136PS HD-L	2013	Rp 225 juta-Rp 235 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 160 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2014	Rp 235 juta-Rp 245 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2015	Rp 220 juta-Rp 230 juta

Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2016	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS HD	2016	Rp 290 juta-Rp 298 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2017	Rp 265 juta-Rp 275 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2017	Rp 270 juta-Rp 280 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2017	Rp 310 juta-Rp 315 juta
Mitsubishi Fuso	FN517	1986	Rp 120 juta-Rp 130 juta
Mitsubishi Fuso	190PS HD	2005	Rp 225 juta-Rp 230 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2005	Rp 320 juta-Rp 330 juta
Mitsubishi Fuso	190PS	2005	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Mitsubishi Fuso	220 PS HD	2008	Rp 360 juta-Rp 370 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2009	Rp 350 juta-Rp 390 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2011	Rp 378 juta-Rp 385 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	FM517 220PS	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	FN517	2012	Rp 400 juta-Rp 405 juta
Mitsubishi Fuso	FN 627	2012	Rp 850 juta-Rp 875 juta
Mitsubishi Fuso	FM517HL 220PS	2012	Rp 300 juta-Rp 310 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2013	Rp 340 juta-Rp 600 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2014	Rp 460 juta-Rp 470 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2015	Rp 490 juta-Rp 500 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2015	Rp 620 juta-Rp 630 juta
Mitsubishi Fuso	FJ2523 230PS	2017	Rp 630 juta-Rp 645 juta
Scania	R580LA tractor head 6x4	2008	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Toyota Dyna	115 ET	2005	Rp 65 juta-Rp 70 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 115 juta-Rp 120 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 145 juta-Rp 150 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 145 juta-Rp 160 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Toyota Dyna	130 XT	2012	Rp 165 juta-Rp 175 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 160 juta-Rp 175 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 310 juta-Rp 325 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 315 juta-Rp 320 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 285 juta-Rp 295 juta
UD Trucks	CWM 330	2010	Rp 300 juta-Rp 310 juta
UD Trucks	PK 215	2010	Rp 335 juta-Rp 350 juta
UD Trucks	CWA260HT	2013	Rp 420 juta-Rp 480 juta
UD Trucks	PK260CT	2013	Rp 420 juta-Rp 430 juta
UD Trucks	PK260CT	2014	Rp 475 juta-Rp 490 juta
Volvo	FH12 tractor head 6x4	2005	Rp 170 juta-Rp 180 juta
Volvo	FMX 440 8x4	2012	Rp 540 juta-Rp 550 juta
Volvo	FM 440 8x4	2012	Rp 350 juta-Rp 355 juta

CATATAN :: Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan 16 Februari 2019. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang truk bekas dan pemilik unit di wilayah Jabotabek, Jatim, Sumatra, dan Kalimantan. **Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.**

SUBSCIBE NOW!

TRUCKMAGZ

BIAYA PAKET LANGGANAN

☐ 1 TAHUN (12 EDISI) **Rp 400.000**

☐ 6 BULAN (6 EDISI) **Rp 250.000**

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

FORM BERLANGGNAN eMAGZ

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA :

NAMA PERUSAHAAN :

JABATAN :

ALAMAT :

TELEPON / FAX / HP :

E-MAIL :

PILIHAN PAKET LANGGANAN :

MULAI LANGGANAN : EDISI : / BULAN :

☐ Tunai ☐ Transfer

Tanggal Pembayaran

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

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

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

Antisipasi Kerusakan Dini pada Roda

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Kecelakaan karena masalah roda terutama pada truk dengan muatan berlebih sudah sering muncul di media massa. Satu hal sederhana untuk mencegah kecelakaan ini adalah *maintenance* roda dengan baik dan benar. Inspeksi visual sebelum melakukan perjalanan adalah salah satu cara menjadi pengemudi yang bertanggung jawab.

"Demi keselamatan di jalan, pengemudi perlu memahami perihal keamanan roda. Truk bermuatan memiliki risiko lebih besar mengalami kecelakaan karena beban kemudi akan lebih besar terhadap jalan. Maka dari itu diperlukan roda yang kokoh dan terawat untuk menghindari kerusakan dini," terang Prayudi Arkandi Asisten Kepala Bengkel Lingga Bimulya Purwosari. Berikut lima hal penting untuk mengantisipasi kerusakan dini pada roda.

1. Periksa *Bearing* roda

Bearing roda sangat penting karena bekerja dengan *hub* dan roda. *Bearing* roda memberikan roda gerakan rotasi bebas yang memungkinkan roda berputar langsam. *Bearing* roda bisa juga mengalami keausan. Kapan saatnya mengganti *bearing* roda?

"Gejala paling umum dan paling mudah diidentifikasi dari *bearing* roda adalah timbul bunyi gesekan dari dalam roda ketika truk berjalan. Bunyi ini umumnya terdengar halus, tetapi ini petunjuk jelas ada masalah pada roda. Tanda lain dari *bearing* roda yang bermasalah adalah roda yang terasa lebih longgar. Longgarnya *bearing* ini terasa ketika menyetir. Antara setir dan roda kurang responsif. Setir dibelokkan, roda telat merespons. Walaupun setir longgar tidak selalu karena masalah *bearing* roda, tetapi sangat sering terjadi. *Bearing* roda menjadi aus, yang menyebabkannya longgar pada rakitan *hub* dan roda," sambung Prayudi.

Gejalan lain ketika mengemudi, roda berbelok sendiri. "Sekali lagi, ini tidak selalu karena *bearing* roda, tetapi itu bisa jadi penyebabnya. Terakhir memperhatikan putaran ban. Melihat putaran ban yang tidak merata bisa jadi karena masalah *bearing* roda," katanya.

2. Kondisi roda dan *hub*

Ketika membongkar roda biasaya setelah mengganti ban baru, periksa dengan cermat *hub* roda sebelum memasang kembali ke truk. "Perhatikan permukaan antara *hub* dan roda pada bagian dalam dan luar. Area ini harus benar-benar bersih dari kotoran, karat, minyak, dan kontaminan lainnya," ucapnya.

Penumpukan material asing pada permukaan tersebut menyebabkan ketebalan ekstra pada sambungan. Material asing dapat mengendap atau membuat ruang antara sambungan. Lama kelamaan ini menyebabkan kekencangan pada baut menurun. Akhirnya daya jepit baut menurun dan semakin longgar.

"Untuk pelek roda yang dicat, satu hal yang perlu diingat, karat bisa terbentuk di bawah cat. Cat akan terkelupas karena karat. Pengelupasan ini seiring waktu akan mengurangi daya jepit. Ketebalan lapisan cat pada roda juga penting, karena lapisan yang lebih tebal daripada 3 mm sampai 3,5 mm dapat memengaruhi pemasangan antara lubang baut. Ketebalan lapisan cat yang berlebihan dapat menyebabkan hilangnya gaya penjepitan dan akhirnya mur hilang dan paling parang roda bisa lepas," imbuh Prayudi.

Area kontak *hub* roda harus dibersihkan dengan saksama menggunakan sikat kawat halus untuk melepaskan semua material asing sebelum roda dipasang. Kuncian roda harus dibersihkan dengan sikat kawat juga untuk membersihkan alur dari karat dan kotoran yang memengaruhi torsi kekencangan pada mur.

3. Torsi pengencangan yang tepat

Torsi pengencangan yang ketat tidak selalu baik. Banyak mekanik mencoba mengencangkan mur atau baut dengan torsi maksimum tanpa menyadari konsekuensi yang akan terjadi.

