

BUSINESS PRODUCTS MARKET

# TRUCKMAGZ

MEI  
2016



## MELIRIK PERSEWAAN TRUK

---

IDR 50.000



Edisi 23/II/2016

Pilih Beli Bekas  
atau Sewa?



---

KRAN IMPOR TRUK BEKAS

---

TIPS ATASI MESIN KEHILANGAN TENAGA

---

SEAL INSIDE TIRE

---

FUEL MANAGEMENT SYSTEM

# TRUCKMAGZ

## PREMIUM BUSINESS TRUCK MONTHLY MAGAZINE

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



Ruko Niaga Sentosa Kav. 5 Jl. Letjend. Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo  
+6231 85581699. [info@arveo.co.id](mailto:info@arveo.co.id)

# CUKUP BAYAR DP, ANGSURAN BAGAI 0 RUPIAH\*

Hari gini pilih angkutan yang serba PAS buat usaha Anda.

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



**DIESEL  
700 CC**

## ACE EX 2 Diesel Pickup



**SUPER ACE**  
Diesel Pickup  
DIESEL 1400 cc



**TATA XENONRX  
PICKUP**  
DIESEL 3000 cc



**LPT 913**



**PRIMA  
4028**

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

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

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



# PLAY STRONG



## Melirik Truk Sewa

Bisnis penyewaan truk bertumbuh dengan makin bertumbuhnya perusahaan logistik di Indonesia. Jasa penyewaan truk diminati karena mendatangkan pendapatan yang sudah pasti tiap bulannya di tengah ketatnya persaingan antar-transporter. Rendahnya utilitas truk juga mendorong transporter melirik bisnis jasa penyewaan truk.

Saat ini terdapat dua model sewa yang menjadi acuan penentuan tarif, yakni *full fixed cost* dan *fixed variable model*. Dalam *full fixed cost*, semua biaya sewa bulanan dan biaya operasional langsung truk dibayar penuh oleh penyewa. Sedangkan dalam model *fixed variable*, biaya operasional, sopir, perawatan kendaraan dan uang jalan ditanggung dahulu oleh perusahaan penyedia sewa. Bagi pengguna jasa penyewaan truk, keputusan untuk memiliki aset sendiri hanya dilakukan jika untuk kepentingan bisnis jangka panjang dan demi kesinambungan layanan terhadap pelanggan.

Jika dihadapkan pada membeli unit, ada dua pilihan, yaitu membeli unit baru atau unit bekas. Tiap perusahaan memiliki

pertimbangannya masing-masing. Umumnya pengusaha *trucking* ini beranggapan bahwa truk bekas dalam kondisi laik pakai masih lebih menguntungkan, ketimbang harus berinvestasi menggunakan unit kendaraan baru. Meski begitu, kebutuhan akan truk baru tetap diperhitungkan, sebagai opsi untuk peremajaan unit kendaraan yang sudah tidak laik pakai.

Beragam metode digunakan pabrikan untuk meraih simpati pembeli. Mulai dari program uji coba unit sampai bekerja sama dengan pihak *leasing* menawarkan *operating lease*. Sementara itu, pembelian truk bekas menghadapi kendala dalam hal pembiayaan. Pihak *leasing* kini kian selektif dalam memberikan kredit kendaraan.

Di sisi lain, dibukanya kran impor truk bekas dinilai sebagian kalangan tak memberi dampak terhadap penjualan truk bekas di Indonesia. Hal itu dirasakan Balai Lelang yang melelang truk bekas. Penjualan truk bekas tahun lalu mencapai kenaikan 10% dibandingkan tahun sebelumnya.

### REDAKSI

**Pemimpin Umum**  
Ratna Hidayati

**Penanggung Jawab**  
/Pemimpin Redaksi  
Ratna Hidayati

**Pemimpin Perusahaan**  
Felix Soesanto

**Redaksi**  
Sigit Andriyono  
Abdul Wachid  
Citra D. Vresti Trisna  
Anton Sulistyono

**Fotografer**  
Giovanni Versandi  
Pebri Santoso

**Iklan**  
Sefti Nur Isnaini

**Administrasi**  
Priscilia Christmassy

**Sirkulasi**  
Muhammad Abdurrohmam

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

 TruckMagz  
 @TruckMagz  
www.truckmagz.com



Cover

## MELIRIK PERSEWAAN TRUK / 23

Ilustrasi: TruckMagz

## DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #23

Laporan Utama

- 06 JASA PENYEWAAN TRUK
- 10 PROGRAM TRIAL
- 14 FAKTOR PEMBIAYAAN
- 18 UNTUNG-RUGI TRUK BEKAS
- 20 TRUK IMPOR BEKAS DIIZINKAN
- 24 DOMESTIK BEDA PANGSA PASAR

Logistik & Rantai Pasok

- 28 TERMINAL ANGKUTAN BARANG

Dunia Ban

- 32 SEAL INSIDE TIRE

Leader Interview

- 36 HUDAYA ARRYANTO

Solusi Pengusaha

- 42 PT MULTI ANGKUTAN EXPRESS

Woman in Logistic

- 46 ANIRA DEWI

Mata Lensa

- 50 SANG MEKANIK TRUK

Info Produk

- 56 SHELL RIMULA R5 E

Material Handling

- 60 YALE FORKLIFT

Tips & Trik

- 62 ATASI MESIN KEHILANGAN TENAGA

Event

- 68 ITC MEDAN
- 72 INAPA 2016

Truk Spesial

- 76 HONEYCOMB BOX

Variasi

- 80 FUEL MANAGEMENT SYSTEM

Komunitas

- 82 GAPMMI

Penerbit  
**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

Percetakan  
**PT UNIGROW KREATIFINDO**

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo  
Tlp. 031-8077561



# Jasa Penyewaan Truk Memburu Kepastian Pendapatan

Teks: Abdul Wachid | Foto: Pebri Santoso

Penyedia jasa logistik berskala nasional atau setara *Third Party Logistics* (3PL) umumnya memiliki basis *customer* yang besar. Jaringan distribusinya pun tersebar hampir di seluruh Indonesia dengan *captive market base*. Menariknya, dalam operasional khususnya distribusi lebih dari 50% layanan terhadap *customer* menggunakan aset armada transporter lain. Cara ini lebih dikenal sebagai alih daya atau sewa truk dalam pengertian yang luas. Artinya, tidak hanya kendaraan yang disewa, tetapi termasuk layanan penyediaan sopir, uang jalan, dan lainnya.

Tren bisnis penggunaan jasa sewa truk berdasarkan catatan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) mulai berlangsung pada awal tahun 2000. Tumbuhnya bisnis tersebut seiring dengan pertumbuhan perusahaan logistik atau 3PL asing yang masuk di Indonesia. Saat ini terdapat dua model sewa yang menjadi acuan penentuan tarif, yakni *full fixed cost* dan *fixed variable model*.

Dalam *full fixed cost*, semua biaya sewa bulanan dan biaya operasional langsung truk dibayar penuh oleh penyewa. Sedangkan dalam model *fixed variable*, biaya operasional, sopir,

perawatan kendaraan dan uang jalan ditanggung dahulu oleh perusahaan penyedia sewa. Selanjutnya dilakukan *invoice* per periode tertentu. Untuk penentuan jangka waktu sewa ditetapkan rata-rata dalam kontrak dengan waktu tertentu seperti tiga bulan, enam bulan, satu sampai tiga tahun, dan seterusnya.

"*Planning* ordernya disiapkan oleh penyewa, *monitoring order* atau *tracking order* juga dilakukan oleh penyewa. Pemahaman pemain *trucking* tentang bisnis penyewaan cukup baik, sama baiknya dengan yang menggunakan model *trip base* atau *volume base*," jelas Sugi Purnoto, Wakil Ketua Umum IV DPP Aprindo.

Salah satu perusahaan *trucking* yang lebih memilih fokus penyewaan truk ialah PT Trisaka Cakrabuana. Perusahaan ini memiliki 50 unit kendaraan kargo bervolume besar yang 70% disuplai untuk kebutuhan perusahaan logistik asing. Menurut Santoso Margono, *President Director* PT Trisaka Cakrabuana, konsekuensi dari memilih segmen ini ialah investasi yang lebih mahal. Sebab, konsumen mensyaratkan usia kendaraan dengan batasan usia tertentu dan penyesuaian lainnya seperti standar layanan, keamanan, dan lainnya.

## Bagian dari *Vendor Management*

Belakangan, kata Santoso, banyak perusahaan *trucking* yang mulanya berfokus hanya pada *model trip base*, pelan-pelan melirik model sewa. "Karena bisa saja satu konsumen memerlukan banyak kendaraan dalam jumlah besar. Jadi saya tidak bisa mencukupi keseluruhannya, otomatis ditawarkan ke pihak lain juga. Jelas kondisi seperti ini akan ini memicu pemain baru," tuturnya. Model sewa dinilai Santoso menguntungkan bagi pemain *trucking* dengan utilitas kendaraan yang dimiliki rendah. Sebab, mereka memiliki kepastian permintaan sepanjang kontrak yang telah disepakati. Terlebih pengguna jasa ialah rata-rata perusahaan logistik besar yang pertumbuhan bisnisnya cenderung terus meningkat dan stabil.

Meski begitu, Santoso mengaku dengan *model trip base* atau ritase pada posisi tertentu, keuntungan yang diperoleh jauh lebih tinggi. "Yang sistem sewa ini pendapatan yang didapat sudah pasti. Jadi dalam sebulan kalau pun banyak kendaraan jarang digunakan tarif yang tetap dikenakan sama, begitu pun sebaliknya. Sementara model ritase, kita bisa akan dapat untung tinggi jika memang orderan sedang tinggi. Karena memang sifatnya dominan *on call* atau *daily*," katanya.

Sementara itu, secara tingkat kebutuhan, pertimbangan pengguna jasa memilih jasa sewa salah satu di antaranya menghindari kerumitan mengelola sopir dan perawatan truk. Hal itu diakui Nofrisel, Direktur Teknik & Pengembangan PT Bhandha Ghara Reksa (BGR Logistik). Ia mengatakan, apabila order muatan yang didapat intensitasnya tergolong jarang atau volumenya sedikit, BGR Logistik lebih memilih untuk sewa. Keputusan untuk memiliki aset sendiri hanya dilakukan jika untuk kepentingan bisnis jangka panjang dan demi kesinambungan layanan terhadap pelanggan.

"Memang tarif jasa yang dikenakan ke pelanggan nantinya jatuhnya memang lebih mahal. Tetapi bagaimana lagi, tidak mungkin juga dengan Indonesia sedemikian luasnya BGR Logistik memiliki aset sendiri. Kami lebih suka *integrated service*. Misalnya, kami butuh transporter yang bisa melakukan *unloading* barang di pelabuhan sekaligus distribusi ke lokasi yang kami minta. Kami menghindari kalau sewa kendaraannya saja," kata Nofrisel.



Sugi Purnoto,  
Wakil Ketua Umum IV DPP Aprindo.



Santoso Margono,  
President Director  
PT Trisaka Cakrabuana



Nofrisel, Direktur Teknik & Pengembangan  
PT Bhandha Ghara Reksa (BGR Logistik)

Penggunaan model sewa bukan hal yang baru bagi BGR Logistik dan mereka lebih familiar menyebut dengan istilah *vendor management*. Strategi tersebut lebih efisien bagi BGR Logistik karena hanya fokus pada manajemen dan memantau pekerjaan. *Vendor trucking* yang bekerja sama dengan BGR Logistik berkisar 50 perusahaan tersebar di seluruh Indonesia.

Penyedia jasa logistik yang lainnya yang dalam operasional layanannya menggunakan truk sewa ialah PT Sentra Logistik (Logistics+). Perusahaan yang berfokus pada *project cargo* ini bekerja sama dengan 20 *vendor trucking* di seluruh Indonesia. Hal itu sengaja dilakukan dengan pertimbangan ketersediaan armada. Ditambah beberapa muatan tertentu hanya bisa diangkut oleh kendaraan khusus, dan hanya beberapa *vendor trucking* yang memiliki kendaraan itu, seperti truk *multi-axle*. "Armada yang digunakan dominan sewa, PT Sentra Logistik hanya menyediakan tenaga ahli dan *project management*. Untuk satu pelanggan, kami harus menyiapkan empat vendor demi ketersediaan armada," tutur Wahyu Djatmiko, CEO PT Sentra Logistik.



Salah satu truk yang disewakan PT Trisaka Cakrabuana berjenis heavy cargo atau lebih dikenal Big Mama

## Bisnis Cenderung Stagnan

Sugi Purnoto menilai, belakangan penyedia truk sewa saat ini cukup sekali. Kecenderungannya, semua perusahaan *trucking* jika ditawarkan untuk model sewa, maka akan dengan senang hati memberikan layanan model sewa. Sebab mereka akan mendapatkan *fixed income* dibandingkan *trip base* yang *on call*. Meski demikian, ia memprediksi, ke depan kondisi bisnis sewa truk juga sama dengan tahun sebelumnya karena semua tergantung dari iklim ekonomi dalam negeri.

Terlebih penyewaan truk posisinya hanya *back up* bagi penyedia logistik ketika sedang tinggi permintaan saja. Meski begitu, kata Sugi, kalau mereka bisa kreatif menemukan ceruk pasar baru kemungkinan bisa bertahan. "Tantangannya memang berat ketika tidak banyak yang menggunakan jasa mereka. Asal mereka bisa menjaga layanan, pasti jasa mereka akan terpakai. Proyeksi bisnis penyewaan truk tahun-tahun mendatang lebih kurang masih akan sama dengan kondisi tahun 2015, masih cenderung stagnan," tambahnya.



**SCANIA**

# PROMO

## PAKET ANGSURAN

# Rp 19 Juta-an

/bulan



## 7 Keuntungan

### Membeli SCANIA P310LA 6x4:

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

\*untuk pengoperasian sesuai dengan standard pabrik  
\*\*dengan Preventive Maintenance Package (PMP)



## Program *Trial* sampai *Operating Lease*

Teks: Abdul Wachid & Citra Dara V.  
Foto: Pebri Santoso

Banyak cara yang dilakukan Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) truk guna menyakinkan calon konsumen agar bisa membeli produknya. Salah satunya menyediakan program *trial* atau percobaan kendaraan secara cuma-cuma dengan jangka waktu dan syarat tertentu. Belakangan, hampir semua ATPM melakukan program ini dan rata-rata unit yang disiapkan adalah produk baru. Program uji coba dinilai cukup efektif untuk mengoptimalkan penjualan, terlebih pada era sekarang banyak ATPM berlomba meluncurkan produk baru.

Meski begitu, tidak semua konsumen bisa mendapatkan fasilitas program uji coba. Beberapa ATPM mensyaratkan konsumen untuk mengajukan terlebih dahulu dengan parameter yang jelas. Salah satunya untuk mengetahui *fuel consumption*, kapasitas *load*, *grade ability*, tentunya dengan jangka waktu terbatas dan medan jalan yang telah disepakati.

"Sinotruk dalam program *trial* harus dicakup asuransi kecelakaan dengan biaya sesuai kesepakatan awal. Untuk jaminan suku cadang dan perawatan yang terkait garansi, kami tanggung. Namun yang terkait aus atau pergantian karena pemakaian menjadi tanggung jawab konsumen," kata Edy Widjaja, *Managing Director* PT Intraco Penta Wahana. Sinotruk memberikan pilihan *trial* untuk semua segmen industri dengan beragam



Dalam program Trial PT United Tractor menyiapkan Scania P310 Tractor Head Series

jenis kendaraan, terutama yang berkaitan kebutuhan konsumen potensial tersebut, seperti *tractor head*, *tipper*, *concrete mixer*, dan *cargo box*.

Berbeda dengan Sinotruk, merek dagang lain, yakni FAW dalam program *trial* yang dilakukan hanya menyasar pemain menengah ke atas dan yang sudah dikenal memiliki kemampuan operasional matang. Sementara segmen industri yang disasar ialah industri tambang dan logistik. Menurut Robert, kedua industri ini paling banyak permintaannya dan memerlukan pembuktian performa yang nyata. Karena itu, dalam program uji cobanya FAW menyiapkan dua jenis kendaraan, yakni



*dump truck* untuk tambang dan *tractor head* untuk logistik.

"Untuk kebutuhan program uji coba, FAW menyediakan unit siap pakai termasuk suku cadang yang dibutuhkan dan tidak mengenakan biaya sewa kendaraan. Tetapi pihak konsumen harus menyediakan sopir, bahan bakar, dan menjamin keamanan kendaraan selama masa uji coba," jelas Robert Lie, *President Director* PT Gaya Makmur Mobil.

Sementara itu, pabrikan asal India, Tata Motors dalam sasaran konsumen jauh lebih terbuka. Melalui PT Tata Motors Distribusi Indonesia, Tata Motors

tidak membatasi konsumen yang ingin mencoba produk mereka, baik itu dari perusahaan angkutan barang besar atau perorangan. Program uji coba Tata Motors terbagi dua akses, melalui ATPM langsung atau perwakilan *dealer* di daerah. "Dalam uji coba kendaraan yang dilakukan, Tata Motors menerapkan beberapa tahapan proses, seperti penyesuaian pengemudi. Nantinya pengemudi dari calon konsumen akan dibekali tentang produk berikut keterampilan berkendara," papar Wilda Bachtiar, *Commercial Vehicle Marketing Manager* PT Tata Motors Distribusi Indonesia.

Pabrikan lain yang juga memiliki program *trial* ialah Scania. Sejak Februari 2016, melalui PT United Tractors Tbk. (UT), Scania telah memulai programnya itu dengan menyiapkan dua seri produk. *Pertama*, Scania P310 Tractor Head Series dan Scania G340 Gas Engine Tractor Head, yang rencananya akan dapat digunakan sebagai unit *trial* pada Juni 2016. "Saat ini, UT baru menyediakan *trial product* untuk truk Scania pada sektor logistik. Namun tidak menutup kemungkinan ke depannya akan dilakukan uji coba produk pada segmen lain," ujar Suhardi, *General Manager, Truck & Bus Sales Operation Division Head* PT United Tractors Tbk.

## Bahan Evaluasi Mutu Produk

Jangka waktu yang diberikan ATPM kepada konsumen pada umumnya cukup fleksibel, berkisar antara satu minggu sampai hingga satu bulan. Tergantung jenis operasinya dan menyesuaikan jangka waktu yang disepakati dan sudah cukup mewakili *actual operation* diharapkan konsumen. Untuk proses selanjutnya, ATPM akan melakukan evaluasi atas hasil uji coba yang sudah dilakukan, baik dari segi *performance* unit maupun dari segi operasional konsumen.

Meski begitu, menurut Wilda Bachtiar, Tata Motors sedikit berbeda dalam penetapan masa uji coba. Program uji coba yang diterapkan Tata Motors lebih fleksibel karena masa waktu juga tergantung kebutuhan dan target pencapaian yang diharapkan konsumen. Apabila dalam dua hari sudah mencapai target dan konsumen merasa cukup untuk uji coba, maka akan dilakukan langsung pembelian. Ia mengatakan, dalam program uji coba rata-rata target pencapaian konsumen yang ingin diketahui ialah konsumsi bahan bakar dan daya angkut kendaraan.

Menurut Suhardi, dalam program uji coba Scania, pihaknya akan memberikan *improvement suggestion* atas kondisi operasional konsumen. Waktu dari uji coba produk juga dapat diperpanjang atas kesepakatan bersama apabila uji coba yang dilakukan belum menghasilkan data atas parameter yang sudah diharapkan konsumen. Setelahnya, pihak UT akan memberikan opsi kepada konsumen untuk membeli kendaraan.

Hal yang sama juga diterapkan FAW, hanya saja saat mengambil keputusan untuk menanggihkan pembelian, konsumen harus memberikan alasan tertentu dan wajar. Robert mengatakan, FAW menyediakan kendaraan satu sampai dua unit untuk masing-masing tipe yang diuji coba. Kebutuhan unit kendaraan uji coba tergantung dengan jumlah permintaan karena tidak setiap konsumen memerlukan program uji coba. Selebihnya akan dilakukan pengaturan jadwal uji coba yang berbeda sehingga tidak dibutuhkan unit uji coba yang banyak.

Suhardi meyakini, melalui program uji coba yang diterapkan, konsumen akan mendapatkan pengalaman secara langsung terhadap keandalan *performance*, efisiensi *fuel consumption*, dan jaminan layanan purnajual oleh Scania. Pelanggan juga bisa mendapatkan *additional income* dari truk Scania yang dipinjamkan. Pelanggan juga mendapatkan *benefit operational improvement suggestion* dari UT sebagai pihak yang melihat dari luar, juga memungkinkan didapatkan dari *trial unit* UT. Sementara bagi Sinotruk, menurut Edy Widjaja, melalui program uji coba diharapkan pengumpulan

data dan evaluasi performa dapat dipakai untuk meningkatkan mutu dan performa kendaraan di kemudian hari.