"Jika *stud* ulir roda terlalu ketat, dimungkinkan ketika meregangkan *stud* perlu melewati titik lelehnya. Jika sampai hal itu terjadi, sambungan seolah-olah kurang torsi dan terasa daya jepitnya rendah," pesannya.

Cara terbaik untuk menghindari kondisi ini adalah dengan memasang mur lalu mengencangkan sesuai torsi yang diajurkan. Ketika mengencangkan, tidak dianjurkan menggunakan palu untuk mempererat torsi. Pengencangan baut tergantung pada jenis roda, mur, dan peleknya. Tidak ada satu ukuran torsi untuk semua jenis roda dalam hal pengencangan baut. Prosedur torsi yang tepat ada pada buku manual dari pabrikan.

"Torsi pengencangan sangat penting karena ulir ini bisa meregang seperti pegas. Jika torsi yang tepat tidak diterapkan, *hub* roda tidak akan mendapatkan beban penjepit yang benar. Torsi berlebih sebenarnya kesalahan yang umum dilakukan mekanik," katanya.

4. Menggunakan kembali komponen yang dipasang sebelumnya

Beberapa bagian rakitan roda dapat digunakan kembali, asalkan diperiksa secara menyeluruh dan masih dalam kondisi baik. *Stud* dan mur dapat digunakan kembali selama tidak ada gejala kerusakan alur atau bekas meregang karena pernah berlebihan dikencangkan.

Gunakan beberapa tetes oli untuk membersihkan *stud* roda dan mur. "Tetapi *bearing* bekas, perlu ada perhatian khusus. *Bearing* harus diperiksa dari hambatan putarnya dan kondisi keseluruhan komponen yang menempel pada *bearing*. Serpihan logam kecil pada leher *bearing* dapat menyebabkan kerusakan pada permukaannya," jelasnya.

Baut penyambung termasuk komponen yang masih bisa digunakan karena ulir baut tetap tertutup sehingga seharusnya bebas dari kotoran dan korosi. Kondisi terburuk rakitan roda adalah turunnya daya jepit baut roda dan akhirnya komponen lain harus diganti.

5. Inspeksi harian

Pengemudi dan mekanik memiliki peran yang sama untuk menjaga kondisi truk tetap baik. Pengemudi khususnya perlu diberikan sedikit pemahaman guna mengatasi masalah yang muncul selama di perjalanan.

"Misalnya, oli bocor dari *seal* roda bagian dalam dan meninggalkan noda berminyak di bagian dalam ban. Ini artinya *bearing* terlalu panas kerea kekurangan oli. Oli merembes keluar lewat *seal* yang getas atau aus. Solusinya, ganti *seal* dan periksa komponen lain di *hub* roda," katanya.

Inspeksi visual perlu dilakukan oleh pengemudi dan mekanik, seperti gejala keausan ban yang tidak normal, noda dari bekas *grease* dan kontaminasi *grease*. Perubahan warna pada sisi *hub* roda dan adanya goresan pada gasket, ini merupakan indikasi terjadi suhu tinggi di dalam rakitan roda, " tegas Prayudi.

Berkurangnya *grease* karena hilangnya tutup *hub* dapat memungkinkan kontaminasi ke dalam bearing. Air, pasir, dan kotoran bisa masuk dan menyebabkan *bearing* panas. Bagian dalam pelek untuk roda dobel perlu diperiksa dari karat dan bekas *grease*. Karena area ini hampir tidak terlihat jika hanya melakukan inspeksi mengitari truk.

Perlu juga memeriksa kondisi *grease*. *Grease* terdiri dari tiga jenis zat, yaitu oli, bahan pengental, dan bahan tambahan. Oli berguna untuk melumasi. Pengental bertugas untuk menahan oli tetap di tempatnya sehingga bisa memberikan pelumasan dalam waktu lama. Sedangkan bahan tambahan, biasanya berupa zat aditif yang mampu meningkatkan karakteristik oli dan pengental.

Zat aditif membantu mencegah pemanasan bagian yang bergerak. Jangan mencampur *grease* dengan *grease* tipe lain karena kemungkinan kadar oli yang tidak kompatibel dapat mengurangi kemampuan pelumasnya.

"Sifat penting dari *grease* adalah titik didihnya. Temperatur tertentu di mana *grease* berubah dari bentuk semi-padat menjadi cair. Suhu operasional *grease* tidak ditentukan hanya oleh titik didihnya. Sifat-sifat lain, seperti ketahanan terhadap perubahan suhu, konsistensi, dan kerusakan karena kontaminasi bahan kimia lain bisa berperan. Untuk roda gunakan hanya satu tipe *grease* yang direkomendasikan," jelas Prayudi memperingatkan penggunaan *grease*.

Satu hal penting adalah pengencangan baut roda bisa dimasukkan dalam daftar pengecekan rutin."Pengecekan kekencangan baut dilakukan sekitar 100 km pertama setelah penggantian ban. Pengencangan dilakukan saat kendaran sudah agak lama istirahat agar panas dari pelek tidak mempersulit pembongkaran," ujarnya.

Mengemudi Aman di Jalan Pegunungan

Teks : Sigit Andriyono / **Foto :** Giovanni Versandi

Indonesia adalah negara kepulauan dengan bentang alam yang berbeda-beda. Misalnya, wilayah pegunungan, pesisir, tepian hutan, dataran rendah, perdesaan, hingga perkotaan. Mengendarai kendaraan di jalan pegunungan membutuhkan keterampilan tersendiri. Pengemudi truk yang belum terbiasa dengan jalan pegunungan perlu mengetahui beberapa hal agar selamat dan aman. "Pertama adalah memahami bahwa gaya gravitasi pasti akan meningkatkan kecepatan. Ini sangat penting saat mengendarai kendaraan berat, karena bobot kendaraan akan mempercepat laju truk. Semakin cepat kendaraan melaju, semakin besar kekuatan yang terlibat," buka Aksanto Sidik Owner PT Dhasika Marga Pasuruan.

Sidik adalah mantan pengemudi angkutan buah dan sayur jurusan Probolinggo, yang kini sudah menjadi pengusaha angkutan barang. "Saya dulu sopir truk engkel yang sehari-hari muat sayur dan buah dari daerah perbukitan di kawasan Tengger, untuk dikirim ke Pasuruan. Keterampilan mengemudi di jalan pegunungan, saya ajarkan ke sopir-sopir saya. Utamanya sebelum berangkat adalah pastikan rem, ban, wiper, lampu dan knalpot dalam kondisi baik. Pastikan rem dan oli transmisi terisi. Untuk minyak rem, harus juga diperiksa kekeruhannya. Karena tambah lama, kelembaban dan kontaminan akan menurunkan level didihnya," kata Sidik.

Penggunaan rem yang terlalu sering dapat memanaskan minyak rem dan kendaraan akan kehilangan efisiensi pengereman saat dibutuhkan. Berikut beberapa hal yang harus diperhatikan.

1 Periksa juga tapak ban dan pastikan tekanan ban sudah sesuai.

2 engemudi menuruni daerah pegunungan berarti tidak harus menginjak pedal gas, tetapi harus memastikan bahwa kaki berada di dekat pedal rem. Gravitasi dapat melakukan banyak hal dan dapat menambah kecepatan saat kendaraan menurun, dan pastikan tidak lepas kendali.

3 unakan rem secara wajar dan selalu berhati-hati. Jangan menyusuri jalan menurun dengan kecepatan tinggi.

4 angan gunakan rem untuk menahan kecepatan truk bermuatan di turunan.

5 engganti gigi rendah adalah pilihan bijak atau gunakan rasio gigi yang sesuai untuk turunan. Rem digunakan untuk memperlambat saat mengganti ke gigi yang lebih rendah. Perlu juga menahan godaan untuk tidak menambah kecepatan secara signifikan.