“Saat ini sudah cukup banyak pelanggan yang mendaftar dan terjadwal untuk mengikuti program *product trial* truk Scania. Sejak dimulai pada Februari 2016, sudah ada dua pelanggan yang berkesempatan mencoba *unit trial* UT. Respons yang UT dapatkan dari pelanggan cukup baik. Karena selama ini, banyak pengusaha truk yang sering mendengar *performance* dan *fuel efficiency* truk Scania, namun belum berkesempatan membuktikannya secara langsung,” kata Suhardi.



Wilda Bachtiar, Commercial Vehicle Marketing Manager PT Tata Motors Distribusi Indonesia.

## Pilihan *Operating Lease*

Presiden Direktur PT Lookman Djaja, Kyatmaja Lookman mengatakan, ada satu program yang ditawarkan pihak leasing kepada pengusaha truk, yaitu *operating lease*. "Saya pernah ditawari program ini oleh Dipo Star Finance. *Operating lease* berbeda dengan pembiayaan truk pada umumnya," kata Kyatmaja.

Perbedaannya terletak pada surat kendaraan yang masih atas nama pihak *leasing*. Selain itu, uang muka tidak dibayarkan ketika transaksi pertama tetapi dibayar ketika masa sewa telah habis. Itu pun jika penyewa berminat menebusnya. Jika sebaliknya, kendaraan akan ditarik dan tetap menjadi hak milik *leasing*. Nilai deposit atau uang tebusnya sekitar 40% dari harga jual. Sementara sisa pembayaran yang telah terakumulasi selama masa sewa yang disepakati pihak *leasing* sampai lima tahun.

Sebagai contoh, truk dengan harga Rp 600 juta dengan deposit 40% atau senilai Rp 240 juta. Sementara sisa pembayarannya Rp 360 juta ditambah bunga menjadi Rp 500 juta dibayar tiap bulan sesuai masa sewa yang disepakati. Setelah masa sewa habis, penyewa diberi pilihan untuk memperpanjang masa sewa atau membeli kendaraan tersebut. Artinya, penyewa harus membayar deposit senilai Rp 240 juta atau 40% dari harga jual. Masa perpanjang sewa yang diberi pihak *leasing* maksimal tiga tahun, dengan acuan deposit Rp 240 juta.

"Jadi dari deposit pertama tersebut akan dihitung kembali deposit masa sewa berikutnya dengan nilai yang sama, 40%. Pada masa sewa kedua ini penyewa akan membayarkan uang sewa yang makin ringan. Tetapi apabila penyewa tidak memperpanjang, bahkan membeli kendaraan itu, kendaraan akan ditarik kembali dan tetap menjadi hak milik pihak *leasing*," papar Kyatmaja.

Menurut Kyatmaja, hal ini merupakan model pembiayaan alternatif karena kebanyakan yang menerapkan model ini ialah pihak *leasing* yang masih satu grup dengan ATPM seperti Dipo Finance



Edy Widjaja, Managing Director PT Intraco Penta Wahana

Star *leasing* yang masih satu grup dengan ATPM Mitsubhisi. "Sebenarnya model seperti ini untuk menyiasati uang muka yang biasanya dibayar di depan, diganti di belakang. Sebab tidak dipungkiri uang muka yang besar turut memengaruhi transporter menunda investasi," katanya.

Kyatmaja menambahkan, model pembiayaan seperti ini cocok untuk perusahaan yang dalam hal investasi tidak berpikir jangka panjang. Karena beberapa transporter yang menggunakan model ini pada akhirnya cenderung bersifat pragmatis demi mendapatkan penghasilan untuk membayar uang sewa atau cicilan, caranya dengan terpaksa melakukan praktik *overload* dan sejenisnya. Praktik tersebut tidak menjadi beban bagi transporter yang tujuannya memang untuk menyewa saja sehingga terkesan sesukanya menggunakan kendaraan. Oleh karena itu, pihak *leasing* perlu jeli menerapkan model ini. Karena pada akhirnya mereka yang akan dirugikan karena kendaraan kembali dalam kondisi rusak. Selain itu, model ini lebih cocok bagi transporter yang memiliki kepastian permintaan agar uang sewa atau cicilan bisa terbayar.

"Seingat saya model *operating lease* sudah ada sekitar tiga tahun lalu, karena pada waktu yang sama saya pernah ditawari oleh pihak *leasing*. Dalam pengamatan saya, rata-rata transporter yang menggunakan *operating lease* tujuannya hanya untuk menyewa, tidak sampai membelinya saat masa sewanya habis. Kami memilih tidak menggunakan *operating lease* karena tanggungan bunga yang lebih tinggi ketimbang melalui bank. Sekalipun melalui *leasing*, kami ingin model pembiayaan yang fleksibel, tidak mengikat. Melalui *operating lease* ini kita akan terikat selama lima tahun," katanya.



# Faktor Pembiayaan Hambat Pembelian Truk Bekas

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Pebri Santoso



Pada tahun 2000 hingga tahun 2011 truk impor bekas masih banyak diminati pengusaha angkutan barang. Namun, seiring waktu pemerintah akhirnya mengeluarkan kebijakan pelarangan impor truk bekas dan pelan-pelan minat beli konsumen merosot. Sebab lainnya saat ini harga jual truk impor bekas naik dua kali lebih mahal. Kondisi ini membuat pengusaha trucking menilai harga jual truk bekas sekarang tidak profitable dengan tarif angkut yang cenderung mengalami stagnasi. Hal itu dirasakan Koperasi Angkutan Barang (Kopaba), banyak anggota yang awalnya membeli kini mulai berkurang minatnya.

Terlebih tidak adanya ketersediaan suku cadang membuat transporter

kesulitan saat melakukan perbaikan dan perawatan. Kesulitan tersebut akhirnya memaksa mereka untuk melakukan kanibal yang tentunya tidak compatible dengan kendaraan. "Harga lama truk impor bekas beberapa tahun lalu berkisar Rp 200 juta untuk jenis wingbox dan Rp 300 juta untuk head tractor. Pengusaha trucking akan diuntungkan karena bisa menghemat biaya meski masa pakai lebih pendek. Rata-rata peminat truk impor bekas dari perusahaan trucking menengah bawah karena buat mereka yang penting layak jalan," kata Zaenuri, Ketua Koperasi Angkutan Barang.

Ia mengatakan, saat permintaan masih tinggi importir melakukan impor hingga ribuan unit dan rata-rata jenis truknya ialah wingbox. Merosotnya minat beli terhadap truk bekas berdampak pada importir yang satu per satu berguguran. Pengamatan Zaenuri, sewaktu masih marak truk bekas, jumlah importir di Jakarta terdapat 50 perusahaan, kini hanya tersisa 10 perusahaan.



Tumpukan truk bekas yang tidak bisa dioperasikan lagi di kawasan Cakung, Jakarta Timur

*“Kami sudah tidak investasi truk built up lagi. Saat itu sudah tidak boleh lagi investasi untuk built up sekitar tahun 2011 dan sekarang harganya sudah mencapai Rp 600 jutaan. Alasan waktu itu membeli truk built up jelas karena harganya lebih murah. Karena investasi truk baru harganya bisa mencapai Rp 1 miliar,” jelas Mahendra Rianto, Commercial Deputy Director PT Cardig Logistics Indonesia.*

Cardig Logistics Indonesia melakukan investasi truk impor bekas sejak tahun 2003, setidaknya dalam setahun membeli 10 unit kendaraan. Saat itu, perusahaannya hanya berpikir realistis, ketika modal kerja naik tapi harga beli customer tetap atau cenderung menurun, maka caranya adalah menurunkan biaya investasi. Oleh karena itu, menjadi pertimbangan Cardig Logistics melakukan investasi truk impor bekas. Apalagi truk yang dibeli tersebut sudah termasuk karoseri dan kualitasnya jauh lebih baik ketimbang produksi lokal.

“Kalau beli baru, boksnya tidak begitu bagus, gampang bocor. Kualitasnya bukan kualitas pabrikasi seperti di Jepang. Jualan kami itu jualan space, bukan kepala truk. Sehingga kualitas dari dalam boks itu yang kami perhatikan karena barang yang diangkut itu mahal. Waktu itu tiap tahun yang kami investasi adalah wing box,” tambahnya.

## Leasing Makin Selektif

Tahun 2015 menjadi tahun suram bagi pemain truk bekas, karena pada masa ini penjualan mereka merosot hingga 80% daripada tahun sebelumnya. Hal itu diungkapkan Santoso, salah satu perantara jual-beli truk bekas dengan mengelola lima pool truk bekas dan alat berat di Jakarta. Selain karena permintaan sepi, menurut Santoso, faktor pembiayaan turut menghambat orang untuk membeli truk bekas, karena uang muka yang dikenakan wajib 40% dari awalnya hanya 25%. Nilai itu belum termasuk angsuran pertama dan asuransi, artinya konsumen harus menyetorkan 50%. "Bahkan, sekalipun konsumen tersebut memenuhi syarat yang diminta pihak leasing, masih ada konsumen yang pengajuan kendaraannya belum selesai hingga empat bulan," ujarnya.

Ia menilai kini pihak leasing mulai selektif memilih nasabah mengingat belakangan kredit macet truk meningkat. Dalam proses pembiayaan, biasanya pihak leasing akan meminta beberapa dokumen kendaraan, seperti Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB), faktur pajak dan surat KIR. Proses pembiayaan akan makin mudah bila nasabah yang mengajukan pernah melakukan pembiayaan dan berlangsung lancar. Pihak leasing hanya berkenan memberi pembiayaan untuk kendaraan yang masa pakai tak melebihi 10 tahun. Melebihi itu hanya bisa dilakukan transaksi secara tunai dengan harga jauh lebih murah berkisar Rp 100 juta hingga Rp 200 juta.

Konsumen Santoso berasal lebih banyak dari luar daerah, seperti Kalimantan, Sumatera, dan Sulawesi. Mereka kebanyakan berminat truk impor bekas seperti wing box produksi Jepang karena faktor harga lebih terjangkau ketimbang produksi Eropa. Harga jual kendaraan dipengaruhi kondisi kendaraan, tahun produksi, dan tipe kendaraan. Tahun produksi dan kondisi kendaraan memberi kontribusi besar terhadap harga truk, harganya bisa 30% sampai 50% lebih murah daripada kendaraan baru.



Santoso

## ATPM Harus Koreksi Diri

---

Pada kondisi sekarang, Mahendra mengatakan, pada akhirnya ketika investasi armada, perusahaan dengan terpaksa harus membeli truk baru. Terkait kran impor truk bekas yang dibuka kembali, ia mengkritik ATPM. Menurutnya, pabrikan harus mulai untuk koreksi diri mengapa produk yang mereka produksi mahal dan tiap tahun harganya selalu naik. **"Sebenarnya pengusaha berpikir sederhana saja. Kalau harganya sama, mereka akan pindah ke baru. Misal harga truk baru, produksi lokal diturunkan dengan memangkas biaya, nanti tidak akan menarik lagi itu truk bekas,"** katanya.

Mahendra menyarankan semua industri yang berkaitan dengan bisnis trucking sewajarnya untuk mawas diri. Dalam hal ini ATPM jika memang memegang penuh dalam penentuan harga jual truk seharusnya belajar merosotnya penjualan mereka pada tahun lalu. Semestinya, kata Mahendra, dalam kondisi ekonomi sekarang ini semua memiliki siasat untuk menekan biaya produksi atau operasional. Jika hal itu bisa dilakukan berbarengan, ia yakin pelan-pelan semua industri kondisinya stabil.

**"Kalau pabrik tidak bisa membiayai logistiknya, pasti pemain trucking terkena imbasnya. Pelan-pelan akan mati bareng. Kalau tidak ada industri yang memproduksi barang, kami tidak ada. Di dalam supply chain kan begitu. Kalau umpama ATPM tidak menekan harga, jadi wajar saja mereka jualan sedikit,"** ujarnya.

Di sisi lain, kondisi pembiayaan truk yang masih tinggi juga dirasakan Kopaba. Zeanuri mengatakan, Kopaba sudah membuat program peremajaan bekerja sama dengan bank. Masalahnya, pihak bank mensyaratkan uang muka harus 20%, sedangkan yang disanggupi anggota Kopaba hanya 5% sampai 10%. "Mereka berat bayar uang mukanya. Karena melihat harga truk baru sekarang saja sudah Rp 800 juta sampai Rp 1 miliar. Artinya dibutuhkan Rp 200 juta untuk uang muka. Saat ini pengusaha trucking menahan diri untuk investasi," tuturnya.



Mahendra Rianto  
Commercial Deputy Director  
PT Cardig Logistics Indonesia



Zeanuri  
Ketua Koperasi Angkutan Barang



# Untung-Rugi Truk Bekas

Teks : Abdul Wachid, Antonius Sulistyono

Pilihan menambah armada truk dengan berinvestasi menggunakan unit kendaraan bekas, lazim dilakoni pada bisnis *trucking* di Indonesia. Pada prinsipnya truk memang difungsikan sebagai aset bisnis. Meski bukanlah kendaraan baru, bagi para *truckers* sejauh kendaraan niaga itu masih dalam kondisi laik jalan, truk akan tetap diandalkan dalam operasional bisnisnya.

Umumnya pengusaha *trucking* ini beranggapan bahwa truk bekas dalam kondisi laik pakai masih lebih menguntungkan, ketimbang harus berinvestasi menggunakan unit kendaraan baru. Meski begitu, kebutuhan akan truk baru tetap diperhitungkan, sebagai opsi untuk peremajaan unit kendaraan yang sudah akfif alias tidak bisa lagi digunakan.

Seperti pengalaman Mustadjab Susilo Basuki yang lebih memilih truk bekas, terutama versi impor dalam kondisi sehat atau laik jalan. "Bagi saya pribadi, perbedaan antara truk bekas di Indonesia dengan yang ada di Jepang misalnya, jelas jauh perbedaan kondisi kendaraannya. Kalau di Indonesia biasanya dipakai secara optimal atau *overload*, tapi di Jepang pemakaian kendaraan dibatasi tonase dan hanya dipakai maksimum antara 10-15 tahun dan tidak boleh melebihi batas ketentuan itu. Karena itu, truk bekas di Jepang lebih awet," ujar Direktur PT Bahtera Anugerah Perkasa ini.

Mustadjab mengatakan, selama kendaraan itu (truk bekas versi impor) masih layak pakai kenapa tidak? Sebab di Jepang, menurut Mustadjab, ada proses inspeksi terlebih dulu sebelum diimpor ke negara lain seperti Indonesia. "Mereka (importir Jepang) bukanlah menjual barang sampah begitu saja ke Indonesia," tandasnya.

Menurut pria yang juga Ketua DPD Aprindo (Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia) Jakarta ini, jika para pengusaha *trucking* memaksakan menggunakan kendaraan baru, agen pemegang merek (APM) truk di Indonesia tidak akan sanggup memenuhi seluruh kebutuhan unit untuk berbagai segmen, karena populasi truk di Jakarta saja sebanyak 9.445 unit dan harus segera diremajakan.

"Salah satu perusahaan logistik ternama di Jakarta pernah ada yang memesan 1.000 unit truk baru untuk berbagai segmen (*trailer, wing box*), tapi sampai saat ini tidak dapat terpenuhi dan baru dapat terpenuhi sekitar 300-400 unit saja. Artinya, APM truk pun tidak akan sanggup memenuhi kebutuhan kendaraan baru sebanyak 9.445 unit di Jakarta saja. Sehingga diperlukan alternatif beberapa suplai dari beberapa sumber, salah satunya dari pasar *used truck* termasuk importir truk *built up*," urai Mustadjab.

Keuntungan lain yang bisa diperoleh dari truk bekas versi impor adalah kapasitas mesin yang umumnya lebih besar guna memenuhi kebutuhan angkutan dengan tonase berlebih di Indonesia. Seperti dikatakan oleh Hartono Gani, Pengamat Transportasi Indonesia kepada *TruckMagz* beberapa waktu lalu.

Hartono mengatakan, jika ada anggapan umum yang memosisikan truk bekas yang diimpor dari Jepang misalnya, lebih prima kondisinya ketimbang truk baru yang ada di Indonesia, itu sangatlah naif. "Ya tetap saja tidak mungkin lebih prima



Daddy Doxa Manurung  
Balai Lelang Ibid

dibandingkan dengan truk baru yang dijual di Indonesia. Masalahnya begini, di Jepang itu sudah mengacu standar Euro berapa? Di Eropa sudah Euro berapa? Mereka sudah bermain di Euro 5 dan truk bekas di Jepang bermain di 380 PS dan 420 PS (*power* maksimum), sudah tidak ada lagi yang bermain di 200 PS. Apalagi Eropa, truk bekas di sana sudah bermain di kapasitas mesin 480 PS, untuk kapasitas *power* yang kecil-kecil sudah tidak ada lagi di Eropa," kata Hartono Gani.

Jadi jika dikatakan lebih prima, truk bekas yang diimpor dengan usia pakai sudah lebih dari lima tahun, menurut Hartono itu tidak sepenuhnya benar. Dia menjelaskan penyebabnya, karena di Indonesia ini lebih familiar dengan truk dengan kapasitas 220 PS kemudian menggunakan truk berkapasitas 380 atau 420 PS, otomatis mereka merasakan *power* truk yang beredar di Indonesia kalah jauh sekalipun unit baru di Indonesia. Selain itu, teknologinya juga jauh di atas produk baru sekalipun untuk merek Jepang yang dijual di Indonesia. "Lihat saja truk Nissan BTX yang sudah 30-35 tahun masih berfungsi normal di sini," tambah Hartono.

## Konsekuensi Truk Bekas

Namun begitu, tetap ada konsekuensi jika memutuskan berinvestasi menggunakan truk bekas, khususnya truk impor yang variannya sangat terbatas bahkan tidak beredar di Tanah Air, yaitu ketersediaan suku cadang pengganti maupun dari sisi perawatan kendaraannya. "Kalau suku cadangnya tidak ada di pasaran, mereka biasanya pakai metode kanibal. Setelah itu menghilang atau tidak beredar karena suku cadangnya tidak ada lagi di pasaran," kata Hartono Gani.

Memang secara teknis terbilang banyak yang perlu diperhatikan sebelum mengoperasikan truk bekas, seperti perlu melakukan pemeriksaan pada sektor mesin, *ball joint*, *king pin clutch*. "Kemudian perhatikan keausan yang biasanya terjadi pada komponen *engine*, transmisi, *differential* yang memungkinkan operasional kendaraan tidak optimal," saran Musa Bauzir, *Section Head MDT Quality Section MFTBC Marketing Division* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB).

Selain itu, pihak agen pemegang merek (APM) selaku perwakilan dari masing-masing *principal* merek truk yang dijual resmi di Indonesia, secara tidak langsung juga menolak keberadaan truk impor bekas ini dengan dalih tidak punya kewajiban atas layanan purnajualnya.

"Kalau truk impor bekas kami tidak tahu siapa yang bertanggung jawab terhadap layanan purnajualnya. Bengkel resmi Mitsubishi hanya memberikan layanan untuk produk-produk yang resmi dijual oleh KTB. Kalau truk impor kami tidak tahu spesifikasinya bagaimana, seandainya tahu pun kami tidak mempersiapkan layanan purnajual termasuk bengkelnya dan memang kami tidak ada kewajiban untuk melayani mereka (pemilik truk impor) karena kami tidak menjual kendaraan itu sekalipun produk Mitsubishi karena spesifikasinya berbeda," jelas Duljatmono, Direktur *MFTBC Marketing Division* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), distributor resmi kendaraan Mitsubishi di Indonesia dari Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation (MFTBC).

Apakah dari sisi bisnis tetap menguntungkan berinvestasi dengan truk bekas? "Dari sisi harga pastinya lebih menguntungkan yang bekas. Jika barunya satu set (kepala-buntut) bisa sampai Rp 700 juta-Rp 850 juta, truk bekas paling mahal cuma Rp 300 jutaan, selisihnya sangat terasa bagi kami. Kalau truk impor harganya memang lebih mahal sedikit, sekitar Rp 400 jutaan. Pendapatannya jelas sama, bisa



Pemilik truk bekas sering sekali melakukan metode kanibal ketika suku cadang yang dibutuhkan sulit diperoleh



selesai dalam waktu 3-4 tahun dengan cicilan yang lebih kecil dibandingkan cicilan truk baru yang praktis lebih memberatkan. Kalau disuruh memilih, jujur saya lebih memilih truk bekas versi *built up* (impor)," kata Mustadjab.

Dari segi pemakaian pun, lanjut Mustadjab, sopir lebih menyukai model *built up* karena bantingannya lebih empuk, ada AC-nya, dan *power engine*-nya lebih besar dibanding produk lokal. "Intinya, sesuatu yang lebih murah tetapi lebih nyaman dan lebih enak dipakainya. Lebih tangguh, lebih cantik penampilannya, dari segi konstruksinya juga lebih bagus dibanding produk lokal. Kalau dari lokal, truk *second*-nya pasti sudah *brodol*, misalnya baru tiga tahun tapi bekas tambang yang medannya berat dan tonasenya juga lebih berat, pasti secara *lifetime* mesinnya lebih parah dibandingkan truk bekas yang dipakai di Jepang," katanya.



# Truk Impor Bekas Diizinkan Balai Lelang Diminati

Teks : Abdul Wachid, Antonius Sulistyio

Keterbukaan pasar di era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) saat ini mendorong berbagai industri dari seluruh penjuru Asia Tenggara khususnya, untuk bebas merangsek masuk ke pasar domestik Indonesia.

Pemerintah Republik Indonesia (RI) di bawah kepemimpinan Presiden Joko Widodo dan Wakilnya Jusuf

Kalla menyikapinya dengan *manner* keterbukaan di era globalisasi ini, melalui berbagai deregulasi kebijakan guna terciptanya kondisi persaingan ekonomi yang lebih kondusif di dalam negeri.

Melalui Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) RI Nomor 127/M-DAG/PER/12/2015 Tentang

Ketentuan Impor Barang Modal Dalam Keadaan tidak Baru, Pemerintah RI pun menyatakan akan mendorong peningkatan daya saing nasional dengan melakukan penyederhanaan perizinan di bidang perdagangan, khususnya impor barang modal dalam keadaan tidak baru.

## Kajian Mengenai Permendag 127/ 2015

Landasan dikeluarkannya Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) RI Nomor 127/M-DAG/PER/12/2015 Tentang Ketentuan Impor Barang Modal Dalam Keadaan tidak Baru karena Pemerintah RI menganggap dengan dikeluarkannya peraturan tersebut dapat menggenjot perekonomian dalam negeri.

Hal ini dijelaskan oleh Plt. Direktur Jenderal Perdagangan Luar Negeri, Kementerian Perdagangan, Karyanto Suprih. Menurut Karyanto, kebijakan mengenai ketentuan impor

barang modal dalam kondisi tidak baru (bekas) tersebut, tidak serta-merta akan membuka kran impor kelewat batas, melainkan dilandasi semangat pemerintah untuk mendorong industri di dalam negeri sesuai dengan paket deregulasi atau paket kebijakan jilid I Pemerintahan Joko Widodo.

Karyanto mengatakan, proses impor untuk barang modal dalam kondisi tidak baru itu tidaklah semudah yang diperkirakan oleh banyak pihak di kalangan pelaku industri otomotif, khususnya pihak

agen pemegang merk (APM) kendaraan niaga. "Ketentuan untuk impor (truk bekas) secara teknisnya harus memenuhi aturan dari Kementerian Perindustrian," katanya.

Sementara untuk produk-produk yang termasuk kategori barang modal dalam kondisi bekas terdapat pada Lampiran I dan Lampiran II, Permendag RI Nomor 127/M-DAG/PER/12/2015 Tentang Ketentuan Impor Barang Modal Dalam Keadaan tidak Baru.

## Lampiran I Tentang Barang Modal Dalam Keadaan tidak Baru (BMTB) yang Dapat Diimpor oleh Perusahaan Pemakai Langsung: Kelompok D (BMTB yang Memerlukan Pertimbangan Teknis atau Rekomendasi).

**Pos Tarif/HS 87.04:** Kendaraan bermotor untuk pengangkutan barang

- *Damper* dirancang untuk penggunaan bukan di jalan raya
- GVW melebihi 45 ton
- GVW melebihi 24 ton tetapi tidak melebihi 45 ton
- GVW melebihi 20 ton
- dengan mesin piston pembakaran nyala kompresi (diesel/semi-diesel)
- Lori (truk) pendingin
- Lori (truk) semen curah
- kendaraan tangki

**Pos Tarif/HS 87.05:** Kendaraan

bermotor untuk keperluan khusus, selain yang terutama dirancang untuk pengangkutan orang atau barang (misalnya lori derek, lori *crane*, kendaraan pemadam kebakaran, lori pencampur beton, lori penyapu jalan, lori penyemprot, mobil bengkel, mobil unit radiologi).

## Lampiran II Tentang Barang Modal Dalam Keadaan tidak Baru (BMTB) yang Dapat Diimpor oleh Perusahaan Rekondisi. Kelompok B (BMTB yang Memerlukan Pertimbangan Teknis atau Rekomendasi).

**Pos Tarif/HS 87.04:** Kendaraan bermotor untuk pengangkutan barang

- *Damper* dirancang untuk penggunaan bukan di jalan raya
- GVW melebihi 45 ton
- GVW melebihi 24 ton tetapi tidak melebihi 45 ton
- GVW melebihi 20 ton
- dengan mesin piston pembakaran nyala kompresi (diesel/semi-diesel)
- Lori (truk) pendingin
- Lori (truk) semen curah
- Kendaraan tangki

**Pos Tarif/HS 87.05:** Kendaraan bermotor untuk keperluan khusus, selain yang terutama dirancang untuk pengangkutan orang atau barang (misalnya lori derek, lori *crane*, kendaraan pemadam kebakaran, lori pencampur beton, lori penyapu jalan, lori penyemprot, mobil bengkel, mobil unit radiologi).

---

## Truk Bekas tak Terdampak

Permendag Nomor 127/M-DAG/PER/12/2015 Tentang Ketentuan Impor Barang Modal Dalam Keadaan tidak Baru, sejak 14 Januari lalu telah disosialisasikan untuk umum. Ketentuan ini merupakan revisi dari Permendag Nomor 75/M-DAG/PER/12/2003 yang berlaku selama dua tahun, dan mulai efektif per 1 Februari 2016 hingga 31 Desember 2018.

Berdasarkan pengecekan *TruckMagz* di lapangan, sejauh ini memang belum ada tanda-tanda signifikan yang mengindikasikan bahwa bisnis truk bekas di Jakarta dan sekitarnya terdampak akibat Permendag Nomor 127/M-DAG/PER/12/2015 tersebut.

Seperti pengakuan Meita, staf administrasi dan penjualan di salah satu gerai penjualan truk bekas di bilangan Latumenten, Jakarta Barat. "Saya belum tahu kalau ada aturan itu (Permendag No.127 Tahun 2015). Selama ini penjualan truk kami normal-normal saja. Kebanyakan pembelinya perorangan buat dipakai

usaha di daerah kayak di Bekasi, Bogor atau di Jawa Tengah," jelas Mei, begitu ia karib disapa.

Sama halnya dengan kondisi yang terjadi di sentra penjualan kendaraan bekas di Tangerang, Banten. "Kalau ada truk impor (truk bekas) masuk ke sini, saya rasa tidak akan makan pasar kami. Sebab kami lebih menyediakan truk yang umum di pasaran dan peminatnya banyak, *nggak* bisa disamakan dengan truk dari luar negeri karena modelnya pasti beda dan suku cadangnya juga lebih sulit dicarinya, jadi saya rasa tidak akan mengganggu pasar kami," ujar Handy, bos Bintang Motor di bilangan Sudirman, Tangerang, Banten.

Sama halnya dengan lelang truk bekas, yang belum merasakan dampak dari pemberlakuan peraturan yang mengizinkan impor truk dalam kondisi bekas pakai dari luar negeri itu. "Menurut saya tidak seluruh industri truk secara total akan terdampak dengan pemberlakuan Permendag ini, mungkin yang terdampak pada unit-unit atau model tertentu saja. Artinya, mungkin secara produksinya yang di Indonesia belum ada, atau kalau pun ada masih sangat terbatas ketersediaan unitnya," kata Daddy Doxa Manurung, *Chief Operation Officer* PT Balai Lelang Serasi (Ibid).

Jika bicara dampaknya terhadap bisnis lelang, menurut Doxa, khususnya untuk unit kendaraan niaga seperti truk secara riil di Balai Lelang Ibid tidak terpengaruh. Secara total, komposisi unit kendaraan niaga khususnya truk hanya 10% dari total keseluruhan kendaraan yang biasa dilelang, karena kebanyakan kendaraan penumpang.

"Sebenarnya agak paradoks kalau bicara bisnis kendaraan di Indonesia karena banyak yang mengatakan kalau total penjualan kendaraan baru turun sekitar 14% secara total di tahun lalu, tapi di perusahaan lelang kami justru mengalami kenaikan," ungkap pria ramah ini.

Selama dua tahun terakhir, lanjut Doxa, penjualan melalui lelang di Ibid naik di atas 25%. Tahun 2015 unit yang dilelang naik 30% atau sekitar 26 ribu kendaraan terjual, sekitar dua ribuan lebih sebulan dapat terjual secara total/nasional. Kemudian

pada tahun 2014 sekitar 20 ribuan unit laku dilelang.

"Target kami tahun ini total 33 ribu kendaraan dapat terjual melalui lelang dan kendaraan niaga (truk) di tempat kami juga naik sekitar 10% secara paralel mengikuti kenaikan secara total karena pergerakannya pasarnya memang begitu," jelas Doxa.

Menurut analisa Doxa, konsumen kendaraan bekas akhirnya beralih mencari unit melalui balai lelang karena pilihan *range* atau tipenya lebih banyak ketimbang membeli di *showroom* truk bekas.

Untuk *range* yang tersedia mulai dari *light truck*, truk *wing box* kategori medium hingga truk *trailer*.

Dari 10% komposisi truk bekas yang dilelang, menurut Doxa, secara keseluruhan memang lebih dominan *light truck* sebesar 7%-8%, sementara untuk merek lebih didominasi Toyota Dyna lantaran barang titipan dari Toyota Astra Finance sebagai perusahaan pembiayaan kendaraan dalam satu grup di Astra International.

## Harapkan Kemudahan Investasi

Realisasi Permendag No.127 Tahun 2015 Tentang Ketentuan Impor Barang Modal Dalam Keadaan tidak Baru ditanggapi dengan beragam nada dari perwakilan beberapa asosiasi yang menaungi industri *trucking* di Tanah Air.

Memang kondisinya saat ini banyak dari pengusaha angkutan darat moda transportasi truk masih menahan untuk berinvestasi dengan unit baru dan cenderung melakukan investasi dengan truk bekas termasuk kendaraan *built up* yang diimpor pihak importir umum.

Ketua Dewan Pakar Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Nofrisel mengatakan, sebenarnya yang diharapkan bukanlah kebijakan impor truk bekas, melainkan kemudahan dalam berinvestasi di dalam negeri. "Kami mengharapkan pemerintah lebih *concern* terhadap seluruh industri di dalam negeri termasuk industri logistik, yang didukung dengan kebijakan fiskal seperti tingkat suku bunga rendah, cicilan bisa rendah, ketimbang pemerintah harus membuka kran impor truk bekas namun aspek lainnya tidak berubah," ujar Nofrisel.

Menurut Nofrisel, jika izin impor truk bekas ini dibuka sebenarnya tidak terlalu berpengaruh bagi industri *trucking*. "Sekarang masalahnya adalah *environment* bisnis angkutan truk itu sendiri, perlu ada perubahan termasuk regulasi dan sebagainya. Sebab permintaan truk bekas melalui jalur impor itu juga tidak akan massal, peminatnya perusahaan-perusahaan tertentu saja," kata Direktur Operasi dan Pengembangan PT Bhanda Ghara Reksa (BGR), Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang jasa logistik ini.

Senada dengan Nofrisel, Sekretaris Jenderal Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Akbar Djohan pun mengamini, diizinkan atau tidaknya impor truk bekas dari luar negeri tetap tidak pengaruh signifikan bagi industri angkutan truk.



**Nofrisel**  
Ketua Dewan Pakar  
Asosiasi Logistik Indonesia (ALI)

"Pemicunya adalah suku bunga acuan BI (Bank Indonesia) *rate* yang cuma diturunkan 25 poin dan ini tidak menyelesaikan masalah. Kalau pemerintah, dalam hal ini BI, punya keberanian untuk memacu perekonomian riil, seharusnya menurunkan suku bunga 4%-6%. Penurunan BI *rate* beberapa waktu lalu 25 basis poin *plus* 25 basis poin



Beberapa truk impor bekas milik PT Jab Toyotaka

lagi kalau tidak salah, dan tidak diikuti oleh bank-bank nasional. Saya masih mendapatkan acuan 14% sama seperti 3-4 tahun lalu, muaranya ada di situ," urai Akbar.

Akbar berharap BI rate dapat berada di level maksimum 5%-6%. Menurutnya, pengusaha cenderung berinvestasi ke truk bekas karena perhitungan volume kargo yang menurun hingga 40%, ditambah beban suku bunga *leasing* sekitar 11%-12% dengan jangka waktu kredit (tenor) 4-5 tahun. Alhasil, rencana meremajakan armada dengan unit baru ditunda untuk sementara waktu.

"Kalau di Indonesia, tenor 4-5 tahun bunga *leasing* sekitar 11%, ini membuat beban cicilan per bulan sangat tinggi, akhirnya mereka pilih truk bekas dengan kredit lebih terjangkau. Bandingkan dengan Singapura, yang menerapkan tenor kredit hingga delapan tahun bahkan ada yang sampai 10 tahun dengan bunga 4% untuk unit truk baru sehingga konsumen di segmen ini samasekali tidak berpikir untuk ambil truk bekas, karena bunga *leasing*-nya sudah kecil dan masa tenor kreditnya juga lebih panjang. Hal ini membuat cicilan per bulannya jadi rendah jika dibagi per hari sehingga produktivitas dapat lebih tinggi," jelas Akbar.

Jika pihak agen pemegang merek (APM) truk di Indonesia mau lebih membuka diri dan bersinergi dengan seluruh pelaku industri *trucking*, sebenarnya APM truk ini bisa saja melakukan impor truk bekas sesuai dengan merek yang diusungnya. "Sekaligus agar bisa menutupi kekurangan atas kebutuhan unit dari para pelaku industri *trucking* selama ini, dan bukan karena bisa-bisanya APM-nya saja yang maunya impor truk bekas dilarang," tambah Akbar.

Nofrisel juga mempunyai tanggapan yang sama jika ada anggapan pihak APM truk di Indonesia memiliki *power* terlalu besar dalam penentuan harga unit baru yang dijualnya. "Bisa dipersepsikan begitu, karena si pengusaha truk sendiri memang

tidak punya *bargaining position* yang kuat, sementara APM truk cenderung menjadi *price maker*, ditambah lagi bunga bank yang masih tinggi saat ini sehingga konotasinya menjadi terserah mereka (APM), padahal sebenarnya APM truk juga butuh pembeli," kata Nofrisel.

Berangkat dari kondisi ini pulalah, menurut Nofrisel, kehadiran asosiasi seperti Aprindo (Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia) misalnya, dapat membangun posisi tawar pelaku industri *trucking* terhadap seluruh kekuatan dari para *stakeholder* yang lain.

"Secara parsial sudah kami komunikasikan, namun secara organisasi memang belum selesai. Arahnya memang ke sana, yaitu ingin membangun satu posisi tawar yang lebih baik dari pebisnis transporter, agar bisa mengimbangi *power* dari APM yang kesannya sebagai *price maker*. Mungkin juga nantinya bisa sebagai posisi tawar ke pemerintah. Jadi kalau bisnis kami (*trucking*) mau selamat atau truknya mau bagus-bagus, ya bunganya jangan tinggi-tinggi *dong* misalnya begitu, karena kami juga mau menghidupi para anggota kami dalam asosiasi ini," beber Nofrisel yang terlibat sebagai salah satu Dewan Pertimbangan Aprindo.

Namun begitu, tidak semua pebisnis di bidang jasa angkutan truk memiliki pandangan yang sama dengan pihak asosiasi. "Memang jika melihat dari budaya pebisnis *trucking* di Indonesia sejauh ini, hampir semua bisnis transportasi darat yang dikelola oleh pengusaha baik perorangan maupun korporat, belum banyak yang dikelola secara profesional modern melainkan masih menerapkan manajemen konvensional. Artinya, perusahaannya mungkin belum mendukung terhadap kontrol utilisasi armada truk miliknya dan jarang dilakukan kontrol kendaraan," jelas Nofrisel.

Karena itu, lanjut Nofrisel, standardisasi sebuah layanan *trucking* yang profesional tidak terlalu dibutuhkan bagi mereka yang masih menerapkan manajemen konvensional tersebut. "Mereka *nggak* merasa membutuhkan truk yang canggih karena menganggap dengan truk biasa pun permintaannya juga sudah ada. Sehingga mereka tidak punya pola pikir untuk memperbaiki armada truk mereka," jelasnya.



# Domestik Beda Pangsa Pasar Impor Ganggu Volume

Teks : Antonius Sulistyio

Keberadaan agen pemegang merek (APM) truk di Indonesia tidak dapat dipisahkan dengan kemunculan beragam model dan tipe kendaraan niaga tersebut. Seiring kemajuan teknologi dan meningkatnya kebutuhan penggunaannya, pihak APM truk berkontribusi dalam memenuhi beragam kebutuhan unit kendaraan yang sesuai dengan bisnis konsumen.

Sementara pilihan berinvestasi bagi konsumen fleet pengguna truk kini juga semakin terbuka lebar, dengan keberadaan gerai khusus penjualan truk bekas maupun dari lembaga pelelangan kendaraan.

Terlebih lagi saat ini sudah masuk era persaingan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), ditambah kebijakan pemerintah melalui Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) RI Nomor 127/M-DAG/PER/12/2015 Tentang Ketentuan Impor Barang Modal Dalam Keadaan tidak Baru, yang otomatis membuka kran impor bagi truk bekas dari luar negeri dalam kondisi layak pakai plus keistimewaan lainnya.

## APM tak Terganggu

Bagi pihak APM yang notabene hanya menjajakan unit truk baru hasil produksi pihak principal, bisnis penyewaan maupun jual-beli truk bekas dianggap sah-sah saja. Menurut Santiko Wardoyo, Sales & Promotion Director PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), antara truk baru dan truk bekas memiliki pangsa pasar masing-masing.

Santiko mengatakan, HMSI tidak merasa terganggu dengan keberadaan bisnis penyewaan truk maupun jual-beli truk bekas pakai. "Kami menjual truk baru tentunya dibarengi pelayanan purnajual yang sudah menjadi satu paket tak terpisahkan dalam penjualan unit truk baru," kata pria pehobi bersepeda ini.

Meski harga jual lebih rendah ketimbang truk baru, menurut Santiko, konsumen di segmen ini (truk bekas) pasti punya pertimbangan tersendiri dalam berinvestasi menggunakan unit bekas. "Mungkin saja mereka yang berinvestasi dengan truk bekas adalah pemain baru, jadi ketika bisnisnya berkembang baru akan meremajakan armadanya dengan truk baru," ujar Santiko.

Sementara terkait truk bekas yang diimpor dari Jepang atau Eropa, pihak APM terkesan bersuara lantang menolaknya. "Tentu saja itu (impor truk bekas) akan mengganggu volume yang seharusnya bisa mendorong industri otomotif dalam negeri. Kemudian juga, perlu ditinjau kembali mengenai regulasi yang terkait dengan kendaraan bermotor. Sebab kendaraan bermotor untuk bisa dijual atau beroperasi di jalan harus mengacu pada standar yang berlaku di Indonesia, seperti standar laik jalan yang dikeluarkan oleh Direktorat Jenderal Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan," ujar Duljatmono, Director MFTBC (Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation) Marketing Division PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), APM truk Mitsubishi di Tanah Air.

Menurut Duljatmono, keberadaan truk impor bekas tadi mesti diperiksa kembali soal standar keamanan dan keselamatannya. Peralnya, menurut Duljatmono, standar keamanan maupun keselamatan pada kendaraan tersebut merupakan bagian dari standar laik jalan dari sebuah kendaraan agar dapat beroperasi di jalan umum.

Brand dari pabrikan truk Cina pun bersuara menanggapi kehadiran truk bekas yang diperbolehkan masuk ke Indonesia melalui jalur importir umum ini. Salah satu yang cukup lantang adalah PT Gaya Makmur Mobil (GMM), agen pemegang merk (APM) truk FAW (First Automobile Works) di Indonesia.



Duljatmono, Director MFTBC Marketing Division PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors

"Impor truk bekas memang membawa dampak negatif kepada pengusaha truk di Indonesia, juga bertentangan dengan kebijakan pemerintah untuk batas usia kendaraan. Pengusaha terpaksa mencari alternatif truk bekas karena hendak menghemat biaya investasi dalam mencari kendaraan yang tepat untuk memenuhi kebutuhan kerjanya," ujar Robert Lie, Presiden Direktur GMM.

Robert mengatakan, truk bekas impor yang diizinkan masuk ke Indonesia umumnya dibekali kapasitas mesin lebih besar ketimbang truk rakitan di Indonesia. Menurut Robert, pengusaha memilih truk impor bukan semata-mata karena lebih murah, tetapi juga menyuguhkan kapasitas lebih besar sehingga lebih leluasa melakukan pekerjaan besar yang

sulit dengan aman.

"Harga truk bekas impor memang jauh lebih murah dibandingkan truk baru di Indonesia, kalau impor dari Jepang selisihnya hanya sedikit dengan truk FAW dalam kondisi baru. Jadi menurut saya, solusinya adalah membeli truk baru dari perusahaan otomotif terkemuka dari Cina. Dari sisi teknologi, performa maupun harga bisa terpenuhi. Pemerintah tidak perlu lagi pendekatan jalan tengah karena sudah ada solusinya dengan mengalihkan ke produk yang lebih terjangkau bagi buyer di segmen trucking dan memenuhi kriteria kebutuhannya," beber Robert promotif.