6 ada level turunan yang yang curam, turunkan gigi satu. Saat itu perhatikan temperatur mesin di *dashboard*. Jika perlu mendinginkan mesin, cari tempat yang aman untuk parkir di sisi jalan. Untuk keperluan istirahat sejenak, jangan matikan mesin.

7 emperlambat kendaraan karena alasan sepele seperti menelepon adalah perbuatan yang sembrono.

8 ika kondisi cuaca memburuk seperti kabut tebal atau hujan disertai angin, perlambat kendaraan dengan memberi isyarat lampu kepada pengguna jalan lain.

9 ika merencanakan perjalanan jarak jauh melewati daerah yang jarang penduduk, penting untuk membawa cadangan BBM.

10 etika truk berjalan malam hari di pegunungan, perlu juga menjaga sorot lampu depan tetap rendah agar tidak menggganggu visibilitas pandangan penguna jalan lain.

11 empatkan waktu untuk istirahat dan jika membawa pengemudi cadangan, bisa bergantian mengemudi. Karena mengemudikan truk di jalan berbukit bisa lebih melelahkan daripada mengemudi jalan biasa.

Kontrol Rem untuk Truk Bermuatan

Mengendalikan kendaraan ketika menuruni bukit sama halnya dengan manajemen rem. Banyaknya kasus kecelakaan di turunan, terjadi akibat minimnya *maintenance* kendaraan atau gaya mengemudi yang buruk. Salah satu penyebab umum dari kehilangan kontrol rem adalah *overheating* karena tidak memilih gigi rendah. "*Overheating* menyebabkan daya pengereman berkurang, sehingga lapisan kampas rem benar-benar kehilangan cengkeraman dan tidak bisa memperlambat kendaraan. Kecepatan menurun harus dikontrol dengan kombinasi mesin, gigi perseneling, dan rem. Rem adalah opsi terakhir untuk menghadapi keadaan darurat, atau tikungan tajam," jelas Sidik.

Sidik menambahkan, "Beberapa *trainer* pengemudi truk membuat catatan bahwa umumnya perlu mengerem lebih dari dua kali selama turunan dan menggunakan gigi rendah. Jika harus menggunakan rem saat turun, coba mengerem hanya pada saat melaju lurus. Pengereman di tikungan meningkatkan risiko kecelakaan dan hanya bisa digunakan dalam keadaan darurat. Jika harus mengerem pada tikungan apalagi truk bermuatan, lakukanlah dengan halus. Hindari memainkan pedal rem secara berulang. Karena pengereman dengan cara tersebut bisa meningkatkan temperatur di sistem rem. Pada *air brake system*, tindakan itu termasuk membuang-buang udara bertekanan di tabung cadangan. Padahal udara bertekanan di dalam tabung cadangan diperlukan dalam keadaan darurat," tegasnya.

Sidik mengakui mengemudikan truk di pegunungan adalah salah satu aspek paling menantang yang dihadapi seorang pengemudi truk. Pengemudi perlu ekstra hati-hati dan waspada setiap saat. Ada beberapa faktor penting yang perlu diingat ketika mengemudi di jalan pegunungan; kondisi kendaraan, medan jalan, cuaca, visibilitas, bobot muatan, dan lalu lintas. Berikut beberapa tips aman mengemudi di pegunungan.

Jalan menanjak

Jalan menanjak artinya mengganti ke gigi rendah untuk membantu mempertahankan tarikan truk. "Karena berkendara di jalan menanjak dengan memilih gigi tinggi akan mengurangi kekuatan tarikan truk, fatalnya truk bisa berhenti mendadak. Berhenti mendadak dalam keadaan truk bermuatan di tengah tanjakan atau turunan berpotensi terjadinya kecelakaan. Jika pengemudi truk tidak bisa mempertahankan truk pada posisi berhenti, bisa terjadi kecelakaan besar. Pantau RPM dan temukan posisi angka RPM terbaik yang memungkinkan pengemudi mampu menambah dan menurunkan kecepatan tanpa pemindahan gigi yang konstan," saran Sidik.

Jalan menurun

Saat menyusuri jalan turunan gunakan gigi rendah yang sama saat jalan menanjak. Jika truk memiliki *engine brake*, gunakan itu untuk mengontrol kecepatan dalam batas aman. Namun, tidak disarankan menggunakan *engine brake*, ketika berkendara di jalan basah dan licin. Gunakan kombinasi rem dan perseneling. Posisikan RPM stabil pada gigi rendah, dan pegang kuat kemudi. Pertahankan truk dalam posisi lurus hingga jalan datar.

Jalan berkelok

Ketika bermanuver di jalan berkelok, selalu dekatkan bagian depan truk ke sisi paling tinggi dari jalan untuk menjaga torsi. "Ini juga akan membantu pengemudi waspada terhadap kendaraan lain dari arah berlawanan. Pengemudi masih cukup ruang untuk respons cepat menjaga jarak dengan kendaraan di depannya atau dari arah berlawanan. Artinya mempertahankan posisi truk tetap di jalurnya," tegasnya.

Untuk menghindari rem yang terlalu panas, cara terbaik adalah memberikan tekanan ringan dan stabil ke pedal rem. Memainkan rem atau terlalu sering menginjak rem dapat memperbesar risiko kecelakaan seperti kehilangan kendali, *jackknifing*, atau kehilangan kontrol total rem karena kehabisan udara di dalam tabung cadangan.

TruckMagz

Majalah Minat Khusus Terbaik IPMA 2019

TruckMagz kembali memenangi Indonesia Print Media Awards kategori *The Best Special Interest Magazine.* Tahun ini menjadi capaian *Gold Winner* kelima kali berturut-turut sejak *TruckMagz* terbit pertama kali. Sementara itu, *National Geographic Indonesia* dan *Trubus* mendapat *Silver Winner* dan *Intisari* meriah *Bronze Winner* dalam kategori yang sama.

Tahun ini, Indonesia Print Media Awards (IPMA) memasuki tahun kesepuluh, Indonesia Inhouse Magazine Awards (InMA) untuk kedelapan kalinya, Indonesia Young Readers Awards (IYRA) keenam kalinya, dan Indonesia Student Print Madia Awards (ISPRIMA) memasuki tahun kedelapan. Pada tahun ini pula, acara penghargaan bagi dosen dan peneliti tentang media (IMRAS) akan bergabung dari sebelumnya diselenggarakan secara khusus.

Mengusung tema besar "Kreativitas tanpa Batas di Era Disrupsi", pagelaran IPMA, InMA, IYRA, dan ISPRIMA tahun ini mengisyaratkan sebuah pesan mendalam, bahwa meski industri media cetak sedang berada dalam kondisi kurang bagus, namun kreativitas dalam penyajian konten harus diperkaya dengan ide-ide baru yang lebih mendekatkan diri dengan pembaca saat ini agar kepercayaan publik terhadap media terutama cetak tetap terjaga.

Pimpinan Redaksi *TruckMagz* Ratna Hidayati menerima plakat Gold Winner IPMA 2019 dari Ketua Umum SPS Pusat Alwi Hamu

Hadir dalam acara penganugerahan pemenang sekaligus serah terima jabatan Ketua Umum SPS Pusat, yaitu Menteri Komunikasi dan Informatika Rudiantara, Wali Kota Surabaya Tri Rismaharini, Ketua Umum SPS periode 2015-2019 Dahlan Iskan dan Ketua Umum terpilih untuk masa bhakti 2019-2023 Alwi Hamu.