Dari sisi konsumen, baik Santiko maupun Duljatmono sama-sama mengutamakan jaminan purnajual (aftersales service) yang diberikan kepada konsumen truk baru yang mereka jual, sebagai bagian dari strategi APM dalam memasarkan kendaraan baru laik jalan. "Kalau truk impor bekas kami tidak tahu siapa yang bertanggung jawab pada purnajualnya karena perawatan kendaraan itu akan memengaruhi spesifikasi atau performance kendaraan itu sendiri," tandas Momon sapaan akrab Duljatmono.

Terkait layanan purnajual untuk truk bekas yang diimpor dari luar negeri ini, Momon menyebut jika pihaknya tidak punya kewajiban apa pun atas perbaikan atau layanan purnajual. Sebab bengkel Mitsubishi, lanjut Momon, juga perlu menambah investasi agar bisa memenuhi spesifikasi layanan bagi truk impor tadi dan pihaknya memang tidak ada kewajiban untuk melayani mereka (truk impor) lantaran tidak pernah menjual kendaraan tersebut sekalipun produk Mitsubishi, juga karena perbedaan spesifikasi teknis dengan truk Mitsubishi yang resmi dijual di Indonesia.

"Bengkel resmi Mitsubishi hanya memberikan layanan bagi produk yang resmi dijual oleh KTB, spesifikasinya kami ketahui. Kalau truk impor kami tidak tahu spesifikasinya bagaimana, seandainya tahu pun kami tidak mempersiapkan layanan aftersales service-nya dan bengkelnya," jelas Momon.

Sementara FAW berupaya melakukan efisiensi serta memangkas margin keuntungan dari unit baru yang dijualnya, agar tetap dapat menjaga kestabilan harga jual ke end user dengan tujuan dapat bersaing lebih kompetitif dengan truk bekas impor sekali pun.

## Gaikindo Sayangkan Kebijakan Import Truk Bekas

Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) Nomor 127/M-DAG/PER/12/2015 Tentang Ketentuan Impor Barang Modal Dalam Keadaan tidak Baru, menuai kontroversi dari agen pemegang merek (APM) truk yang tergabung dalam Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo). Seperti terungkap dari pembicaraan dengan Rizwan Alamsjah, Ketua III Gaikindo beberapa waktu lalu dengan TruckMagz.

"Kami sebenarnya menyayangkan dikeluarkannya kebijakan ini (Permendag No.127 Tahun 2015). Karena sejak awal, pihak APM tidak dilibatkan untuk berdiskusi terlebih dahulu mengenai kebijakan tersebut, termasuk dampak ke depannya bagi industri kendaraan niaga di Indonesia secara umum," kata Rizwan.

Menurut mantan Direktur Pemasaran PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors ini, pihaknya tidak bertanggung jawab jika APM yang tergabung dalam Gaikindo lepas tangan untuk urusan pengadaan suku cadang maupun after sales service lainnya terkait dengan unit truk bekas yang diimport melalui jalur importir umum tersebut.

Rizwan juga menegaskan bahwa pihak APM truk di Indonesia (yang tergabung dalam Gaikindo) hanya bertanggung jawab pada unit kendaraan yang dipasarkan secara legal untuk kebutuhan pasar domestik Indonesia melalui masing-masing APM seperti FAW, Hino, Isuzu, Mercedes-Benz, Mitsubishi Fuso, Nissan Diesel, UD Trucks, dan Volvo.

"APM memiliki kewajiban atas semua produk yang dijualnya (di pasar domestik Indonesia) berupa dukungan layanan aftersales service termasuk pengadaan suku cadangnya, sebagai bentuk tanggung jawab APM dalam memenuhi hak-hak konsumennya di seluruh Indonesia," ujar Rizwan.



Salah satu truk impor yang sedang melewati jalan layang Tanjung Priok

## Kiat APM Hadapi Persaingan

Persaingan bisnis kendaraan niaga tidak sama dengan rivalitas dalam pasar mobil penumpang. Menurut Duljatmono, secara umum karakter konsumen kendaraan niaga di Indonesia lebih mengutamakan aspek performance yang sesuai dengan bisnis mereka.

"Performance di sini terkait dengan kualitas produk, ketangguhan, kemampuan daya angkut, kemampuan daya tanjak, durability, serta efisiensi bahan bakar bagi bisnis trucking dan semua hal tersebut menjadi pertimbangan pertama bagi konsumen fleet dan mereka pasti memperhatikan hal tersebut. Pertimbangan kedua adalah aftersales service terutama ketersediaan spare parts, dan harga kendaraan bisa jadi merupakan pertimbangan terakhir bagi konsumen fleet pengguna kendaraan niaga," kata Duljatmono.

Terkait dengan performance, KTB sejauh ini telah menerapkan program trial bagi konsumennya untuk dapat melakukan test drive truk baru. Misalnya konsumen yang selama ini menggunakan model Fuso ML atau HS, diberi kesempatan untuk mencoba dan membuktikan model terbaru yang diluncurkan Mitsubishi.

"Biasanya kami berikan kesempatan untuk mencoba selama satu bulan. Tapi biasanya jika konsumen sudah tahu kualitas brand Mitsubishi atau ada temannya yang sudah pakai dan mengakui kualitasnya, biasanya mereka langsung beli produk baru Mitsubishi," kata Momon.

Program trial produk baru bagi konsumen ini sejatinya telah dilakukan lebih dari 10 tahun lalu dan

diperuntukkan bagi konsumen baru maupun konsumen lama tergantung mereka membutuhkannya dan tidak terfokus pada segmen tertentu, namun memang diprioritaskan bagi fleet customer.

Mitsubishi memberi rekomendasi kepada konsumen untuk mencoba tipe sesuai dengan kebutuhan mereka. Seperti untuk segmen kargo, industri, logistik, konstruksi, tambang, dan perkebunan. "Intinya tipe yang cocok dengan segmen bisnis para konsumen. Misalnya untuk kebutuhan dump truck maka kami akan merekomendasikan untuk menggunakan tipe 6x4," tandas Momon.

Selain program trial untuk produk terbaru yang baru diluncurkan, umumnya pihak APM truk seperti Mitsubishi maupun Hino akan memberikan layanan tambahan sebagai benefit bagi konsumen setianya.

Seperti Mitsubishi yang memberikan privilege bagi konsumennya seperti program driving clinic. "Biasanya konsumen memiliki sopir-sopir untuk armadanya, karena produk baru maka para sopir ini belum familiar dengan produk yang baru baik dalam hal habit maupun teknologinya. Misalnya kapan harus mengganti posisi gigi transmisi, istilahnya bagaimana harus mengendarai truk baru ini dengan baik. Sebab kadang-kadang jika salah penggunaannya, keunggulan dari produk baru ini tidak tercapai. Karena itu kami memberikan training berupa driving clinic untuk mengubah manner para sopir supaya dapat merasakan efisiensi dari kendaraan baru ini. Kemudian untuk memudahkan maintenance kendaraan, kami juga

memberikan pelatihan mekanik bagi konsumen yang memiliki mekanik dan workshop sendiri," urai Duljatmono.

Sementara Hino mempunyai program sejenis seperti driver training untuk para sopir truk, serta program pelatihan dan pendidikan bagi mekanik di workshop milik konsumen Hino yang merupakan pelaksanaan dari strategi Hino Total Support.

Program edukasi (driver training dan pelatihan mekanik) yang diterapkan HMSI bagi seluruh customer Hino ini termasuk di dalam program layanan purnajual Hino di Indonesia (Hino Total Support), selain Free Service Program (FSP) yang memberikan garansi setahun atau 60 ribu km dan merupakan paket yang otomatis didapatkan konsumen Hino setelah membeli truk baru di dealer resmi Hino seluruh Indonesia.

"Kami memiliki program service maintenance bagi mereka yang mungkin tidak memiliki mekanik atau bagi konsumen yang tidak mau repot masalah bengkel, maka kami tawarkan semacam kontrak service yang tentunya akan melibatkan dealer Hino," jelas Santiko.

Begitu pun bagi FAW, layanan after sales service tetap diutamakan sebagai satu kesatuan dari paket pembelian truk baru pada jaringan dealer resminya di Indonesia. "Konsumen truk ini selain mengharapkan harga yang murah supaya dapat bersaing dari sisi biaya atau ongkos angkutnya, juga akan mempertimbangkan soal layanan purnajual karena berpengaruh pada biaya operasional dan pemeliharaan, serta efektivitas atau ketersediaan kendaraan," kata Robert.



## APAKAH PERLU ADA TERMINAL ANGKUTAN BARANG?

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

Kepala Divisi Pendidikan dan Pelatihan  
Supply Chain Indonesia

Membahas terminal angkutan barang, menarik sekali karena angkutan barang sangat memengaruhi kegiatan logistik. Pertanyaan pertama, apa yang sering jadi permasalahan utama dari perusahaan angkutan barang? Jawabannya adalah ada barang yang dimuat atau tidak, baik pada saat berangkat maupun pada saat pulang. Pertanyaan yang kedua, muatan yang dibawa oleh truk sifatnya kontinu atau hanya sekali atau beberapa kali jalan. Pertanyaan yang ketiga adalah, apakah muatannya penuh, tidak penuh atau muatannya berlebih? Tentunya masih banyak pertanyaan yang lainnya.

Dari tiga pertanyaan tersebut, apakah terminal angkutan perlu ada atau tidak? Kementerian Perhubungan dalam perencanaan dan pengembangannya pernah menyinggung atau bahkan merencanakan untuk mengadakan terminal angkutan barang. Jika dilihat kondisi saat ini banyak sekali truk angkutan barang yang berhenti di *rest area*, tetapi sampai saat ini fungsi *rest area* untuk truk angkutan barang adalah sebagai tempat istirahat. Tempat istirahat di *rest area* antara truk dan kendaraan pribadi atau kendaraan angkutan umum penumpang sudah dipisahkan lokasi pemberhentiannya. Faktornya adalah karena besarnya kendaraan dan muatan yang dibawa.

Pemahaman terhadap terminal truk angkutan barang tersebut berbeda-beda tetapi di sini dapat disampaikan bahwa

terminal truk angkutan barang bisa menjadi *hub* dari kegiatan angkutan barang. Dengan variasi barang yang dimuat tentunya harus dipisahkan lokasinya, agar tidak menimbulkan kontaminasi. Sebagai fungsi *hub* tentunya bisa sebagai pertemuan barang di samping pertemuan truk yang mengangkut barang. Di terminal truk angkutan barang terdapat tiga kegiatan utama yaitu:

### 1. BONGKAR // 2. MUAT // 3. CROSS DOCKING

Hal utama yang perlu diperhatikan dalam mendirikan terminal truk angkutan barang adalah faktor lokasi. Lokasi tersebut haruslah mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut.

- Dekat dengan sentra industri.
- Merupakan daerah pertemuan dari berbagai tujuan.
- Kemudahan diakses.
- Kemudahan untuk bongkar, muat, dan *cross docking*.
- Keamanan dan kenyamanan lingkungan.

Hal-hal tersebut dapat dijadikan pertimbangan awal. Sebagai contoh hal lain yang bisa menjadi bagian dari kriteria pendirian atau pembangunan terminal angkutan barang, yang dapat juga sebagai tujuan dari pendirian atau pembangunan terminal angkutan barang, antara lain:

- Terminal angkutan barang harus dapat menjamin kelancaran arus kendaraan angkutan barang maupun barang yang dimuat.
- Terminal angkutan barang hendaknya sesuai dengan rencana umum tata ruang dari kabupaten/kota.
- Lokasi terminal angkutan barang hendaknya dapat menjamin penggunaan dan operasi kegiatan terminal yang efisien dan efektif.
- Lokasi terminal angkutan barang hendaknya tidak mengakibatkan gangguan pada kelancaran arus kendaraan lain dan keamanan lalu lintas kota serta lingkungan hidup sekitarnya.

Di samping itu, terdapat faktor-faktor lain yang bisa memengaruhi lokasi dari terminal angkutan barang yaitu:

#### AKSESIBILITAS

Merupakan tingkat kemudahan untuk mencapai lokasi terminal angkutan barang yang dapat dinyatakan dengan jarak, waktu, atau biaya angkutan.

#### STRUKTUR WILAYAH

Dimaksudkan untuk mencapai efisiensi dan efektivitas pelayanan terminal angkutan barang terhadap elemen-elemen perkotaan yang mempunyai fungsi pelayanan primer dan sekunder.

#### LALU LINTAS

Terminal angkutan barang merupakan pembangkit lalu lintas. Oleh karena itu, penentuan lokasi terminal harus tidak lebih menimbulkan dampak lalu lintas tetapi justru harus dapat mengurangi dampak lalu lintas.

#### BIAYA

Penentuan lokasi terminal perlu memperhatikan biaya yang dikeluarkan oleh pemakai jasa. Oleh sebab itu, faktor biaya ini harus dipertimbangkan agar penggunaan angkutan barang dapat diselenggarakan secara cepat, aman, dan murah.

Penentuan lokasi terminal barang dilakukan dengan mempertimbangkan rencana umum simpul jaringan transportasi jalan yang merupakan bagian dari jaringan transportasi jalan yang ditetapkan oleh Dinas Perhubungan Provinsi, dengan mempertimbangkan rencana induk yang dibuat oleh Kementerian Perhubungan. Lokasi dan letak terminal angkutan barang ditentukan dengan mempertimbangkan:

- Rencana umum jaringan transportasi jalan.
- Jaringan lintas dan kelas jalan.
- Rencana umum tata ruang provinsi dan kabupaten/kota.
- Analisis dampak lalu lintas.
- Kepadatan lalu lintas tidak melebihi kapasitas jalan.
- Keterpaduan moda transportasi, baik intra maupun antar moda.
- Analisis mengenai dampak lingkungan.
- Luas terminal barang minimal tiga hektare untuk Pulau Jawa dan dua hektare untuk pulau lainnya.
- Akses jalan masuk atau jalan keluar ke dan dari terminal dengan jarak sekurang- kurangnya 50 meter di Pulau Jawa dan 30 meter di pulau lainnya, dihitung dari jalan ke pintu keluar atau masuk terminal.

Di samping itu, setelah mempertimbangan hal-hal tersebut, perlu adanya kriteria dari segi perencanaan terminal angkutan barang. Perencanaan terminal angkutan barang minimal harus mempertimbangkan kriteria berikut ini.

- Sirkulasi arus lalu lintas.
- Pelaksanaan pemungutan retribusi terminal harus tidak menimbulkan kemacetan atau menghalangi sirkulasi arus lalu lintas atau dapat didukung dengan teknologi informasi seperti penggunaan *e-tol card* sebagai akses masuk ke terminal, sehingga lebih cepat dan mengurangi penyimpangan dalam pendapatan asli daerah.
- Saat menurunkan atau menaikkan barang dan parkir kendaraan barang harus tidak mengganggu kelancaran sirkulasi kendaraan barang itu sendiri.
- Luas bangunan ditentukan menurut kebutuhan pada jam puncak berdasarkan kegiatan sirkulasi barang
- Tata ruang dalam dan luar bangunan terminal harus memberikan kesan yang nyaman dan aman.
- Pelataran terminal.
- Luas pelataran terminal.
- Area tunggu atau parkir kendaraan.

Gambaran Konsep Terminal Angkutan Barang seperti tergambar berikut ini



Dari gambaran konsep terminal angkutan barang tersebut, dapat diperlihatkan bahwa terminal merupakan titik simpul dalam jaringan transportasi jalan khususnya angkutan barang. Terminal merupakan tempat pengendalian, pengawasan, pengaturan, dan pengoperasian lalu lintas. Sebagai prasarana angkutan yang merupakan bagian dari sistem

transportasi untuk melancarkan arus barang.

Pada dasarnya pembahasan tentang terminal angkutan barang sudah diatur dalam Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 31 Tahun 1995 tentang Terminal Transportasi Jalan. Akan tetapi kabupaten/kota banyak sekali yang menjadikan adanya terminal

angkutan barang sebagai sebuah wacana. Dalam Kepmenhub No. 31 tahun 1995 pada Bab I Pasal 1 poin 2 disebutkan bahwa terminal barang adalah prasarana transportasi jalan untuk keperluan membongkar dan memuat barang serta perpindahan intra dan/atau antarmoda transpor.

Peraturan yang berhubungan dengan terminal barang dijelaskan secara lengkap yang terdiri dari mulai pasal 24 sampai dengan pasal 39 yang meliputi:

#### Bagian pertama, tentang fungsi terminal.

Terminal barang berfungsi melayani kegiatan bongkar dan/atau muat barang, serta perpindahan intra dan /atau moda transportasi.

#### Bagian kedua, tentang fasilitas terminal.

- Fasilitas terminal barang terdiri dari fasilitas utama dan fasilitas penunjang yang terdiri dari:
- Bangunan kantor terminal.
- Tempat parkir kendaraan untuk melakukan bongkar dan/muat barang.
- Gudang atau lapangan penumpukan barang.
- Tempat parkir kendaraan angkutan barang untuk istirahat atau selama menunggu keberangkatan.
- Rambu-rambu dan papan informasi.
- Peralatan bongkar muat barang.
- Sedangkan untuk fasilitas penunjang, antara lain:
- Tempat istirahat awak kendaraan.
- Fasilitas parkir kendaraan, selain kendaraan angkutan barang.
- Alat timbang kendaraan dan muatannya.
- Kamar kecil/toilet.
- Musala.
- Kios/kantin.
- Ruang tunggu.
- Ruang pengobatan.
- Telepon umum atau sarana komunikasi.
- Taman.

#### Bagian ketiga, tentang daerah kewenangan terminal.

- Daerah kewenangan terminal barang, terdiri dari:
- Daerah lingkungan kerja terminal merupakan daerah yang diperuntukkan untuk fasilitas utama dan fasilitas penunjang terminal.
- Daerah pengawasan terminal, merupakan daerah di luar daerah lingkungan kerja terminal, yang diawasi oleh petugas terminal untuk kelancaran arus lalu lintas di sekitar terminal.

#### Bagian keempat, tentang lokasi terminal.

Penentuan lokasi terminal barang dilakukan dengan memperhatikan rencana kebutuhan lokasi simpul yang merupakan bagian dari rencana umum jaringan transportasi jalan.

#### Bagian kelima, tentang pembangunan terminal.

- Pembangunan terminal barang harus dilengkapi dengan:
- Rancangan bangun terminal
- Fasilitas terminal barang.
- Batas antara daerah lingkungan kerja terminal dengan lokasi lain di luar terminal.
- Pengaturan lalu lintas di dalam terminal dan di daerah pengawasan terminal.
- Analisis dampak lalu lintas.
- Analisis mengenai dampak lingkungan.

### Bagian keenam, tentang penyelenggaraan terminal.

Penyelenggaraan terminal barang dilakukan setelah mendapat persetujuan dari gubernur yang meliputi kegiatan pengelolaan, pemeliharaan dan penertiban terminal. Pengelolaan terminal barang meliputi kegiatan perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan operasional terminal.

#### **Kegiatan perencanaan operasional terminal, meliputi:**

- Penataan pelataran terminal.
- Penataan fasilitas gudang atau lapangan penumpukan barang.
- Penataan fasilitas parkir kendaraan untuk melakukan kegiatan bongkar dan/atau muat barang.
- Penataan fasilitas penunjang terminal.
- Penataan arus lalu lintas di daerah pengawasan terminal;
- Pengaturan jadwal petugas di terminal.
- Penyusunan sistem dan prosedur pengoperasian terminal.

#### **Kegiatan pelaksanaan operasional terminal, meliputi:**

- Pengaturan parkir dan arus kendaraan angkutan barang di dalam terminal.
- Pemungutan jasa pelayanan terminal barang.
- Pengoperasian fasilitas/peralatan bongkar muat barang.
- Pengaturan arus lalu lintas di daerah pengawasan terminal.
- Pencatatan jumlah dan jenis kendaraan.

#### **Kegiatan pengawasan operasional terminal, meliputi pengawasan terhadap:**

- Kendaraan angkutan barang selama berada di dalam terminal.
- Pemanfaatan fasilitas terminal sesuai dengan peruntukannya.
- Keamanan dan ketertiban di dalam terminal.

**Terminal barang harus dipelihara untuk menjamin agar terminal dapat berfungsi sesuai dengan fungsi pokoknya.**

#### **Pemeliharaan terminal, meliputi kegiatan:**

- Menjaga keutuhan dan kebersihan bangunan terminal.
- Menjaga keutuhan dan kebersihan pelataran terminal serta perawatan rambu, marka dan papan informasi.
- Merawat dan menjaga fungsi fasilitas/peralatan bongkar muat barang.
- Merawat saluran-saluran air.
- Merawat instalasi listrik dan lampu penerangan.
- Merawat sistem hydrant dan alat pemadam kebakaran.

### Bagian ketujuh, tentang jasa pelayanan terminal.

Terminal barang dapat melakukan pungutan jasa pelayanan terminal terdiri dari:

- Jasa penggunaan tempat parkir kendaraan untuk melakukan bongkar muat barang.
- Jasa penggunaan tempat parkir kendaraan angkutan barang untuk istirahat atau selama menunggu keberangkatan.
- Jasa penggunaan fasilitas parkir kendaraan, selain kendaraan angkutan barang.