Dalam sambutannya, Wali Kota Risma mengatakan, ia senang bisa menyambut kedatangan seluruh jurnalis. "Warga Surabaya pasti juga senang, karena ini adalah salah satu cara jualan kota. Setiap pengunjung atau tamu yang datang ke Surabaya adalah raja yang harus dilayani dengan baik. Kami melayani tamu-tamu yang datang ke Surabaya, dan kemudian mereka datang lagi," katanya.

Risma melanjutkan, "Setiap ada *event* yang berlangsung di Surabaya, pastinya juga akan berdampak kepada sektor-sektor lain, seperti perhotelan dan restoran. Jika Surabaya menjadi tuan rumah sebuah *event*, otomatis omset pendapatan restoran dan hotel juga ikut meningkat. Sehingga, hal ini juga berimbas pada meningkatnya pajak pendapatan daerah. Karena itu, saya selalu menangani sendiri kegiatan yang melibatkan Pemkot Surabaya, agar acara lancar dan tamu merasa nyaman saat berada di Kota Surabaya," tutur Wali Kota Risma.

Sementara itu, Ketua Umum SPS Pusat terpilih, Alwi Hamu menyampaikan, "Sekarang semua perusahaan sedang menghadapi era disrupsi. Ini terjadi tidak hanya terjadi pada perusahaan-perusahaan pers, namun juga di seluruh sektor. Tantangan yang sangat berat untuk perusahaan pers. Tapi semua jenis-jenis pekerjaan, menghadapi disrupsi. Saya yakin jika tantangan-tantangan ini tidak akan mematikan perusahaan pers. Saya yakin surat kabar itu tidak akan pernah mati. Karena komunikasi masih tetap diperlukan, sejak dunia ini ada dan dunia ini berakhir. Kita harus berinovasi tiada henti, kalau ada perusahaan pers yang berhenti berinovasi, itu artinya mati."

Alwi Hamu menerima pataka SPS dari Dahlan Iskan, Ketua Umum SPS periode 2018-2019

Support untuk perusahaan pers diberikan oleh Menteri Rudiantara yang mendukung media cetak untuk memberikan informasi terbaik kepada konsumen. "Ke depan industri pers tidak akan mati. Pers adalah jawaban atas kebutuhan segmen yang selalu membutuhkan informasi. Salah satunya adalah media cetak. Kekuatan pers adalah bagaimana jurnalis menjaga kode etik dan profesionalismenya," kata Rudiantara dalam sambutannya.

Rudiantara menambahkan, "Beberapa media *online* saat ini begitu banyak bertebaran *hoax*. Media cetak hadir tidak sebagai memberikan informasi saja, namun bisa memberikan informasi dan klarifikasi," imbuhnya.

Alwi Hamu, Ketua Umum SPS Pusat

Tri Rismaharini, Wali Kota Surabaya

Rudiantara, Menteri Komunikasi & Informatika Republik Indonesia

Berikut daftar pemenang di Kategori Sampul Depan subkategori The Best of Special Interest Magazine IPMA 2019

Gold Winner

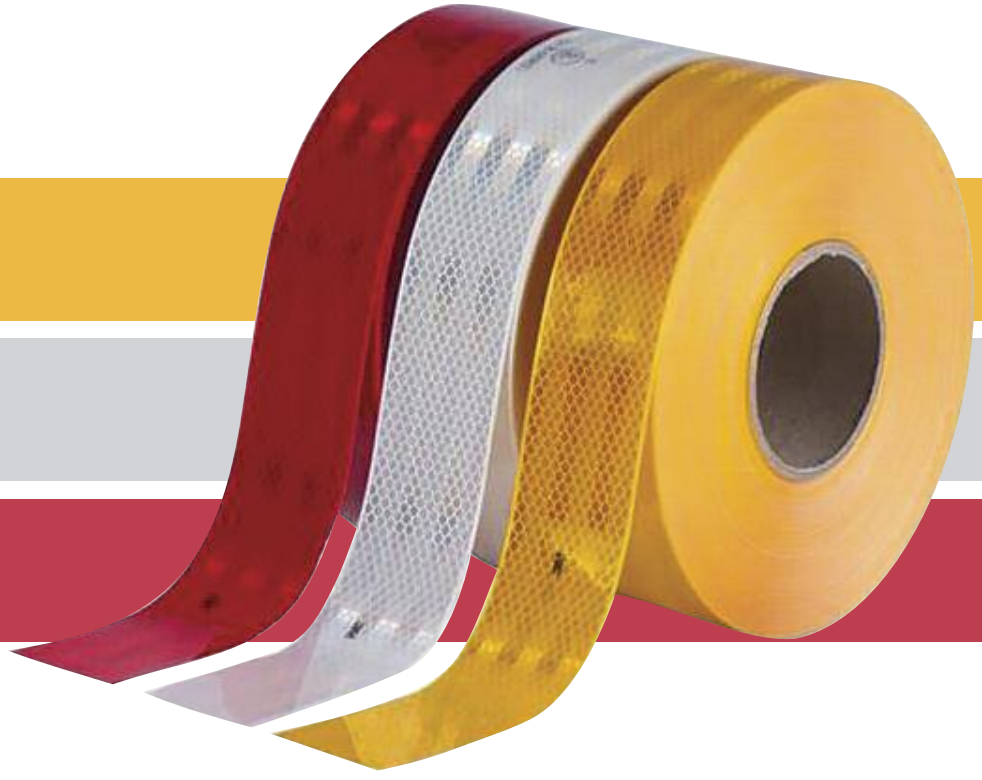
1. ***TruckMagz,*** edisi September 2018

Silver Winner

1. ***National Geographic Indonesia,*** Edisi 0618 (Juni 2018)
2. ***Trubus,*** edisi Agustus 2018

Bronze Winner

1. ***Intisari,*** edisi Agustus 2018



Pentingnya Stiker Pemantul Cahaya

Teks: Abdul Wachid / **Foto:** Avery Dennison

Terdapat banyak faktor penyebab terjadinya kecelakaan lalu lintas yang melibatkan kendaraan angkutan barang. Salah satunya kondisi kendaraan barang yang tak dilengkapi dengan lampu tambahan atau tanda. Pertimbangan tersebut kemudian menjadi dasar kuat Direktorat Jenderal (Ditjen) Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan menerbitkan Peraturan Direktur Jenderal Perhubungan Darat Nomor SK 5311/AJ.410/DRJD/2018 tentang Pedoman Teknis Alat Pemantul Cahaya Tambahan pada Kendaraan Bemotor, Kereta Gandegan dan Kereta Tempelan.

Data Badan Pusat Statistik (BPS) Republik Indonesia pada tahun 2017 menyebutkan dari total jumlah kecelakaan kendaraan bermotor, kendaraan barang atau truk berkontribusi terhadap sembilan persen kecelakaan. Sementara catatan Ditjen Perhubungan Darat, sepanjang tahun 2016 jumlah kecelakaan lalu lintas yang disebabkan tidak adanya lampu jalan mencapai 1.185 kasus dan karena pandangan terhalang sebanyak 482 kasus.

Sedangkan untuk faktor kendaraan, bersumber dari tidak berfungsinya lampu belakang terdapat 58 kasus. Keberadaan lampu di belakang kendaraan selama ini belum menjamin keselamatan pengendara di jalan raya. Terlebih jika lampu tersebut tidak menyala, telah rusak atau berbentuk terlalu kecil sehingga tak bisa terlihat oleh kendaraan di belakangnya dari jarak 100 meter. Kegunaan stiker pemantul cahaya dapat mengatasi semua masalah tersebut karena bisa terlihat pada jarak 200 meter.