### Bagian kedelapan, tentang kewenangan penyelenggaraan terminal.

Kewenangan penyelenggaraan terminal barang berada pada bupati/wali kota, kecuali untuk DKI Jakarta dan Batam yang berada pada gubernur.

Melihat dasar-dasar dalam perencanaan, pembangunan dan operasional terminal angkutan barang sudah diatur dalam Kepmenhub No. 31 tahun 1995, maka apabila tiap daerah membuat terminal angkutan barang sangat dimungkinkan akan membantu menurunkan biaya logistik di Indonesia, dengan catatan penentuan lokasi terminal angkutan barang berada pada lokasi yang tepat.



## SEAL INSIDE TIRE

*Beberapa waktu yang lalu saya menerima video tentang ban yang dapat berjalan di atas lintasan berpaku. Apakah video ini sekadar sensasi atau trik kamera? Jika benar ada ban yang seperti terdapat di video tersebut, apakah jenis teknologinya?*

Muhammad Basri Al Bantani,  
Kepala Operasional Primotech, Jakarta

Jawaban oleh:

**BAMBANG WIDJANARKO**  
Independent TBR Tire Analyst

Dengan adanya kemajuan teknologi yang sangat pesat, muncul beragam teknologi ban yang canggih dan menawarkan banyak kemudahan bagi para pengemudi dan pengusaha angkutan. Mulai teknologi ban radial yang memiliki keunggulan keamanan dan usia pemakaian yang lebih panjang, teknologi ban tanpa udara (*airless tire*), teknologi ban yang dapat memompa dirinya sendiri untuk menyesuaikan tekanan udara yang paling optimal (*self inflating tire*), dan teknologi ban *seal inside* atau *seal inside tire*, yaitu ban yang dapat menambal dirinya sendiri bila terjadi lubang akibat penetrasi benda tajam pada saat ban beroperasi.



Seal Inside Tire



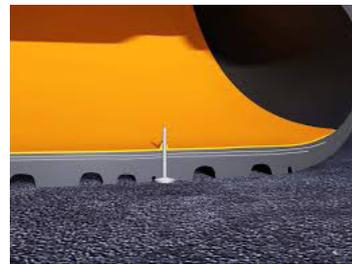
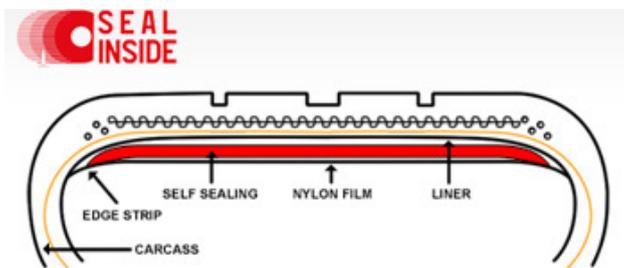
Lapisan Seal Inside pada ban PIRELLI Cinturato P 7

Masing-masing teknologi canggih ini memiliki cara kerja, keunggulan dan kelemahannya. Pengusaha angkutan atau pengemudi dapat memilih teknologi ban yang paling tepat untuk digunakan pada kendaraannya.

*Seal inside tire* adalah sebuah teknologi yang mulai dikenal sejak awal tahun 2000-an dan baru mulai gencar dipasarkan di beberapa

negara sejak tahun 2010-an. Teknologi ini melekat pada konstruksi ban sebagai pengganti teknologi pendahulunya yang tidak melekat pada ban, yaitu *tire sealant*, sejenis pasta cair yang dimasukkan ke dalam ban sebelum dipompa dan akan bekerja secara otomatis melapisi lubang akibat penetrasi benda tajam. Baik *tire sealant* maupun *seal inside tire* sebetulnya mempunyai fungsi

yang sama, tapi dengan cara kerja yang berbeda. Keduanya sama-sama memungkinkan pengemudi tidak kehilangan tekanan udara pada bannya, walaupun ban terpenetrasi oleh benda tajam dari luar. Teknologi ini mengurangi hampir 85% kemungkinan terjadinya kecelakaan akibat ban yang kempes secara tiba-tiba.



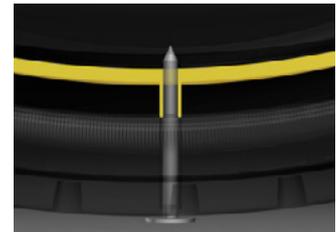
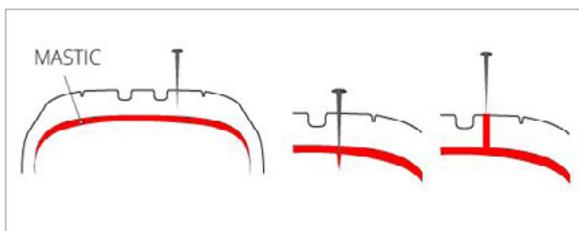
Lapisan merah tersegel di bagian dalam telapak ban adalah seal inside.

Di dalam ban berteknologi *seal inside*, terdapat lapisan material yang melekat tersegel dan mengikuti bentuk lapisan bagian dalam telapak ban yang akan bekerja menutup tiap area kebocoran yang disebabkan karena penetrasi benda asing yang menembus badan ban, dengan atau

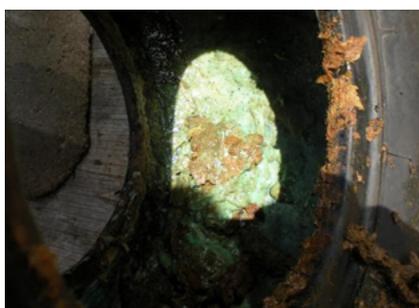
tanpa benda yang menyebabkan lubang tusukan tertinggal pada ban.

Material yang tersegel pada *seal inside tire* akan beraksi dengan segera pada lubang dengan cepat dan efektif, cairan senyawa menerobos ke lubang dan menutup kebocoran. Pengemudi bahkan tidak akan menyadari

atau merasa bahwa bannya telah mengalami kebocoran dan tetap dapat melanjutkan perjalanan. Performa ban yang telah berlubang pun tidak berubah samasekali.



Cara kerja seal inside pada ban



Penggunaan tire sealant yang tidak tersegel mengakibatkan bagian dalam ban menjadi kotor ketika ban dibongkar dan ban cenderung tidak dapat diseimbangkan karena cairan seal-nya selalu berlari-lari ketika ban berputar.

Kelemahan yang terjadi jika menggunakan teknologi *tire sealant* juga telah dieliminir oleh teknologi *seal inside tire*. Ban yang dimasuki *tire sealant* (sejenis pasta cair) cenderung tidak dapat diseimbangkan, karena cairan tersebut akan selalu berlari-lari ke segala arah selama ban bergulir. Sehingga ketika ban diseimbangkan, tidak akan pernah bisa ketemu titik timbangnya. Selain itu, ketika ban yang dimasuki *tire sealant* tersebut dibongkar, akan kita temui cairan pasta yang berhamburan di seluruh lapisan bagian dalam ban dan velg yang sudah berwajah seperti lumpur sangat kotor.

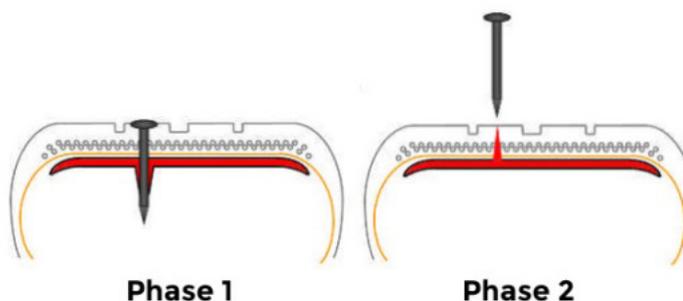
## BAGAIMANAKAH SEAL INSIDE BEKERJA?

### Fase 1:

Ketika terjadi paku menusuk pada ban, cairan berwarna kuning muda akan segera bekerja menyelimuti paku dan menambal kebocoran akibat lubang yang terjadi, sementara paku tetap tertancap pada ban tanpa sedikit pun ban kehilangan tekanan udara.

### Fase 2:

Dalam hal paku yang menusuk tidak tertinggal atau tidak menancap pada ban, cairan pasta tersebut akan menerobos masuk ke lubang yang diakibatkan oleh tusukan paku dan akan menambal ban dengan baik tanpa sedikit pun ban kehilangan tekanan udara.



Dengan adanya lapisan *seal*, memungkinkan pengemudi tidak perlu menghentikan kendaraan untuk segera melakukan proses perbaikan ban karena adanya kebocoran.

Namun, lapisan *seal* ini tidak menjamin perbaikan secara permanen dari ban yang tertusuk dan bersifat sebagai penolong sementara saja. Karena itulah, disarankan agar pengemudi secara teratur memantau ban yang digunakan agar dapat mengidentifikasi tusukan yang telah terlapis oleh *seal*, adanya paku atau sekrup yang tertinggal pada telapak ban.

Walaupun pengemudi tidak perlu secara teratur melakukan pengecekan tekanan udara pada *seal inside tire*, tetapi pengemudi tetap harus memantau ban yang digunakan, untuk mengecek lapisan *seal* pada bannya. Pada ban yang dilapis dengan *seal* dan terjadi tusukan, perlu untuk dilakukan perbaikan setelah ban selesai beroperasi.

Lapisan *seal* pada area tusukan harus dibersihkan sampai pada lapisan *butyl* yang

kedap. Setelah membuka area tambalan dan menghilangkan lapisan *seal*, selanjutnya perbaikan ban dilakukan seperti pada perbaikan ban *tubeless* standar.

*Seal inside tire* dapat secara signifikan mengurangi terjadinya ban kempes saat digunakan, tetapi tidak seperti *run flat tire*, teknologi *seal inside tire* ini tidak dikembangkan untuk digunakan dalam kondisi kekurangan tekanan udara atau kondisi tanpa udara. *Seal inside tire* tidak membutuhkan velg khusus, sehingga dapat digunakan velg standar untuk ban biasa. *Seal inside tire* dapat digunakan dengan kondisi sama dengan ban standar. Teknologi *seal inside tire* juga tidak membutuhkan TPMS (*Tire Pressure Monitoring System*) untuk dapat digunakan dengan aman dan dapat juga digunakan pada semua jenis kendaraan tergantung ukuran bannya.

Tidak ada perbedaan dalam performa mengemudi dalam hal *rolling resistance* (hambatan bergulir), kenyamanan, suara kebisingan dan performa ban dalam kondisi kering atau basah, antara ban *seal inside* dan ban standar.

Teknologi *seal inside tire* merupakan salah satu kemajuan teknologi yang memberikan kemudahan dan jaminan keamanan bagi pengemudi. Dengan *seal inside tire*, mencegah terjadinya kecelakaan akibat ban yang kempes secara tiba-tiba karena terpenetrasi benda tajam. Dengan demikian, diharapkan keamanan dan kenyamanan berkendara akan lebih baik seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi di dunia ban.

---

Sumber Gambar : Pirelli Tire SpA dan Continental AG



# Hudaya Arryanto

*Tol Cipali Solusi Bisnis Pengusaha Truk*

Naskah : Antonius Sulistyو  
Foto : Pebri Santoso

Jalan Tol Cikopo-Palimanan (Cipali) yang pengoperasiannya diresmikan Presiden Joko Widodo pada 13 Juni 2015 merupakan bagian dari program pembangunan infrastruktur prioritas 1.000 km jalan tol selama kurun waktu 2015-2019 yang dicanangkan dalam Program Nawa Cita pemerintah Indonesia.

Ruas tol terpanjang di Indonesia dengan total panjang 116,75 km ini melintasi lima kabupaten di Jawa Barat, yaitu Kabupaten Purwakarta, Subang, Indramayu, Majalengka, dan Cirebon. Tol Cipali juga merupakan kelanjutan dari jalan Tol Jakarta-Cikampek yang menghubungkan Tol Palimanan-Kanci.

Dibangun dengan mengutamakan aspek keamanan dan kenyamanan serta efisiensi bagi penggunaannya, baik untuk kendaraan pribadi maupun kendaraan golongan

II-golongan V, Tol Cipali memiliki struktur jalan dengan tingkat keamanan yang baik lantaran di sepanjang ruas jalan tol tidak terdapat jalur yang menikung tajam, tanjakan maupun turunan yang terjal. Tol Cipali dilengkapi dengan 99 jembatan serta tujuh pintu masuk dan keluar (simpang susun), dengan prasarana dan fasilitas pendukung berstandar baik sesuai dengan regulasi dan keselamatan jalan bebas hambatan di Indonesia.

Berdasarkan data Direktorat Jenderal Bina Marga Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, beban lalu lintas di jalur Pantai Utara Pulau Jawa (Pantura) di wilayah Jawa Barat (Jabar) berkurang sejak adanya akses Tol Cipali. Sebelumnya arus lalu lintas harian rata-rata di Pantura Jabar (2014) berkisar antara 11 ribu-44 ribu

kendaraan (besar maupun kecil) per hari, namun kini berkurang menjadi sekitar tujuh ribu-27 ribu kendaraan per hari sejak berfungsinya ruas tol pada pertengahan 2015. Dari segi volume, terjadi penurunan kendaraan mencapai 27%-68%.

Jalan tol yang dikelola PT Lintas Marga Sedaya (LMS) selaku Badan Usaha Jalan tol (BUJT) Tol Cipali, menjanjikan alternatif pengalaman baru sekaligus solusi dalam transportasi barang maupun orang di Pulau Jawa. Seperti apa profil dari jalan Tol Cipali yang digadang-gadang sangat bermanfaat bagi industri *trucking* di Indonesia khususnya di Pulau Jawa ini? Berikut petikan wawancara *TruckMagz* dengan Hudaya Arryanto, *Vice President Director* PT Lintas Marga Sedaya.

**Kendala apa saja yang dihadapi PT Lintas Marga Sedaya (LMS) dalam pembangunan Tol Cipali yang merupakan jalur tol terpanjang di Pulau Jawa ini?**

Sebetulnya jalan tol ini memang agak unik, jika dilihat sejak kami memegang konsesi di tahun 2006. Jadi ada waktu enam tahun untuk proses pembebasan lahannya, sementara konstruksinya relatif cepat karena hanya dalam 28 bulan selesai. Jadi boleh dibilang kendala pra-operasional adalah waktu yang cukup lama yang diperlukan pemerintah untuk menyediakan lahan, butuh enam tahun untuk pembebasan lahan. Sementara begitu lahannya tersedia, kami dengan sumber daya yang ada bisa menyelesaikannya dengan relatif cepat. Memang masalah klasik untuk infrastruktur terutama jalan tol, di mana hampir selalu penundaan karena lahan yang tidak segera bisa tersedia. Sebab pembebasan lahan

itu memang domainnya ada di pemerintah, jadi pemerintah menyediakan lahan kemudian begitu lahan tersedia diberikan kepada kami sebagai mitra pemerintah untuk membangun jalan tol, dan kami melaksanakan konstruksinya.



Hudaya Arryanto. Vice President Director PT Lintas Marga Sedaya

#### Berapa total investasi pembangunan Tol Cipali?

Total biaya investasinya Rp 13,7 triliun. Memang sebelumnya tercatat Rp 12,5 triliun tapi kemudian dalam perjalanannya ada permintaan dari masyarakat untuk menambah jembatan penyeberangan, kemudian ada gorong-gorong baru. Misalnya begini, ada rencana jalan baru oleh kabupaten yang harus melintas dan ini tidak ada dalam desain awal, tapi ketika konstruksi itu muncul ini pun harus kami akomodir. Jadi ada penambahan biaya yang lebih banyak disebabkan oleh karena kondisi tadi.

#### Berapa lama konsesi yang diberikan pemerintah kepada PT LMS?

Kami mendapatkan hak konsesi pengelolaan jalan tol ini selama 35 tahun, sejak awal kami memegang konsesinya pada tahun 2006 sampai 2041. Jadi sebetulnya argo kami terpotong karena masa pembebasan lahan yang cukup panjang makan waktu selama enam tahun.

#### Kapan pastinya *ground breaking* pembangunan Tol Cipali ini dilakukan?

Secara seremonial kami melakukannya pada tahun 2011, tetapi kalau *ground breaking* dalam rangkaian kami mulai bekerja itu pada 1 Februari 2013, saat itu adalah ketika pemerintah menyerahkan lahan 100 persen dan kemudian pemerintah memberikan kepada kami SPMK (Surat Perintah Mulai Kerja). Jadi benar-benar baru dimulai pada 1 Februari 2013 dan ini yang kami kebut sampai dengan penyelesaian konstruksinya pada Juni 2015 yang kemudian diresmikan langsung oleh Presiden Joko Widodo.

Ada berapa seksi di sepanjang tol Cipali ini?

Kami mengerjakannya secara total, ada enam seksi konstruksi yang pengerjaannya kami lakukan secara simultan, jadi tidak bertahap seksi 1 dulu kemudian seksi 2, seksi 3, seksi 4 dan seterusnya. Bagus juga karena kami di awal sudah meminta kepada pemerintah, kami bangun apabila seluruh seksi ini tanahnya tersedia. Jadi begitu tanah 100 persen tersedia enam seksi, keenam seksi ini kami bangun secara simultan. Keenam seksi tersebut adalah Seksi I Cikopo-Kalijati 29,12 km; Seksi II Kalijati-Subang 9,56 km; Seksi III Subang-Cikedung 31,37 km; Seksi IV Cikedung-Kertajati 17,66 km; Seksi V Kertajati-Sumberjaya 14,51 km, dan Seksi VI Sumberjaya-Palimanan dengan panjang 14,53 km.

Berapa lebar bahu jalan dan median jalan yang dimiliki Tol Cipali?

Lebar bahu jalan 2,5 meter dan ini standar untuk jalan bebas hambatan di Indonesia, dan memadai untuk parkir truk medium dalam kondisi darurat. Untuk median jalan sekitar 11 meter karena ini persiapan untuk pelebaran ke tengah yang saya jelaskan di awal tadi, jika trafiknya sudah mencapai 80 ribu kendaraan per hari, masih panjang ke depan untuk pelebaran ke tengah.

Berdasarkan data Direktorat Jenderal Bina Marga Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, beban lalu lintas Pantura berkurang signifikan sejak beroperasinya Tol Cipali. Berapa sebenarnya kapasitas maksimum per hari yang dimiliki Tol Cipali?

Tol Cipali sebenarnya sudah dirancang untuk enam lajur, di awal ini yang sudah terbangun baru empat lajur tapi semua jembatan sudah kami buat enam lajur dan siap untuk dilebarkan dengan metoda pelebaran ke tengah. Artinya, seluruh daerah milik jalan sudah kami amankan, lalu pekerjaan tanahnya sudah kami siapkan untuk enam lajur dan nanti kami sisakan untuk pelebarannya ke tengah. Jadi ini bagus, semua pekerjaan tanahnya sudah siap untuk enam lajur dan saat ini masih enam lajur, yaitu jalur ke arah Cirebon dua lajur dan jalur ke arah Jakarta dua lajur jadi total empat lajur (2x2 = 4 lajur), yang nanti ke depannya akan dilebarkan menjadi 2x3 atau enam lajur. Kapasitas untuk 2x2 kira-kira sampai dengan 80 ribu kendaraan per hari. Saat ini rata-rata sekitar 25 ribu kendaraan per hari, campuran antara *weekend* dan *weekday*. Biasanya saat *weekend* ada kenaikan 15%-20% dari kapasitas rata-rata tadi. Artinya, kapasitas jalan Tol Cipali masih jauh lebih besar daripada besaran beban arus lalu lintas yang ada. Jika dikaitkan dengan distribusi lalu lintas antara jalur Pantura dengan Tol Cipali, memang secara umum hampir 60% dari lalu lintas Pantura sudah menggunakan jalan Tol Cipali.



Pengerjaan konstruksi dilaksanakan secara simultan mencakup enam seksi

Dari sisi jarak, terdapat penghematan jarak tempuh 40 kilometer atau waktu tempuh lebih singkat sekitar 1,5-2 jam. Ini perhitungannya dari titik mana ke titik mana?

Kalau kami ambil dari titik yang sama, itu diukur dari ujung tol Cikampek sampai dengan ujung tol Palimanan. Kalau melalui jalur Pantura, setelah keluar pintu tol Cikampek harus melewati simpang Jomin yang kerap macet, kemudian melewati Sukamandi-Pamanukan-Jatibarang. Sementara kalau melewati Tol Cipali, setelah keluar tol Cikopo lanjut sampai ke Palimanan.

Dari aspek kenyamanan, PT LMS menyediakan empat *rest area* tipe A (besar) dan empat *rest area* tipe B (kecil). Bagi pengemudi truk lebih diprioritaskan di *rest area* yang mana?

Kami sebetulnya menyediakan zona bagi *trucker* baik di *rest area* tipe A maupun tipe B, yang memang terpisah antara kendaraan pribadi dengan *truckers*. Kalau tipe A memang akan lebih terlihat di mana di zona *truckers* terdapat warung, kedai, dan toilet memang disesuaikan dengan kebutuhan para *trucker*. Sementara di bagian depan memang lebih didominasi dengan resto dan pujasera yang bisa memenuhi selera dan kebutuhan pengguna kendaraan pribadi. Kapasitas tampungnya untuk tipe A bisa sampai dengan sekitar 300-an kendaraan besar maupun kecil, sementara tipe B memang lebih kecil totalnya sekitar 60 kendaraan besar maupun kecil. Jadi memang ada aturan dari Badan Pengatur Jalan Tol (BPJT) yang mengatur jarak antar-*rest area* ada batasannya.

Pertama kali tol Cipali ini dibuka, beberapa kali sudah terjadi kecelakaan. Apakah lokasi tol Cipali ini memang berada di posisi di mana fisik pengemudi sudah capek atau memang dipengaruhi dari struktur geometri yang tanpa tanjakan maupun turunan curam atau tikungan tajam?

Jadi kalau kami lihat ini mungkin untuk transportasi di Indonesia memang suatu pengalaman baru karena pertama kalinya jalan bebas hambatan itu tersambung dari Banten sampai Pejagan sejauh 350 km tanpa putus. Kalau dulu di Cikampek ada *missing link*, melaju di jalan tol lalu keluar tol membuat pengemudi waspada. Memang lokasi Tol Cipali lebih kurang berada di titik di mana fisik pengemudi sudah lelah.

Data dari kepolisian sekitar 85% dari kecelakaan disebabkan karena *human error* seperti lelah dan mengantuk. Dari sisi kenyamanan memang tol Cipali yang didukung struktur geometri yang nyaman yang bisa membuat pengemudi apabila tidak dalam kondisi prima bisa terlena. Karena itu, kami selalu mengimbau pengemudi untuk berkendara di jalan bebas hambatan di mana pun, tidak hanya di Tol Cipali, pertama kendaraan harus prima dan fisik juga harus selalu dijaga. Masalahnya adalah pengemudi seringkali memaksakan diri karena merasa tujuan akhir sudah dianggap dekat. Kondisi ini yang perlu disadari oleh seluruh pengguna jalan tol, oleh karena itu pada interval perjalanan tertentu tetap perlu istirahat di *rest area* yang tersedia. Kami juga memasang pita penggaduh satu km sebelum *rest area*, gunanya untuk mengingatkan pengemudi kalau merasa *fit* silakan lanjut, tapi kalau *enggak ya* mungkin sekadar berhenti untuk minum *hot coffee* atau *selonjoran* sejenak di *rest area*.

Mengingat panjang tol Cipali cukup panjang (116,75 km), pada awal pengoperasian masih kurang lampu penerangan jalan. Untuk aspek penerangan jalan sejauh ini bagaimana?

Mengacu regulasi jalan tol di Indonesia, untuk jalan tol antar-kota memang penerangan jalan hanya disediakan di simpang susun (pintu masuk dan keluar) dan di lokasi *rest area*. Karena memang jalan tol antar-kota boleh dibilang tidak selalu tersedia jaringan listrik dari PLN. Tapi kami sekarang sedang melakukan program peningkatan pelayanan, di mana di beberapa lokasi yang mungkin sudah terlalu jauh jaraknya dari simpang susun akan dipasang lampu-lampu penerangan jalan utama (PJU) dengan *solar panel*, supaya cukup untuk menerangi jalan tetapi tetap sesuai dengan regulasi yang ada. Ini lebih kepada layanan tambahan yang diberikan oleh PT LMS, di atas sekadar regulasi yang tersedia. Tapi terus-menerus akan kami tambah lagi untuk PJU *solar panel* meskipun belum sepanjang jalan karena lagi-lagi secara regulasi tidak mengharuskan seperti itu, namun di lokasi-lokasi yang memang menjadi titik-titik rawan perjalanan akan kami utamakan untuk penerangan jalan tambahan dengan *solar panel* ini. PJU tambahan kami harapkan sebelum Lebaran tahun 2016 ini sudah terpasang.

Keberadaan papan petunjuk dan kelengkapan keselamatan di jalan bagaimana?

Tol Cipali boleh dibilang paling lengkap untuk kelengkapan rambu. Seperti *guide post* berupa besi berpendar di sebelah kiri jalan warna merah dan sisi kanan jalan warna putih, ini semuanya tersedia secara lengkap. Sekarang juga sudah terpasang di median jalan ada yang namanya *wire road* (tonggak-tonggak besi dengan kabel baja) yang lebih fleksibel ketika dihantam kendaraan, dan ini sudah terpasang sekitar 10 km. Fungsinya untuk menahan kendaraan yang keluar jalur, sehingga kalau ada kendaraan yang loncat ke median jalan akan tertahan dengan *wire road* ini dan tidak menimbulkan kerusakan parah seperti jika kendaraan menghantam pagar besi.

Dari sisi industri trucking, secara pendekatan finansial terutama dari sisi biaya tetap dan nilai waktu belum diperhatikan oleh pelaku di industri ini. Bagaimana menurut Bapak?

Jadi sebetulnya secara perhitungan ekonomi, tarif tol itu mempertimbangkan juga besarnya keuntungan dari biaya operasi kendaraan atau *fee operating cost* atau *saving*. Di dalamnya ada biaya bensin, biaya *maintenance* kendaraan, biaya parkir, upah pengemudi dan keneknya, uang tol dan sebagainya. Sehingga tarif tol harus bisa memberikan sejumlah keuntungan tertentu jika dibandingkan dengan lewat jalan biasa. Kami pernah melakukan *interview* dengan para pengemudi truk, kelihatannya hampir 90% persen angkutan truk itu biaya transportasinya diberikan secara lumpsum kepada pengemudi. Sehingga penghematan tadi kalau dari sisi pengemudi mungkin persepsinya hanya terlihat dari berapa biaya bensin yang bisa dihemat terhadap tarif tol yang harus dibayar. Sementara mungkin kalau dari pengusaha truk bisa melihat penghematan ini secara lebih komprehensif, seperti biaya *maintenance* menjadi lebih rendah karena jarak tempuhnya

menjadi lebih pendek. Waktu tempuh juga menjadi lebih singkat, sehingga jumlah ritasenya juga sebetulnya bisa lebih ditingkatkan. Sehingga *overall*, penghematan yang diperoleh dari usaha truknya lebih besar dibandingkan penghematan yang dipersepsikan hanya oleh pengemudinya.

Bagaimana strategi PT LMS untuk menjaring lebih banyak pengemudi truk memanfaatkan jalan Tol Cipali?

Kalau kami lihat sekarang animo masyarakat untuk menggunakan Tol Cipali cukup tinggi. Namun kalau dilihat dari anatomi lalu lintas antara lewat Pantura, Tol Cipali, dan jalur tengah, kendaraan golongan I sekitar 60 persen sudah lewat tol Cipali. Sedangkan yang *truckers* cukup banyak yang bertahan melewati jalur di luar tol Cipali. Tentu karena berbagai faktor seperti tarif tol, ketersediaan parkir, kenyamanan di *rest area*, keamanan di perjalanan menjadi isu yang kami tangkap ketika kami melakukan wawancara dengan para pengemudi truk maupun para pengusaha *trucking*. Kami mencoba agar potensi yang cukup besar yang masih



Ruas tol terpanjang di Indonesia sebagai perwujudan dari salah satu program pembangunan infrastruktur prioritas 1.000 kilometer pemerintahan Presiden Joko Widodo

bertahan di jalur Pantura ini bersedia untuk masuk melalui Cipali. Salah satu dari beberapa faktor tadi seperti tarif tol, kalau kami berikan insentif berupa suatu tingkat diskon tertentu, mungkin bisa dipertimbangkan oleh para pengemudi maupun *truckers* untuk beralih ke Tol Cipali.

Mungkinkah fasilitas seperti area parkir khusus truk ditambah di sepanjang ruas Tol Cipali?

Saya kira kemungkinan untuk itu terbuka sekali, selain *rest area* yang sudah ada saat ini sebanyak delapan *rest area*. Kami juga sedang proses untuk menambah lokasi *rest area* lagi, dan kami akan sangat perhatikan bahwa *rest area* baru itu nanti dapat mengakomodir kepentingan atau harapan dari kalangan

*trucker* lebih banyak lagi. Seperti *truck parking area* yang lebih luas, mungkin ada fasilitas mandi air hangat yang lebih sesuai dengan kebiasaan para sopir truk.

Bagaimana kerja sama yang sudah dilakukan PT LMS dengan pengusaha truk sejauh ini?

Sejauh ini kami baru setingkat *one-on-one discussion* dengan beberapa pengusaha truk, kami coba tangkap aspirasi dari mereka dan program yang sifatnya B to B (*Business to Business*) dengan pengusaha truk. Harapan kami pada Mei 2016 akan di-*launching* program yang manfaatnya akan kami usahakan dibawa dalam persepsi mereka dan kemudian dimanfaatkan oleh industri truknya secara keseluruhan, jadi tidak hanya ke *trucker*-nya. Manfaat seperti ritase lebih banyak, *maintenance cost* bisa lebih dikurangi, dan manfaat lainnya bagi industri truk secara keseluruhan bisa lebih dirasakan. Bentuknya seperti apa kami sedang finalisasi, tetapi secara umum adalah bagi perusahaan yang mengikat kerja sama dengan PT LMS tentunya nanti diskon akan tetap berlanjut, lalu yang kedua mungkin nanti akan ada *voucher* misalnya diskon makan di *rest area* yang kami punya, atau pun manfaat lain yang menguntungkan bagi industri secara keseluruhan seperti *point reward* mungkin, yang pasti berkaitan dengan pelaku industri. Secara lebih detail nanti mungkin sesudah program diskon yang kami kemas dalam program yang kami namakan Bulan Pengemudi Truk selama satu bulan pada April 2016, yang akan berlaku diskon sampai 30% bagi golongan II sampai golongan V, dan akan kami evaluasi dan bisa diperpanjang jika bagus dampaknya, atau bisa langsung masuk ke program B to B tadi. Sebelumnya kami telah melakukan program yang sifatnya B to C (*Business to Customer*) sudah kami lakukan pada Februari dengan *lucky draw* dengan program Cipali Hoki.

Harapan PT LMS ke pengusaha trucking dan para pengemudi truk?

Kami berharap supaya prasarana jalan baru yang sudah tersedia ini bisa semaksimal mungkin dimanfaatkan oleh pengusaha truk, terlebih lagi secara finansial juga ada manfaat yang bisa diperoleh oleh industri truk secara komprehensif dan tidak hanya menguntungkan bagi si pengemudi sehingga bisa menjadi *win-win business* bagi pengusaha *trucking* maupun bagi kami, tentu kalau ada tambahan pengguna dari *truckers* bagi kami juga sesuatu yang baik.





# PT Multi Angkutan Express

## Tahun 2016 Rambah Pasar Logistik ASEAN

Teks: Abdul Wachid | Foto: Pebri Santoso

Tahun 2006 menjadi titik balik PT Multi Angkutan Express (Max Logistics) dalam pengembangan bisnisnya. Pada waktu bersamaan turut tumbuh industri telekomunikasi berimbas terhadap bisnis logistik. Saat itu banyak *equipment* internasional di bidang telekomunikasi yang melakukan investasi di Indonesia. Hal itu menjadi keuntungan karena dalam prosesnya mereka melakukan importasi alat dan pembangunan tower di banyak daerah yang tentunya membutuhkan jasa logistik. Volume kargo yang tinggi di sektor bisnis telekomunikasi saat itu pun memicu tumbuhnya pemain baru di dunia jasa logistik.

Sayang sekali, hal itu tidak berlangsung lama, sekitar tahun 2011 terjadi stagnasi yang otomatis volume kargo turut merosot. Beruntung Max Logistics tidak terlalu mengandalkan sektor telekomunikasi saja, sebab *revenue* yang diperoleh perusahaan berasal dari banyak sektor bisnis lain, seperti *oil and gas* dan infrastruktur pemerintahan. Namun, sama halnya dengan industri telekomunikasi, bisnis *oil and gas* saat ini sedang menurun. Terkini harga minyak dunia turun 30 USD per barel juga memengaruhi menurunnya permintaan jasa logistik.

"Kami punya prinsip jangan menaruh telur di satu keranjang. Artinya jangan satu industri atau jasa saja yang kami layani. Karena masing-masing industri memiliki dinamika yang berbeda," ujar Akbar Djohan, CEO PT Multi Angkutan Express. Ia membandingkan, sebelum terjadi stagnasi, sektor telekomunikasi menyumbang *revenue* perusahaan sekitar 40%, berbanding terbalik dengan sekarang hanya tersisa 15%.

Sekarang *revenue* justru lebih banyak diperoleh dari proyek infrastruktur pemerintahan, sedangkan sisanya berasal dari *oil and gas* dan *consumer goods*. Max Logistics memiliki selain perusahaan berbasis jasa logistik dan distribusi, juga memilih beragam layanan lainnya. Seperti *warehousing*, *freight forwarding*, *custom brokerage*, *project cargo*, dan *heavy lift transportation*.

Belajar dari pengalaman tersebut, Max Logistics sekarang makin adaptif dengan persaingan, terutama kebutuhan konsumen. Termasuk tren munculnya ekonomi digital yang dimotori *e-commerce*, kondisi ini disadari Max Logistics turut memengaruhi industri logistik yang mau tidak mau dari banyak hal harus melakukan penyesuaian. "Bisnis logistik ke depan sesegera mungkin layanannya menguber dari analog ke digital. Itu wajib hukumnya. Sebab layanan berbasis ekonomi digital menawarkan kepastian layanan, waktu pengiriman, kondisi barang harga dan transparansi," kata Akbar.

Akbar memprediksi, fenomena ekonomi digital akan bertahan bahkan terus berkembang 20 tahun mendatang. Dengan demikian, pelaku jasa logistik yang tidak segera beralih, pelan-pelan akan tergerus. Ia mencontohkan, penyedia jasa *freight forwarding* yang hanya menyediakan layanan *customs clearance* perlahan akan tersisih. Sebab tuntutan pelanggan saat ini *single billing* atau sampai pada proses distribusi barang.



**Akbar Djohan**

CEO PT Multi Angkutan Express

## Berinovasi Dalam Layanan

Tahun 2015 khususnya pada semester akhir menjadi masa keprihatinan bagi penyedia jasa logistik termasuk Max Logistics. Dikarenakan pelemahan ekonomi berdampak pada permintaan jasa merosot hingga 40%. Meski begitu, momentum itu dijadikan intropeksi bagi perusahaan untuk melakukan konsolidasi internal, evaluasi layanan dan perencanaan ulang terhadap bisnis ke depan. Hal itu dilakukan Max Logistics dalam kurun waktu tiga sampai lima bulan terakhir salah satunya dengan giat melakukan *training* intensif terhadap pegawainya.

Fokus perbaikan internal lainnya ialah pada sektor pemasaran. Kini untuk sementara pemasaran lebih diarahkan melakukan kegiatannya melalui *online marketing*, mengurangi *offline marketing*. Meski permintaan jasa menurun, Max Logistics justru terus melakukan pengembangan strategi pemasaran dan merekrut tenaga baru. Langkah pembenahan lain yang dilakukan adalah memperluas jaringan dengan bekerja sama dengan penyedia jasa logistik di daerah.

Sebagai industri jasa, Max Logistics menyadari tidak boleh ketinggalan langkah daripada pada pengguna jasanya, justru harus satu langkah di depannya. Untuk menuju ke sana dibutuhkan peningkatan layanan, inovasi dan nilai tambah. *Integrated logistics services* menjadi bagian *offering* MAX Logistics serta akan mengarah dapat level yang lebih baik lagi, yakni *third party logistics*. Meski begitu, kata Akbar, semua masih tergantung *demand* dan kapabilitas perusahaan untuk mewujudkannya.

Terdapat 10 *customer* yang kini dilayani Max Logistics secara terintegrasi. Pertimbangan utama *customer* menggunakan *integrated logistics services* untuk menekan biaya dan efisiensi hingga lima persen ketimbang menggunakan banyak vendor. Pengamatan Akbar, beberapa tahun terakhir tren penggunaan *integrated logistics services* terus meningkat terutama di Pulau Jawa dan Sumatera.

Dalam hal inovasi, layanan yang dikembangkan tidak jauh-jauh dari *core business* Max Logistics, salah satunya merambah layanan gudang yang dilengkapi *tracking management*. Terobosan lain, berkerja sama dengan perusahaan *consumer goods*, furnitur, dan sejenisnya dalam manajemen distribusi ritel dalam kota. Ditambah dengan layanan *self storage* dengan menyasar pebisnis usaha kecil menengah yang keuntungannya konsumen dapat menyimpan barangnya sesuai kebutuhan ruang secara mandiri.

Layanan-layanan ini merupakan bentuk perwujudan inovasi yang terus dikembangkan Max Logistics, tujuannya supaya lebih banyak menjangkau konsumen. Akbar mengaku sengaja hanya

berfokus pada ceruk pasar yang belum dilirik oleh pengguna jasa logistik lain. "Kami *nggak* mau *head to head* dengan pemain *trucking* yang punya armada ribuan unit. Itu bukan area kami. Bentuk inovasi yang Max Logistics ciptakan malah bagian upaya untuk bersinergi dengan yang lain," katanya.

"Kami tidak akan berhenti bergerak. Secara fisik memang belum terlihat, tetapi proses tender sedang berjalan. Tinggal eksekusinya saja. Artinya, banyak harapanlah untuk mengawali kuartal pertama tahun ini, kemudian melangkah ke kuartal berikutnya," imbuhnya.

Akbar berharap, proyek infrastruktur yang kini gencar dilakukan pemerintah sebagai salah motor ekonomi nasional dapat berimbas terhadap pertumbuhan bisnis logistik. Max Logistics pada tahun ini menargetkan volume kargo atau permintaan jasa khususnya sektor logistik bisa naik tiga kali lipat daripada tahun sebelumnya. Sementara dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN 2016, Max Logistics berencana memperluas jaringan distribusinya di kawasan Asia Tenggara, dalam hal ini Singapura, Thailand, dan Malaysia.



# SISTEM PELACAKAN GPS MODERN

Sistem pelacakan kendaraan yang menyesuaikan dengan kebutuhan pasar Indonesia akan segera dirilis oleh Infotrack Telematics. Berasal dari Jepang, berevolusi di Indonesia. Manfaatkanlah sistem kami dalam bisnis Anda!



## Fitur

- ÿ Pelacakan lokasi kendaraan setiap 30 detik
- ÿ Melihat kembali rute yang sudah dilalui kendaraan
- ÿ Mematikan mesin dengan fitur IMMOBILIZER saat mobil dicuri atau dipakai tanpa izin
- ÿ Perbandingan hasil aktual (jadwal dan hasil di lapangan) melalui penugasan kendaraan
- ÿ Fungsi COLDCHAIN untuk mengukur suhu ruang kargo (dibutuhkan oleh mobil pengantaran makanan dingin dan bahan makanan lainnya)

## Line up solusi lainnya:

- ÿ Pelacakan dengan portable device
- ÿ Aplikasi smartphone untuk mengawasi kinerja field staff (salesman)
- ÿ Dan lainnya

**Infotrack Telematics Jakarta**  
Ruko Crown Palace Blok D No. 15  
Jl. Prof.Dr.Soepomo No. 231, Tebet  
Jakarta Selatan, Indonesia

Contact Person : Kenny  
Mobile : 081212 157 797  
Email: [kenny@infotracktelematics.com](mailto:kenny@infotracktelematics.com)



# Anira Dewi

## *Farmasis yang Sukses di Kapal Tanker*

Ekspresi mukanya hampir selalu tampak sumringah ketika membicarakan bidang pekerjaan yang menarik minatnya. Seperti ketika Anira menceritakan pengalamannya sewaktu memutuskan keluar dari pekerjaan di bidang farmasi dan kesehatan yang sudah ia lakoni selama enam tahun dan memilih bekerja di angkutan yang khusus mengangkut muatan cair hanya karena tertantang dan rasa penasaran. Tapi, siapa yang menyangka kalau keputusan yang cukup nekat tersebut justru berbuah kesuksesan?

Teks

*Citra D. Vresti Trisna*

Foto

*Pebri Santoso*

Intuisi dan kecermatan membaca prospek bisnis kapal tanker pada tahun 2000-an membuat Anira Dewi (50), *Director* PT Gapura Ocean Lines, cepat meraih kesuksesan. Karena di masa-masa itu kebutuhan kapal tanker untuk mengangkut muatan cair, terutama minyak kelapa sawit, sangat besar. Bahkan kebutuhan kapal tanker untuk mengangkut muatan cair di Indonesia masih terbilang kurang. Sehingga, hanya dalam waktu dua tahun, sejak Anira merintis usaha sendiri, ia mampu memiliki lima kapal tanker berukuran besar.