"Per November 2018 sudah diterbitkan peraturan untuk setiap kendaraan komersial harus dipasang stiker pemantul cahaya. Gunanya untuk mengurangi tabrak samping dan tabrak belakang. Karena dari data yang ada sering terjadi tabrakan tiba-tiba akibat dari pengemudi sulit melihat kendaraan di depannya," Henry Siregar, *President Director* PT Bangun Cipta Marga, selaku distributor stiker pemantul cahaya merek Avery Dennison.

Kebijakan ini baru akan diwajibkan secara menyeluruh per 1 Mei 2019 dengan sasaran utama kendaraan baru. Sedangkan bagi kendaraan yang telah ada sebelumnya baru diterapkan November 2019.Nantinya pemasangan stiker ini juga akan masuk dalam satu syarat untuk mengurus perpanjangan uji KIR.

Henry menjelaskan, stiker pemantul cahaya yang harus dipasang memiliki harus sifat retro reflektif. Artinya, stiker memiliki sifat material yang dapat memantulkan kembali cahaya ke arah sumber datangnya cahaya. Sehingga cahaya tersebut dapat terlihat oleh pengemudi lain dalam kondisi gelap atau minim cahaya.

Dirjen Perhubungan Darat menetapkan standar khusus dalam penggunaan stiker pemantul cahaya. Dimulai dari ukuran yang ditetapkan panjang 600 milimeter dan lebar 50 milimeter sampai 60 milimeter. Stiker harus berbahan dasar lensa prismatik transparan, memiliki durabilitas yang kuat untuk dipasang pada berbagai media penempelan. Warna tidak luntur, tahan terhadap korosi, minyak, penetrasi air, panas, dan proses pembersihan.

Menekan Biaya Operasional akibat Kecelakaan

"Peraturan ini mengacu pada standar UN-ECE R104 yang merupakan standar Eropa. Di mana dalam ketentuannya setiap stiker yang terpasang harus memiliki standar mutu yang telah ditetapkan. Kemudian pada stiker harus tertera merek berupa hologram agar dapat diketahui itu asli dan telah berstandar mutu," ujar Henry.

Pemenuhan standar *United Nations Economic Commission for Europe Regulation* No.104 (UN-ECE R104) dibuktikan dengan tertera tanda *e-mark* dan nomor persetujuan pada stiker pemantul cahaya. Stiker pemantul cahaya terbagi tiga warna, yakni merah, kuning, dan putih. Merah dipasang pada bagian belakang kendaraan, kuning dipasang pada samping mobil barang, dan putih dipasang pada bagian samping dan depan kereta gandengan serta kereta tempelan.

Terkait pemasangan stiker pada kendaraan, tinggi penempatan maksimal 150 cm dan maksimal 30 cm jarak antar-stiker. Pada masing-masing jenis kendaraan berbeda cara pemasangannya karena menyesuaikan bentuk dan ukurannya. "Secara teknisnya sudah jelas dicantumkan dalam aturan. Jadi bukan asal-asalan, ada panduannya semisal angka-angka dari nilai retro reflektifnya juga diatur termasuk pembedaan warna stiker, dari kuning, putih, dan merah," jelasnya.

Ia meyakini penggunaan stiker pemantul cahaya telah teruji di beberapa negara. Salah satunya dibuktikan melalui hasil studi *Dutch Tranport Safety Board* pada tahun 2003, jarak observasi kendaraan menggunakan stiker retro relfektif mencapai 200 meter dibandingkan dengan menggunakan penanda berupa lampu pada bagian samping yang hanya 25 meter.

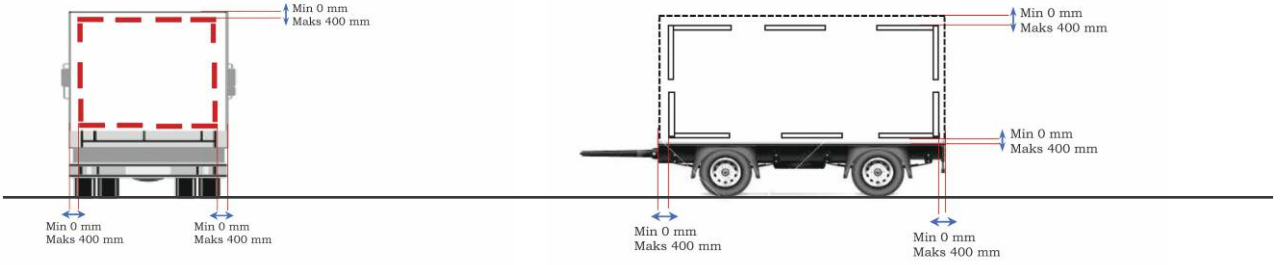
Dalam studi lain, yakni dari Universitas Darmstadt, Jerman tahun 1990-1999 disebutkan penggunaan stiker pemantul cahaya mampu meningkatkan visibilitas. Terbukti dari analisanya didapat penggunaan stiker pemantul cahaya dapat mengurangi tabrak belakang sekitar 41 persen dan mengurangi tabrak samping 37 persen.

"Dulu kami juga pernah melakukan uji coba di Bali tahun 2013. Hasilnya bisa mengurangi kecelakaan hingga 30 persen. Dari situ kemudian mulai dikaji oleh pemerintah untuk dilakukan dipertimbangkan menjadi aturan. Hingga pada akhirnya baru diterbitkan tahun lalu," ucapnya.

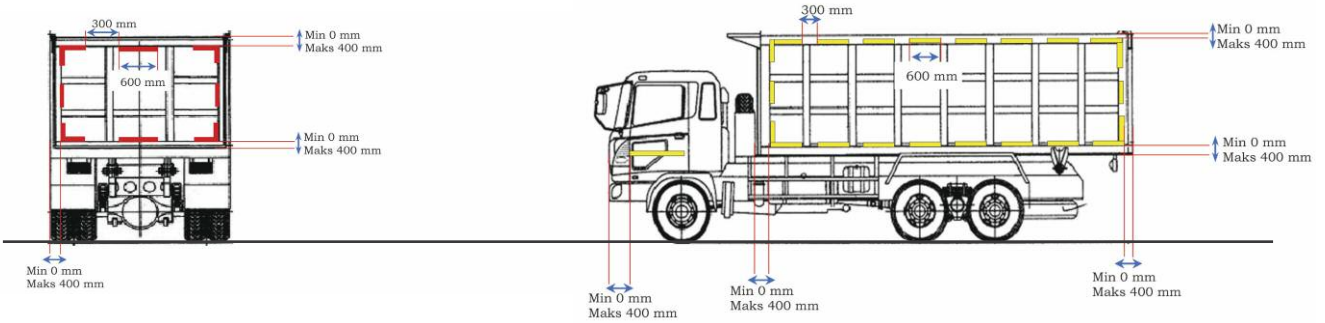
Berdasarkan perhitungan PT 3M Indonesia, pemasangan stiker pemantul cahaya diyakni dapat menekan biaya perusahaan dalam penanganan akibat kecelakaan. Misalnya, sebuah perusahaan A memiliki armada 1.000 unit dengan rata-rata jumlah kecelakaannya dua unit kendaraan per tahun. Membutuhkan biaya penanganan kecelakaan mencapai Rp 190 juta.

Penggunaan stiker pemantul cahaya dapat menekan biaya tersebut sebab hanya membutuhkan biaya sekitar R. 74 juta per tahun. Dengan demikian perusahaan akan mendapatkan penghematan sebesar Rp 116 juta per tahun. Hal ini otomatis juga mengurangi potensi kerugian dari hilangnya pendapatan akibat kendaraan yang tidak bisa beroperasi. Belum lagi biaya-biaya lainnya, seperti perbaikan kendaraan dan santunan terhadap korban kecelakaan.