"Untuk mendapatkan kapal, saya didukung beberapa bank. Waktu itu kebetulan saya punya banyak prospek bisnis, jadi lebih gampang mengajukan pembelian kapal ke bank. Saya punya beberapa kontrak dari perusahaan besar. Prediksi saya tidak meleset, pada saat kapal sudah dibeli, kapal saya tidak pernah sepi dari muatan dan kapal saya tidak ada yang berhenti," papar Anira saat ditemui tim *TruckMagz* di kantornya di kawasan MT Haryono, Jakarta Selatan.

Kepiawaiannya membaca peluang bisnis angkutan cair tidak ia dapatkan begitu saja. Rasa ingin tahunya pada segala hal terkait kapal, sewaktu masih bekerja di divisi pemasaran di PT Berlian Laju Tanker (BLT), yang waktu itu menjadi pelopor

untuk angkutan kimia cair, mengantarnya pada kesuksesan. Ibu tiga anak ini dipercaya menangani bagian pemasaran, khususnya untuk angkutan *chemical* karena memiliki riwayat pendidikan di bidang farmasi.

**"Angkutan kimia cair itu memang sangat kompleks dan tidak bisa sembarangan diangkut dengan kapal. Karena tangkinya macam-macam, ada yang dari *stainless steel* dan pekerjaan ini memerlukan dan seni tersendiri. Jadi tidak bisa sembarang tanker dipakai untuk muatan *chemical*, karena bakal ada reaksi kimia yang bisa merusak kapal," kata Anira.**

Selain itu, konsistensinya dalam memuaskan pelanggan membuatnya ingin tahu lebih banyak pada bidang pekerjaan yang ia geluti. Anira selalu menyempatkan waktu untuk berhubungan dengan berbagai pihak, seperti teknisi kapal untuk sekadar belajar mengenai mesin kapal, masalah-masalah yang sering dihadapi, dan berbagai spesifikasi kapal. Meski persoalan mesin di luar tugasnya sebagai seorang pemasar, tapi bagi Anira pengetahuan tersebut sangat ia butuhkan untuk membuat pelanggan tetap nyaman dan percaya bekerja sama dengannya.

"Kerja itu butuh konsisten dan perlu tahu segala hal di bidang yang dijalani. Kalau ada masalah dalam pengiriman, saya tidak hanya mengatakan kapal sedang mogok kepada pelanggan. Saya akan menjelaskan masalah yang terjadi di kapal untuk membuat pelanggan saya tetap percaya dan tidak kecewa. Jadi akan saya jelaskan dengan detail, berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam menangani masalah yang terjadi dan bisa berganti kapal atau tidak," jelas Anira.

Berawal dari pemasaran, Anira mulai mempelajari bisnis angkutan cair secara keseluruhan, baik dari teknis yang menyangkut spesifikasi kapal, mesin dan administrasinya. Meski pengelolaan angkutan kapal lebih rumit daripada angkutan di darat, namun ia mengaku nyaman dan menyukai tantangan di dalamnya. "Kalau truk, itu yang menjalankan hanya sopir dan kenek serta ada surat-surat. Kalau kapal, harus ada kru, harus ada bahan bakar, mesin harus bagus, kemudian yang lebih kompleks adalah sertifikat untuk bisa jalan itu ada dua puluhan. Salah satu saja tidak ada bisa buat kapal tidak jalan. Sebuah perusahaan kapal memerlukan banyak pihak. Misal semua bagus, tapi ada satu kru ketinggalan, ya, tidak bisa jalan. Semakin kompleks, saya semakin suka. Saya menyukai tantangan," ujarnya.

Anira mengaku bila ia pun juga belajar banyak dari kompetitor dengan cara mengenal mereka dengan baik. Karena dengan begitu ia jadi tahu kelemahan pada perusahaan dan mampu melihat peluang lebih baik. Bahkan, tidak jarang ketika ada prospek, ia juga bekerja sama dengan kompetitor dan bisa berteman baik dengan mereka. Ia sangat bersyukur karena sebagai perempuan, ia merasa tidak perlu sungkan untuk dekat dengan kompetitor di mana umumnya pebisnis pria segan dan gengsi untuk dekat dengan kompetitor.



**Anira Dewi**

Director PT Gapura Ocean Lines

Selain semangat belajar yang tinggi dalam bidang yang ia geluti, hal penting yang perlu dicatat di dalam kesuksesan Anira adalah kemampuannya meraih kesuksesan dari nol. Setelah lulus dari kuliah farmasi di Institut Teknologi Bandung, sebagaimana umumnya lulusan farmasi, ia bekerja di perusahaan farmasi selama empat tahun dan sempat bekerja di rumah sakit selama dua tahun sebelum akhirnya memutuskan untuk menerima tawaran bekerja sebagai pemasar di PT Berlian Laju Tanker. "PT BLT (Berlian Laju Tanker) itu sudah seperti universitas karena menjadi tempat orang belajar di bisnis tanker. Itulah alasan masuk ke perusahaan itu sulit. BLT itu juga lebih banyak dikenal di luar. Di situlah tempat belajar saya," papar Anira.

Setelah memutuskan keluar dari Berlian Laju Tanker, Anira bergabung dengan Sinarmas Group sebagai asisten manajer yang khusus mengangkut bahan baku dari produk Sinarmas, yakni kelapa sawit. "Bahan-bahan yang diangkut oleh Sinarmas itu tidak terlalu bereaksi bahannya sehingga lebih mudah diangkut. Di Sinarmas ini tidak terlalu sulit karena saya sudah terlatih menangani muatan yang sulit di perusahaan sebelumnya. Tapi, saya hanya dua tahun di perusahaan ini dan setelah itu membuat perusahaan sendiri," jelasnya.

## Keluarga adalah Rumah ketika Jatuh

Bagi Anira, jatuh bangun dalam hal bisnis adalah hal yang biasa. Namun, menurut ia, yang paling penting ketika seseorang jatuh dalam hal bisnis adalah mencoba untuk kembali bangkit dan mau belajar dari kesalahan. Bahkan, ia mengaku pernah mengalami kegagalan hingga tidak punya kapal samasekali dan memulai lagi dari nol. Namun, yang patut diacungi jempol dari Anira adalah tidak malu untuk memulai lagi dari bawah dan menjadi *shipbroker* lagi.

"Untuk bangkit, saya mencoba bekerja sama dengan jaringan-

jaringan saya. Kalau terpaksa tidak ada, saya mengajak dan meyakinkan orang yang bahkan tidak mengerti bisnis tanker untuk ikut dalam bisnis ini. Saya meyakinkan mereka agar percaya dan itu butuh pengetahuan dan keberanian lebih. Karena saya harus bisa menjelaskan kepada mereka mengenai pengelolaan bisnis, tempat pembelian kapal hingga operasionalnya, menunjukkan keuntungan yang bisa mereka dapat. Sehingga saya buat banyak proposal bisnis, tapi yang jelas untuk bangkit, saya mulai dari diri saya sendiri," kenang Anira.

Dorongan keluarga, terutama suaminya, Iwan Darmawan (53), adalah orang yang pertama kali memberikan motivasi dan menenangkan saat pertama kali jatuh dalam bisnis. Di mata Anira, suaminya adalah pria sederhana yang mampu memberikan motivasi dan sekaligus menjadi rem baginya, terutama ketika ia terlalu berambisi pada sesuatu. Ia juga meyakini bila perjuangan dalam hal bisnis tidak akan berkah tanpa adanya izin dari suami. "Ibu saya juga orang yang berperan dalam kesuksesan saya. Karena, berkat doanya saya bisa seperti ini. Selain

itu, ibu juga menjadi figur anak-anak saya di rumah. Meski ada asisten rumah tangga, saya bisa bepergian dengan tenang kalau ada ibu yang mengawasi anak-anak saya," kata Anira.

Anira mengaku, kegemarannya dalam hal bereksplorasi dalam hal berbisnis karena ia yakin bila sejelek-jeleknya dan segagal-gagalnya dalam hal bisnis, ia bisa kembali menjadi ibu rumah tangga karena masih punya suami. Hal inilah yang membuatnya berani untuk *gambling* dan berpindah-pindah kerja untuk mencoba hal baru dan tertarik dengan sebuah tantangan. "Dulu saya suka pindah-pindah tempat kerja dan suami membebaskan saya bereksplorasi. Kalau pun gagal, saya akan kembali ke rumah. Tapi kan tidak mungkin gagal terus," ujarnya.

## Memprioritaskan Pendidikan Anak

Di mata Anira, kesuksesan adalah hal yang patut disyukuri. Karena, menurut dia, sukses itu bukan tergantung dari berapa banyak keuntungan yang didapatkan, melainkan berapa banyak yang bisa ia berikan dan pemberian itu bermanfaat. Dalam hal kesuksesan, ia juga yakin bila semakin banyak sesuatu yang didapatkan maka akan semakin besar pula pertanggungjawaban yang harus dijalani.

Pada usianya yang ke-50 tahun, Anira mengaku ingin melakukan sesuatu yang memberikan dampak positif bagi orang lain. Untuk mencapai tujuannya tersebut, ia sudah mulai melakukan pembinaan dan membantu UKM. Bahkan, ia pun kerap diundang teman-temannya untuk menjadi pembicara seminar di daerah-daerah seperti Papua. Meski bayaran yang ia dapat tidak sebanding dengan apa yang ia peroleh, tapi menjadi pembicara adalah hal yang menggelitik dan ia pun senang melakukannya.

Salah satu hal yang paling ia syukuri adalah tidak terlalu lama menjadi karyawan. Karena, dengan begitu ia bisa membangun keluarga sehingga anak-anaknya tidak perlu

komplain karena merasa kurang perhatian. Selain itu, ia sudah merasa bila di usianya saat ini sudah waktunya mendorong anak-anaknya untuk maju. Komitmennya untuk anak-anak ia tunjukkan dengan memberikan pendidikan yang terbaik dan memantau pendidikan tiga orang anaknya.

"Misal ada rapat sepenting apa pun, kalau ada telepon dari guru anak saya, pasti saya angkat. Karena pasti ada sesuatu yang penting buat anak saya. Bagi saya dan suami, agenda penting buat saya dan suami adalah mengambil rapor anak. Undangan sekolah itu bisa mengalahkan semuanya dan kami selalu datang berdua. Suami saya akan marah kalau bertemu guru anak itu tidak berdua," tutur Anira.

Bahkan untuk medidik keberanian serta mental tiga orang putranya, Anira kerap mengajak anak-anaknya mengikuti kegiatan-kegiatan *outdoor*, seperti arung jeram. Hal ini dilakukan Anira untuk memberikan contoh langsung kepada anak-anaknya, karena dia tidak ingin anaknya menjadi seorang yang penakut.

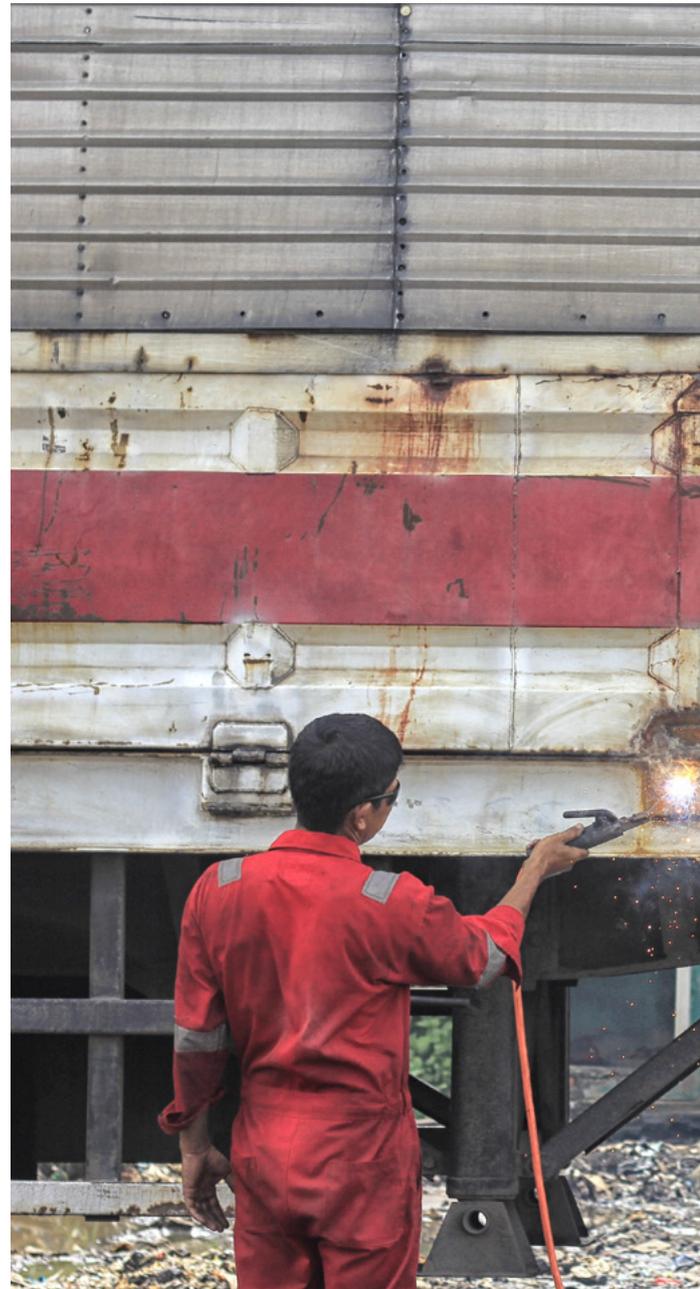


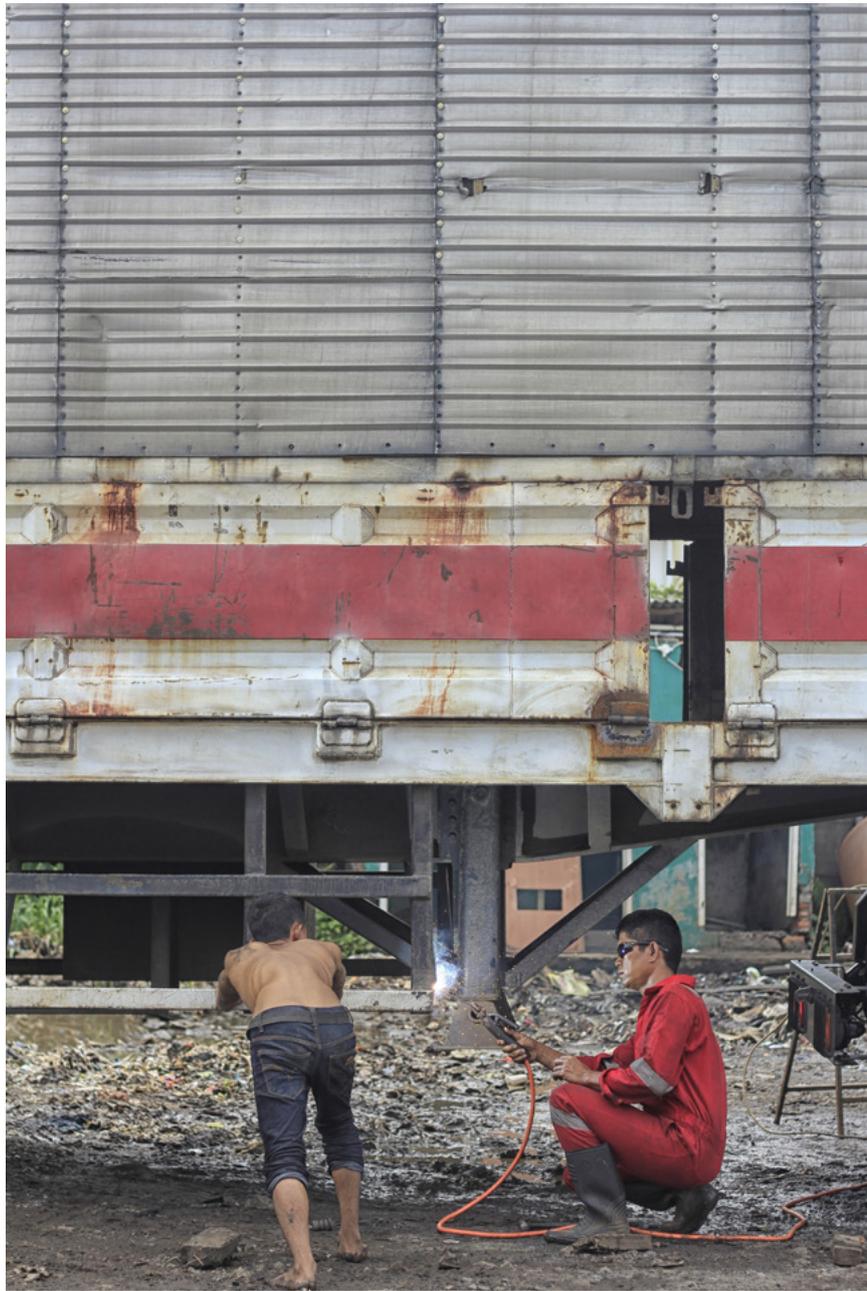
# SANG MEKANIK TRUK

Foto dan teks: Pebri Santoso

Di balik umur panjang sebuah truk dalam pengoperasiannya guna melakukan aktivitas pengiriman barang baik dalam kota maupun luar kota, ada seseorang yang andal di belakangnya untuk merawat dan menjaga agar truk tersebut dapat beroperasi dengan maksimal. Ya, peran mekanik truk sangat penting. Salah satunya, Udin namanya. Udin adalah seorang mekanik truk di salah satu *pool* truk di daerah Cakung, Jakarta Timur.

Salah satu tugas Udin adalah melakukan pengelasan apabila ada bagian truk yang mulai mengendor atau copot dari badan truk. Hal tersebut dapat memperpanjang umur operasional truk dan truk pun dapat beroperasi dengan maksimal.















# SHELL RIMULA R5 E

## PELUMAS DENGAN STANDAR TINGGI

Teks : Citra D. Vresti Trisna

Foto : Pebri Santoso



Shell Rimula R5 E

PT Shell Indonesia hadir dengan menawarkan produk pelumas *heavy duty* Shell Rimula R5 E. Produk ini sangat efisien untuk meningkatkan kinerja dan perlindungan mesin rendah emisi terbaru, terutama yang dilengkapi dengan *particulate filter exhaust diesel*.

*Helix & Advance Brand Manager* PT Shell Indonesia, Edward Satrio mengatakan, Shell Rimula R5 E adalah produk pelumas berbasis teknologi sintetik dan zat tambahan terpilih untuk membantu memberikan performa ekonomis bahan bakar. Produk ini juga berfungsi melindungi dalam rangkaian tekanan serta suhu penuh yang ada dalam mesin modern guna memenuhi kebutuhan operator truk *heavy duty* dan armada bus. "Kombinasi sintetik dan zat tambahan canggih memberikan perlindungan pada mesin dengan maksimal serta mengurangi gesekan, terutama untuk kepala silinder sehingga mengurangi korosi," kata Edward.

Keunggulan pelumas *heavy duty* Shell Rimula R5 E adalah memberikan tiga perlindungan utama, yaitu pengendalian asam, pengendalian kerak, dan pengendalian keausan. Dengan menggunakan pelumas ini secara teratur akan menghindarkan mesin kendaraan dari korosi yang disebabkan oleh asam yang terbentuk dari hasil pembakaran. Produk ini sangat aktif menjaga mesin dalam performa optimal dan membuat masa pakai truk lebih panjang. Selain itu, produk ini juga mampu menjaga permukaan mesin dari logam yang bergerak agar tetap terpisah dan melindungi mesin tetap aman.

### Perlindungan Relatif

PERLINDUNGAN RELATIF			
	Asam/korosi	Kotoran dan kerak	Keausan
<b>Shell Rimula R6 M</b> • Hemat perawatan	√√√	√√√	√√√
<b>Shell Rimula R6 M</b> • Hemat energi	√√√	√√√	√√√
<b>Shell Rimula R4 X</b> • Perlindungan tiga kali lipat • Memenuhi persyaratan EGR	√√	√√√	√√√

Keterangan: Tingkat pertama hanya indikasi  
Sumber: Shell

Menurut Edward, selain membuat kendaraan dapat dipakai lebih lama, manfaat lain yang didapatkan dari penggunaan Shell Rimula R5 E adalah lebih irit bahan bakar. Karena, karakteristik aliran dan pergesekan yang luar biasa dari Shell Rimula R5 E 10W-40 jika dibandingkan dengan pelumas konvensional SAE 15W-40 menghasilkan pelumas yang membantu meningkatkan penghematan bahan bakar. Berdasarkan hasil pengujian laboratorium menunjukkan bila pelumas 10W-40, seperti halnya Shell Rimula dapat memberikan penghematan BBM hingga 1%.

Produk Shell Rimula R5 E meningkatkan perlindungan dengan dua cara, yaitu peningkatan kendali oksidasi dari kerusakan sampai dengan 30% lebih lama dari pelumas API CI-4 lainnya dan memberikan perlindungan keausan yang berkelanjutan karena mampu meningkatkan karakteristik aliran dibandingkan dengan pelumas standar SAE 15W-40 yang memungkinkan mencapai bantalan kritis hingga 48% dalam kondisi lingkungan yang dingin (beku) dan memberi perlindungan ekstra di mana pelumas konvensional gagal untuk disirkulasikan.