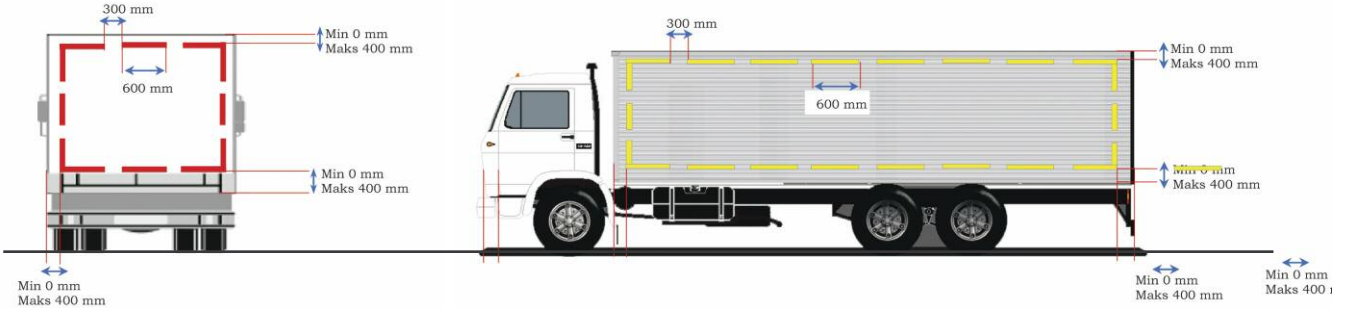
KENDARAAN KERETA GANDENGAN



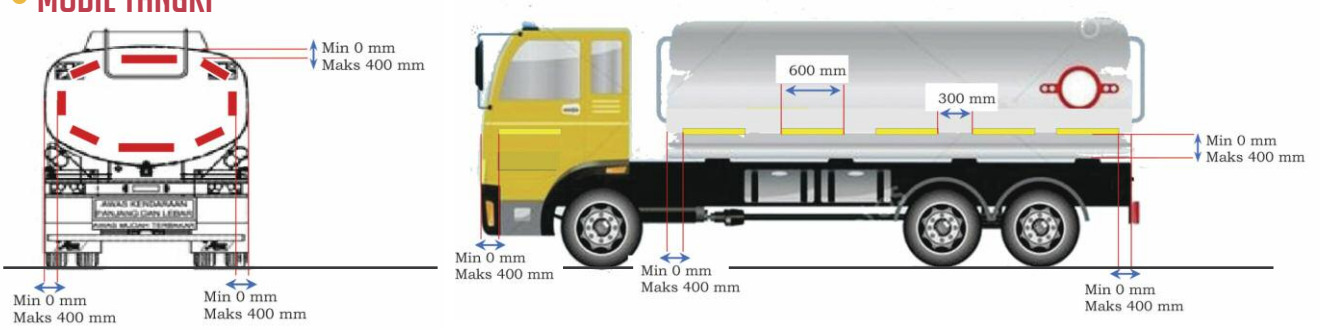
MOBIL BARANG BAK MUATAN TERBUKA



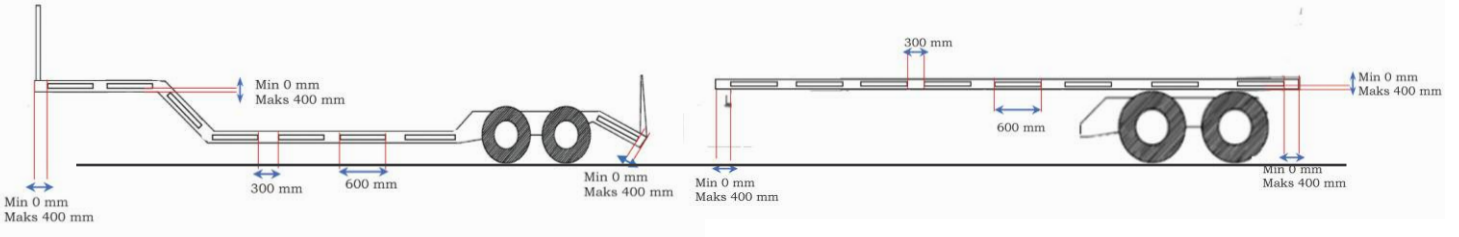
MOBIL BARANG BAK TERTUTUP



MOBIL TANGKI



KERETA TEMPELAN



Bronto Skylift F 55 RLX

Praktis & Fleksibel

Bronto Skylift F 55 RLX ini adalah kendaraan Bronto kedua milik Dinas Pemadam Kebakaran Kota (PMK) Surabaya. Bronto Skylift jenis ini juga yang dimiliki beberapa instansi di Indonesia, salah satunya Dinas Kebakaran Kota Madiun. Zulkarnaen Kasi Pemeliharaan Peralatan Dinas Kebakaran Kota Surabaya menjelaskan bahwa F 55 RLX ini memiliki bobot separuh dari F 104 HLA. "Sebagai kendaraan pemadam kebakaran, Bronto Skylift ini hanya memiliki tangki foam 1000 liter, tapi tidak ada tangki air. Jika ada kejadian kebakaran mengandalkan unit pemadam kebakaran lain yang memiliki tangki air. Di kendaraan hanya ada pompa Rosenbauer, *outtrigger*, *boom* untuk *aerial ladder* perangkat hidrolis dan sistem kondali. Bobot kendaraan total 40 ton," jelasnya.

"Unit tempur pemadam kebakakaran ini memang khusus bekerja untuk *outdoor*. Fungsi Bronto sebenaranya untuk penanganan kebakaran di luar ruangan dan penyelamatan. Strategi kami, jika pasukan masuk gedung, Bronto mengatasi kebakaran di luar gedung," kata Bambang Vistadi Kepala Bagian Operasional Dinas Pemadaman Kebakaran Kota Surabaya.

Tipe RLX (Rescue Ladder eXtra versatile) adalah kendaraan pemadam yang memiliki paduan kekuatan dan fleksibilitas. Dengan *rescue cage* yang luas mampu membawa tandu penyelamat dan kursi roda serta beberapa orang. Ketangguhan RLX mencakup semua fitur yang menjadikan *aerial platform* ini banyak dipilih karena fungsi penyelamatannya. Dengan sasis yang lebih ringan dan semakin mudah untuk bermanuver di lokasi kebakaran. Tipe ini juga juga cocok untuk lokasi jalan-jalan sempit yang padat penduduk dan jembatan yang memiliki batas bobot kendaraan. F55 RLX mengunakan truk Scania P410 *double cabin* ini yang memiliki kapasitas lima orang temasuk sopir.

Operator gunakan panel kontrol untuk kendalikan Boom

Teks & foto : Sigit Andriyono

Bambang mengatakan, "Kami tim pemadam kebakaran mengadakan latihan seperti simulasi kebakaran di 31 kecamatan di Surabaya. Pelatihan ini agar pasukan pemadam kebakaran semakin makin paham mengenal unit ini. Dengan simulasi akan memahami unit Bronto dan menciptakan komunikasi yang baik antaroperator. Memahami tekanan air dan cara pengambilan sudut ketika memadamkan sehingga tidak ada kesalahan teknis ketika kejadian sebenarnya. Saat ada kejadian sebenarnya mereka sudah terlatih karena penting juga untuk mengenal medan di jalan-jalan kota atau kampung di Surabaya. Dengan demikian, bisa mengukur manuver kendaraan pada situasi tertentu. Kedua Bronto yang kami miliki, punya fungsi spesial sendiri-sendiri. Misal ada kebakaran gedung yang lebih dari 55 meter, ya pakai yang F104 HLA," katanya.

Berikut beberapa peralatan yang dimiliki Bronto Skylift F 55 RLX.

Boom

Memiliki dua *boom* dengan sistem *telescopic* yang dapat bergerak secara teratur. *Boom* kedua dapat bergerak vertikal 180 derajat, dan dapat melakukan pemanjangan pada posisi vertikal dan horisontal minimal 10 meter. Pada kedua *boom* dipasang sensor yang dapat membatasi pergerakan pada posisi pemanjangan maksimal. *Boom* dibuat dari *high tensile strength steel.*

Turntable

Bronto ini dilengkapi semacam poros putar, sebagai pangkal dari *boom* yang berfungsi untuk memutar *boom*. Pada bagian tengah terdapat jalur kabel, pipa air, dan selang hidrolik. Pada bagian atas *turntable* terdapat panel kontrol utama.

Pompa Rosenbauer

Operasional pompa R 600 menggunakan PTO dari truk Scania P410. Tipe pompa *double stage centrifugal pump*. Tekanan maksimal pada 10 bar atau 150 psi. Khusus tipe ini menggunakan kombinasi komponen *foam* yang bisa dinonaktifkan kapan saja.

Tangga penyelamat

Terdapat tangga teleskopik sejajar dengan *boom*. Pergerakan tangga mengikuti gerakan *boom*.

Panel kontrol

Panel kontrol terletak di *turntable*. Pengoperasian *boom* bisa dilakukan dari kontrol utama dan *cage*. Pada kedua panel kontrol dipasang alat komunikasi dua arah yang bisa dioperasikan tanpa digenggam. Alat komunikasi terlindung dari air dan debu.

Kontrol outrigger di belakang truk

Bronto skylift memerlukan unit pemadam lain dengan tangki air

Kontrol pompa air dan foam system

an panel kontrol

Rescue Cage

Rescue cage terbuat dari material yang kuat dan tahan karat. Dilengkapi dengan dua pintu, pada bagian depan bawah *cage* terdapat *Rescue Platform*. *Cage* dapat berputar ke arah kanan dan kiri, masing maksimal 50 derajat dari posisi tengah. Panjang cage 1,15 meter, lebar 2,20 meter, dan tinggi 1,10 Meter. Kapasitas angkut 500 kg. Pada saat *water monitor* digunakan kapasitas maksimum *cage* adalah 300 kg.

Water monitor

Water monitor mampu mengatur semprotan air dari 2.300 liter permenit hingga 3800 liter per menit. Nosel bisa dikombinasikan sesuai kebutuhan ketika pemadaman. *Water monitor* ditempatkan di luar *rescue cage.*

e untuk mengambil air dari truk air atau hidran

Bronto Camera Cage

Kamera diletakkan di bawah *cage* untuk melihat objek atau kondisi tertentu dengan jarak minimal 50 m. Kamera ini dipasang untuk memudahkan pasukan pemadam kebakaran memantau kejadian dari monitor. Kamera bisa dioperasikan menggunakan *wireless*. Kamera juga memiliki fitur melihat titik panas.

g sebelum petugas bertugas untuk memaksimalkan
an pemadaman atau penyelamatan

Asesoris yang terdapat di rescue cage :

- Panel kontrol untuk mengoperasikan *boom, cage, water monitor, camera,* dan *turntable.*
- *Hose Reelwith* 25 meter
- Lima sensor untuk benturan
- Dua buah lampu sorot 1.000 watt
- *Win Speed Indicator* dengen *alarm system*
- *Water Fog Nozzle*
- Sistem pertahanan *cage* dari listrik bertegangan tinggi
- *Discharge line* lengkap dengan *valve* dan *coupling*

APTRINDO
Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320
021-43900464

MITSUBISHI FUSO
PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors
Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta
Telp. 021 – 489 1608

ALFI
Kantor Taman E3 Unit D3, Lantai 2
Jl. Dr. Ide Anak Agung Gede Agung, Jakarta 12950
Telp. 021-5795-6601

AVERY DENNISON
PT Bangun Cipta Marga
Green Lake City, CBD Block M-08A, Cipondoh, Karang Tengah, Tangerang
Telp. 021 – 54330658

ASOSIASI LOGISTIK INDONESIA
Kementerian Perdagangan RI Lantai 7, Jalan M.I. Ridwan Rais No. 5, Gambir, Jakarta
Telp. 021-386 3936

MASTER KAROSERI
Jl. Pakal 1, Surabaya Barat, 60196
Telp. 031 7413008 / Fax. 031 7413008
Email. info@masterkaroseri.com

BADAN PENGELOLA JALAN TOL
Jl. Pattimura 20, Kebayoran Baru,
Jakarta Selatan 12110
Telp. 021 - 7258063

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
Gedung Kementerian Perindustrian
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 52-53,
Jakarta Selatan 12950
Telp. 021 5255 509

LE INDONESIA
PT Timurraya Kurniamanunggal
Graha Arteri Mas Kav 11-12
Jl.Panjang No. 68, Kedoya Selatan, Jakarta
Telp. 021 - 5802749

GAIKINDO
Jl Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat.
Telp.: 021 315 7178.

PT HINO SALES MOTOR INDONESIA
Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta
Telp. 021 8564570

ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA
Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara
021 – 650 1000

PT HARTONO RAYA MOTOR
JL. Demak no.166-170, Gundih, Bubutan, Surabaya / TELP. (031) 5311306

ILC (INDONESIA LOGISTICS COMMUNITY)
Kompleks Kebayoran Centre Blok A6-A7
Jl. Kebayoran Baru Jakarta Selatan Indonesia
Tel: 0818216118

3M INDONESIA
Perkantoran Hijau Arkadia, Tower F, 8th Floor
Jl. TB Simatupang Kav 88, Jakarta
Telp. 021 – 299 74000

SINOTRUK
PT Sentra Kreasi Niaga
Jl. Matraman Raya, No 140, Jakarta
Telp. 021 – 851 5555

PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA
Jln. Letjend Sutoyo 110-112
Waru, Sidoarjo, Jawa Timur
Telp : 031-853166

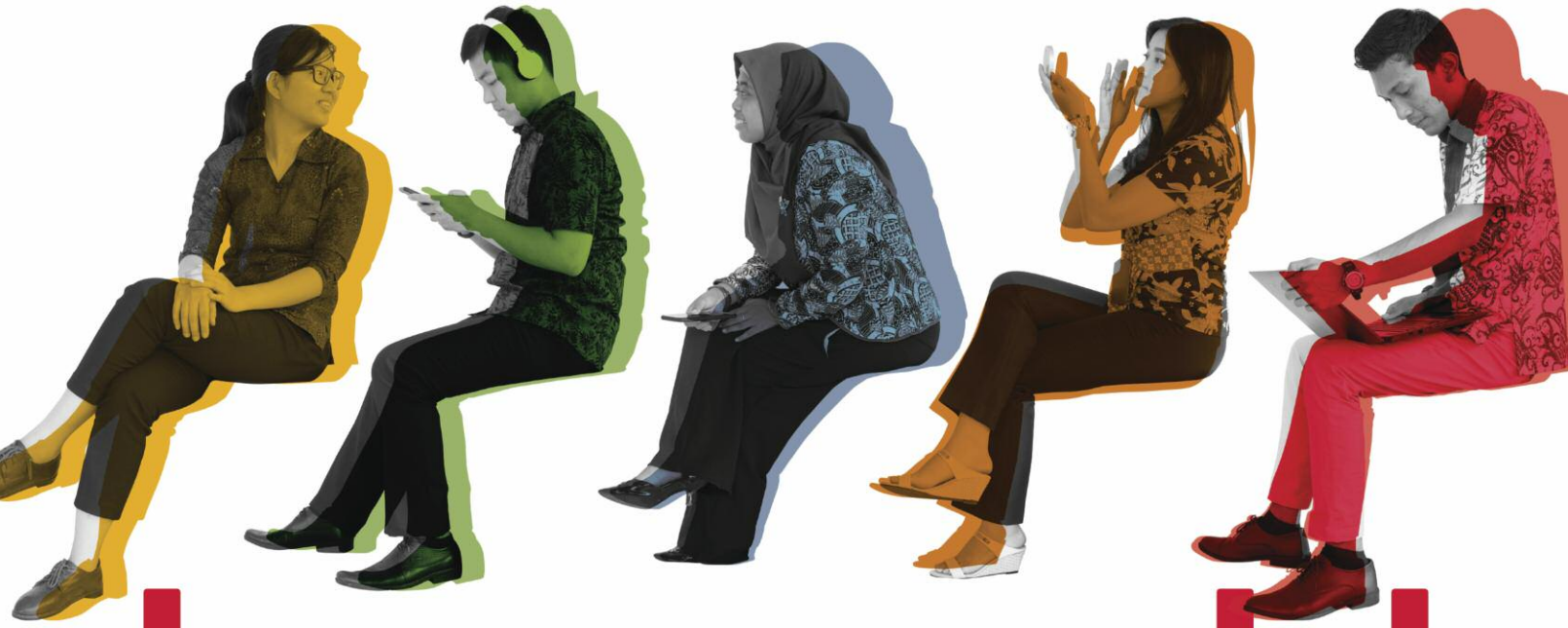
PT PUTRA RAJAWALI KENCANA
Jln. Letjend Sutoyo Waru
Ruko Niaga Sentosa, Waru, Indonesia
T : (031) 3537939 F : (031) 3537531

SUPPLY CHAIN INDONESIA
Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung
Telp. 022- 7205375

RAJAWALI INTI
Jl. Brantas Km 1, Probolinggo, Jawa Timur
T : (0335) 423259

THE BIGGEST INTERNATIONAL BUS & COACH EXHIBITION
IS COMING TO INDONESIA FOR THE FIRST TIME

WELL



busworld®

www.busworldsoutheastasia.org

SOUTH EAST ASIA
JAKARTA
20-22 MAR 2019 - JIEXPO

GEM INDONESIA

The other Busworld exhibitions:

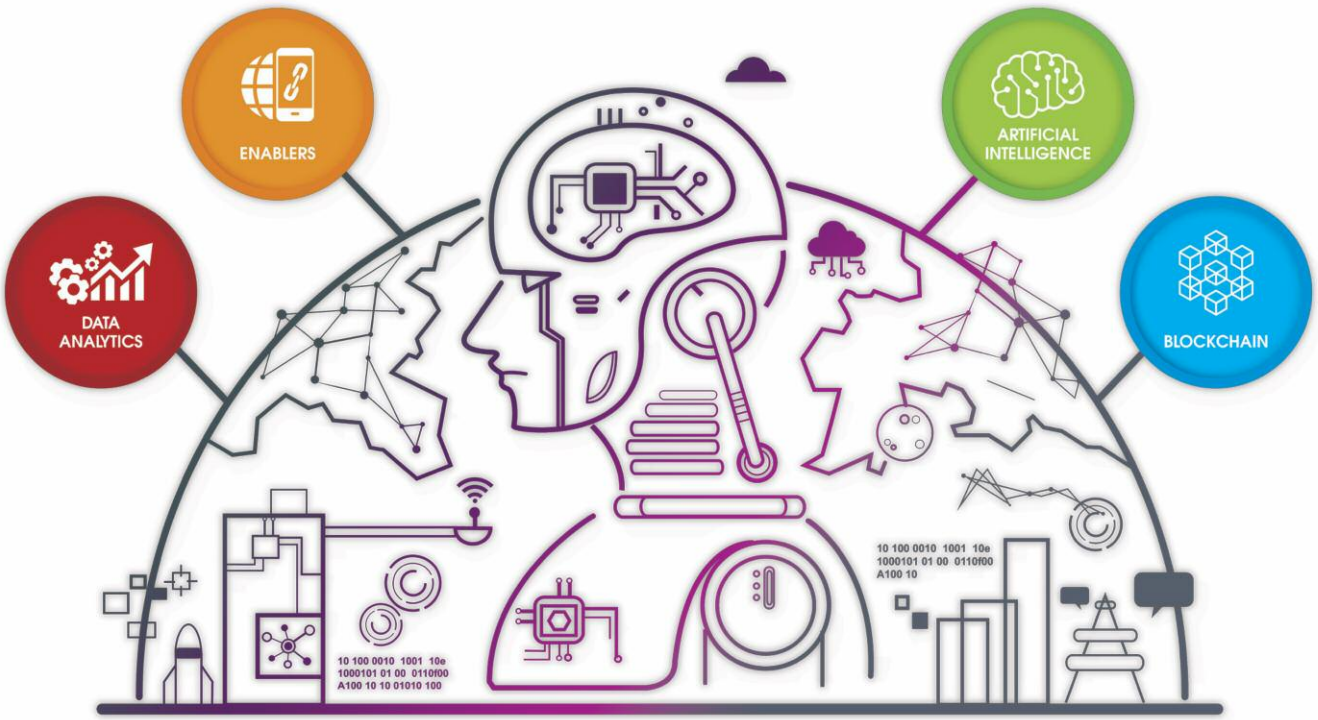
CENTRAL ASIA ALMATY **25-27 JUN 2019**
EUROPE BRUSSELS **18-23 OCT 2019**
LATIN AMERICA 2020
CHINA SHANGHAI **18-20 MAR 2020**
TURKEY IZMIR **2020**
INDIA BENGALURU **2020**
RUSSIA MOSCOW **2020**
www.busworld.org

IoTASIA | 27-28 March 2019

Hall 1, Singapore EXPO

INTERNATIONAL EXHIBITION & CONFERENCE ON THE INTERNET OF THINGS

TRANSFORMING BUSINESSES, GOVERNMENT AND SOCIETIES



Artificial Intelligence Blockchain Data Analytics Enablers Data Analytics Blockchain

BUILDING VALUE CHAINS

SMART CITIES // INDUSTRIAL IoT

Enablers Artificial Intelligence Data Analytics Blockchain Artificial Intelligence Data Analytics

ENABLERS Artificial Intelligence Data Analytics Blockchain Data Analytics Blockchain Artificial Intelligence Data Analytics Blockchain ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Artificial Intelligence Data Analytics Enablers Blockchain Data Analytics Artificial Intelligence Data Analytics Enablers

DATA ANALYTICS Data Analytics Blockchain Artificial Intelligence Blockchain Artificial Intelligence Data Analytics Enablers BLOCKCHAIN

Artificial Intelligence Data Analytics Blockchain Data Analytics Artificial Intelligence

Blockchain Artificial Intelligence Data Analytics Enablers Data Analytics

Artificial Intelligence Data Analytics Blockchain Data Analytics

Gain key insights from best practices and case studies from Industry Leaders.

REGISTER NOW!

www.internetofthingsasia.com • #iotasia

Organised by

SiAA Singapore Industrial Automation Association

SingEx

Industry Accolades

ufi Winner of the Marketing Award 2016

2015/16 #IoT Awards

Singapore Experience Awards 2015 Recipient

2014/15 Internet of Things Awards