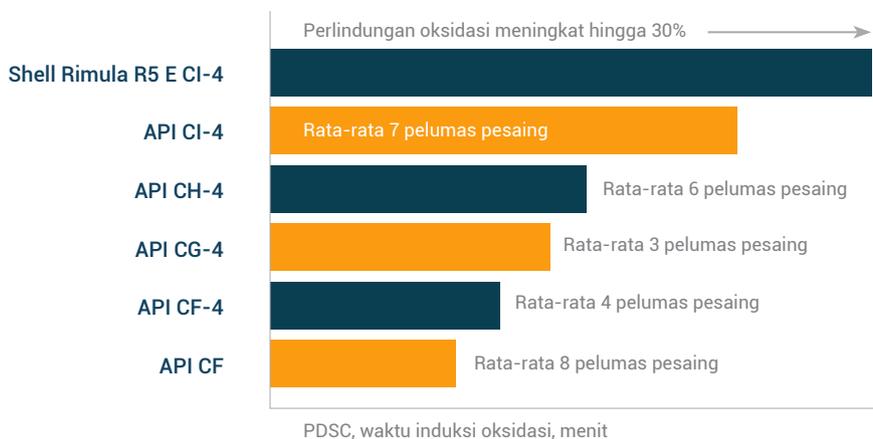
Shell Rimula mampu bertahan dari kerusakan hingga 30% lebih lama daripada generasi pelumas sebelumnya dan dibandingkan dengan rata-rata tujuh oli pesaing.



**EDWARD SATRIO**

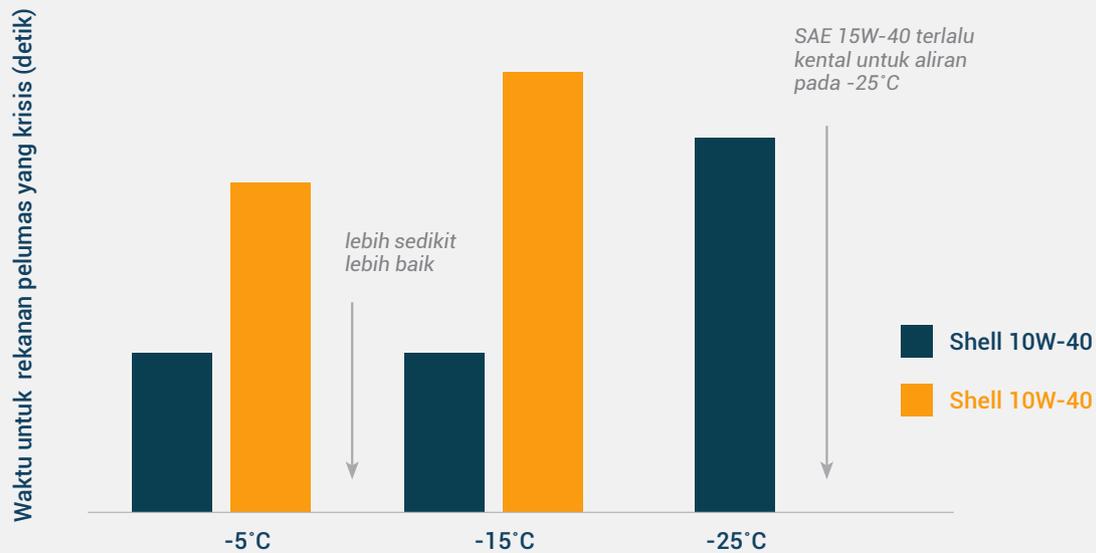
Helix & Advance  
Brand Manager  
PT Shell Indonesia

## Perbandingan dengan Pelumas Lain



Keterangan: Pelumas yang diambil contohnya adalah dari pasar Amerika Latin, Asia, dan Eropa.  
Sumber: Shell

## Pengujian terhadap suhu yang dilakukan di laboratorium independen:



Sumber: Shell

Meski demikian, Edward mengaku bila produk Shell Rimula R5 E belum tersebar luas karena truk di Indonesia belum secanggih di Eropa. Saat ini, pasar pelumas yang sedang berkembang di Indonesia adalah untuk kelas menengah. Sehingga untuk produk Rimula R5 E masih difokuskan pada perusahaan truk yang mulai menggunakan standar Eropa. Menurut Edward, saat ini sedang mendidik perusahaan truk yang cukup besar yang mencari efisiensi jangka panjang.

"Harga produk kami agak di atas pasar. Perbedaan harganya bisa sampai 20% di atas harga pasar. Kami berfokus kepada mereka (perusahaan truk yang sudah banyak

menggunakan truk Eropa) karena sebenarnya kendaraan mereka butuh pelumas dengan standar yang lebih tinggi. Sedangkan Rimula R5 E adalah pelumas sintetik pertama, jadi produk inilah yang mereka cari guna memperpanjang masa pakai kendaraan mereka," tutur Edward.

Penggunaan Shell Rimula R5 E untuk truk dan bus sangat direkomendasikan oleh berbagai produsen mesin. Pelumas ini sangat cocok digunakan untuk *customer* yang kendaraannya beroperasi di daerah yang memiliki rentang suhu yang besar. Selain itu, *customer* juga akan lebih diuntungkan karena penghematan bahan bakar kendaraan dan memberikan kontribusi yang baik bagi pengendalian biaya operasional.



# The 4<sup>th</sup> Indonesia International Logistics & Warehousing Exhibition 2016

www.inalogistics-exhibition.net



## 18 - 20 MAY 2016

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia



# INDONESIA'S Most Important Logistics & Warehousing Event Solutions

In Conjunction With :



The 6<sup>th</sup> Indonesia International Shipbuilding, Offshore, Marine Machinery & Equipment Exhibition 2016



The 4<sup>th</sup> Indonesia International Welding Equipment and Consumables, Material & Services Exhibition 2016



The 6<sup>th</sup> Indonesia International Coating, Paint & Technology Exhibition 2016

SUPPORTED BY:



Indonesia shipbuilding and offshore association (IPERINDO)



Indonesian Coating Association (ASCOATINDO)



Asosiasi Logistik Indonesia



Indonesian National Ship Owners Association (INSA)



China International Ship Industry Association (CISIA)



GEM INDONESIA  
Subsidiary of GEMISEN GROUP

SUPPORTED BY:



# YALE FORKLIFT

## FBR 13-30 SY(WY)

TENAGA BATERAI MINIM POLUSI

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



PT Jaya Trade Indonesia selaku distributor resmi produk *forklift* Yale terus menghadirkan produk-produk *forklift* untuk memenuhi kebutuhan *customer* di berbagai industri, terutama *warehouse*, di Indonesia. Salah satu produk unggulan yang dihadirkan PT Jaya Trade Indonesia adalah *forklift* FBR 13-30 SY(WY). Produk ini merupakan produk yang dirancang khusus untuk menunjang aktivitas pergudangan atau *indoor*, seperti mengangkut *pallet* dan menaikkan dan menurunkan barang dari rak. Dengan desain yang dibuat nyaman mungkin bagi operator dapat mengurangi kelelahan bekerja dan meningkatkan produktivitas kerja.

*Marketing Staff* PT Jaya Trade Indonesia, Andrey Parlindungan mengatakan, *forklift* Yale FBR 13-30 SY(WY) adalah produk yang digerakkan dengan tenaga baterai. Penggunaan tenaga baterai sangat cocok untuk dioperasikan di *warehouse*, industri makanan dan minuman, serta industri parfum karena sifatnya yang ramah lingkungan dan minim polusi. Selain itu, produk ini menjadi pilihan *customer* karena harganya yang tidak terlalu mahal. "Produk ini mampu menangani aktivitas *racking* hingga tujuh meter dan

mampu mengangkat beban 1,3-3 ton. Oleh karena itu, alat ini menjadi pilihan industri ringan di dalam ruangan," katanya.

*Forklift* FBR 13-30 SY(WY) memiliki keunggulan di keluasan kompartemen dan ruang kemudi operator sehingga mampu memberikan kenyamanan bekerja operator. Dengan desain khusus di bagian kompartemen memberi ruang yang cukup untuk kaki sehingga lebih mudah mengoperasikan alat ini. Produk ini dilengkapi dengan alas yang meredam getaran *forklift* sehingga mengurangi kelelahan saat bekerja, serta kemudi yang proporsional yang membuat operator mudah untuk melakukan manuver alat. Selain itu, peletakan *dashboard*, pedal, roda kemudi, tuas dan tombol didesain sedemikian rupa dan membuat alat ini mudah untuk dioperasikan.

Untuk lebih mendukung kemudahan pengoperasian FBR 13-30 SY(WY), alat ini juga dilengkapi dengan *display* yang menayangkan jam digital, odometer, *hour meter*, indikator debit baterai, *performance level*, *alarm history*, *set-up parameter* dan *optional password entry*. Produk ini juga dirancang untuk memberikan kestabilan pada saat mengangkat beban dan bergerak. Selain itu, keunggulan lain dari produk ini adalah memiliki baterai yang hemat energi dan minim perawatan, sehingga dapat memaksimalkan kinerja *forklift*.

Meski demikian, Andrey menyarankan untuk mengoptimalkan kinerja, lantai *warehouse* tidak boleh bergelombang dan memiliki kontur yang kasar agar dapat lebih stabil dalam mengangkat beban. "Sejak awal produk ini tidak didesain untuk *outdoor*, jadi untuk lebih amannya permukaan jalan harus dibuat rata dan tidak boleh becek atau berair, karena produk ini digerakkan dengan tenaga baterai. Hal ini dilakukan untukantisipasi dan keamanan," kata Andrey.

---

Beberapa pilihan yang tersedia untuk produk FBR 13-30 SY(WY), sebagai berikut.

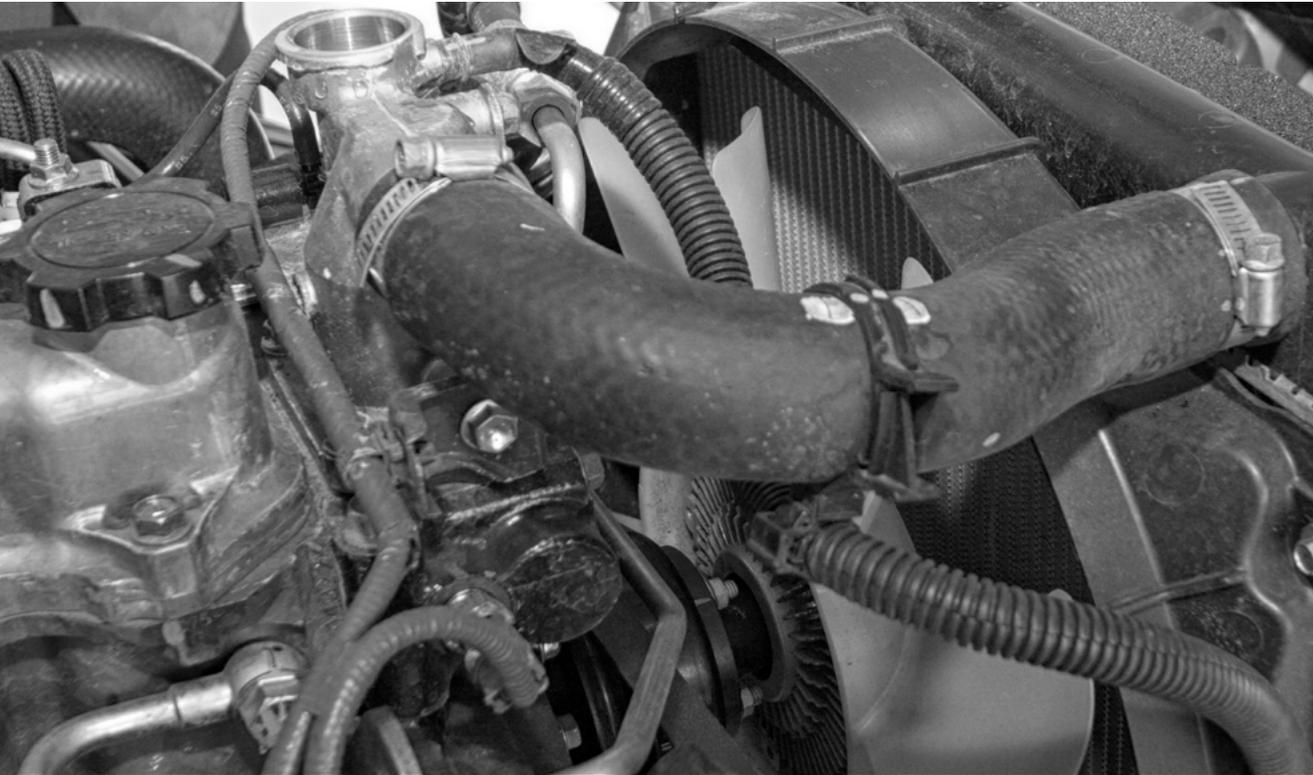
1. Cold store protection	8. Work light
2. Non-marking tyres	9. Traction control
3. Fisheries cold store protection	10. Integral Sideshift Carriage
4. Password entry	11. Proportional control system
5. Side battery extraction	12. Large steering wheel
6. Strobe light	13. On-board charger
7. Load wheel brake	

Andrey mengatakan, produk ini memang sedikit lebih mahal dari segi harga karena *forklift* Yale merupakan produk Jepang yang memiliki reputasi yang baik dalam hal teknologi. Bahkan, menurut Andrey, harga *forklift* produk Cina yang menggunakan tenaga baterai juga cukup mahal di pasaran, karena yang paling mahal adalah dari baterainya.

Paket *aftersales* yang ditawarkan produk ini adalah satu tahun garansi untuk unit, sedangkan garansi 1,5 tahun untuk garansi baterai. Untuk lebih memudahkan *customer* dalam melakukan peremajaan, PT Jaya Trade Indonesia sebagai agen resmi produk *forklift* Yale menyediakan suku cadang *original* langsung dari pabrik. Selain itu, PT Jaya Trade Indonesia juga menawarkan *customer* paket jual dan paket *rental*. Untuk paket *rental*, *customer* dapat menyewa unit baru hingga tiga tahun. Sedangkan untuk unit bekas, *customer* hanya bisa menyewa minimal satu tahun. Sedangkan selama ini, kata Andrey, *customer* lebih banyak yang melakukan *rental*.



Staf Marketing  
PT Jaya Trade Indonesia  
Andrey Parlindungan



# ATASI MESIN KEHILANGAN TENAGA

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

*Tiap perusahaan memilih truk dengan tenaga tertentu untuk mengangkut muatan sesuai segmennya. Misalnya, truk sedang untuk angkutan ringan di dalam kota dan truk bermesin besar untuk trayek antarprovinsi dalam pulau bahkan sampai luar pulau. Kurangnya tenaga dari truk sering dikeluhkan pengusaha karena masalah itu muncul secara mendadak. Problem utama bukan mengatasi masalah saat itu terjadi, tetapi melakukan pencegahan sebelum masalah terjadi melalui perawatan kendaraan. Ada beberapa penyebab tenaga mesin menjadi berkurang atau kehilangan tenaga. Berikut penyebabnya.*

## FILTER UDARA

Bagian pertama yang harus diperiksa adalah filter udara. Filter udara bisa tersumbat kotoran selama truk melakukan perjalanan. Menurut Sutoko Kepala Bengkel Limas Perkasa, sangat penting untuk melakukan pembersihan atau penggantian ketika filter udara sudah tidak bekerja maksimal. "Filter yang tersumbat membuat kerja mesin lebih sulit untuk menarik udara dan otomatis membatasi jumlah udara yang masuk ke dalam. Kurangnya udara yang masuk berarti tenaga mesin berkurang," kata pria yang memiliki bengkel di Gedangan, Sidoarjo ini.

## INJECTOR BAHAN BAKAR

Sistem injeksi bahan bakar yang tersumbat membuat masalah besar bagi mesin. Deposit kotoran yang menutup, membuat *injector* panas atau ruang bakar menjadi miskin BBM. Pembersihan area ini memerlukan ketelitian. Masalah bisa muncul karena sumbatan pada komponen *injector*. Bahan bakar yang memiliki kadar sulfur, mungkin sekali meninggalkan deposit pada *injector*. Jika memang kondisi BBM yang memiliki kadar sulfur tinggi, pemilik kendaraan bisa mencoba mencampurkan zat aditif agar aliran BBM menjadi lancar.

"*Injector* diesel beroperasi pada tekanan tinggi. Seiring waktu, tekanan pembukaan bisa mengalami penurunan, jika tekanan berkurang sangat besar dari ketentuan pabrik, maka *injector* harus diganti," tambah Sutoko. *Injector* yang kotor berpengaruh pada campuran udara dan bahan bakar, yang menyebabkan hilangnya daya, kadang keluar asap putih dari knalpot. Sedangkan *injector* yang bocor akan membuat campuran yang berlebihan antara udara dan bahan bakar, sehingga menyebabkan asap hitam.

Ada beberapa cara untuk mengetahui *injector* yang sudah aus pada mesin diesel. Salah satunya menggunakan *pyrometer* digital untuk memeriksa suhu pada masing-masing silinder. Pembacaan suhu yang lebih rendah daripada yang lain menunjukkan silinder lemah. Jika kompresi baik-baik saja, masalah bisa dikerucutkan pada pasokan bahan bakar. Segera cek bagian filter BBM untuk menemukan sumber masalah.

## FILTER BAHAN BAKAR

Dalam masa pemakaian bisa saja pompa bahan bakar mengalami keausan. Saat itu pompa masih mungkin memasok bahan bakar pada tekanan rendah. Secara teori, bagian tersebut akan berjuang untuk menyediakan bahan bakar pada tekanan tinggi untuk jangka waktu yang lama. Jika tidak segera ditangani masalah akan melebar. Saat truk sudah kehilangan akselerasi atau mesin berat saat menaiki tanjakan atau juga terdengar bunyi desis pada kecepatan kecepatan tinggi, bisa jadi masalah muncul dari pompa bahan bakar.

Moch. Kosasih *Workshop Head* PT Catur Kokoh Mobil Nasional berpendapat mesin diesel lama memerlukan kompresi yang optimal. Untuk menjaga kompresi memerlukan keahlian mekanik karena hal ini terkait masalah vital yang menjadi sebab hilangnya tenaga. Perbaikan juga tidak semudah mesin modern karena komponen mesin juga sudah bekerja untuk waktu yang sangat lama.

"Jumlah kandungan udara dalam bahan bakar juga bisa menjadi penyebab dari kondisi mesin yang kehilangan tenaga. Karena kurangnya udara bisa membuat mesin mati dan *restart* menjadi sulit," paparnya.



Kompleksitas cara kerja mesin tetap membutuhkan satu perawatan general yaitu pengecekan berkala



Filter dan saluran pembuangan merupakan sparepart pendukung utama dari mesin

Kosasih mengingatkan, lubang pernapasan pada tangki juga perlu diperiksa. "Kadang tidak semua mekanik memahami cara kerja lubang pernapasan. Jika solar turun harus ada udara yang menggantikan. Jika lubang tadi tersumbat, BBM yang turun juga akan sulit karena tertahan oleh lubang yang tersumbat," katanya.

Untuk memeriksa kondisi filter, mekanik bisa memasang selang bening yang masuk ke pompa injeksi. Hidupkan mesin dan amati pergerakan bahan bakar. Jika ada gelembung udara dalam bahan bakar ini berarti ada udara yang masuk ke inlet pompa bahan bakar. Biasanya pompa injeksi bukan sumber kebocoran tetapi sumber masalah ada pada filter dan pompa bahan bakar.

Sebelum memastikan pompa bahan bakar, periksa filter bahan bakar. Filter yang tersumbat dapat menyebabkan berkurangnya pasokan bahan bakar. Periksa filter udara tiap 5.000 km sekali untuk dibersihkan dan ganti tiap 40.000 km, untuk filter BBM diganti tiap 20.000 km.

Dengan tegas Kosasih juga mengingatkan, "Jaga kebersihan tangki BBM, jika kurang bersih kotoran bisa meluncur ke filter. Tangki BBM juga harus selalu penuh. Jangan biarkan tangki dalam keadaan kosong karena akan ada uap bensin yang terjebak. Makin banyak udara di dalam tangki, maka peluang terbentuknya korosi pada dinding tangki akan makin besar."

## TURBO WASTEGATE

Satu hal yang memengaruhi daya mesin adalah *turbo wastegate*. Kosasih meminta mekanik untuk rutin memeriksa bagian turbo. "Periksa bagian turbo pada *wastegate*. Perangkat ini bekerja saat tekanan turbo atau rpm mencapai nilai tertentu. Dengan kecepatan tertentu juga mesin tidak menggunakan turbo. Karena *wastegate* rusak, turbo aktif terlebih dahulu sebelum waktunya sehingga turbo tidak berfungsi pada saat dibutuhkan dan kehilangan tenaga pada saat mesin membutuhkan dorongan tenaga," ujarnya. Jika turbo tidak berfungsi, mesin seperti halnya mesin diesel konvensional. Jika dibiarkan terus-menerus tidak diperiksa, turbo ini akan menjadi beban bagi mesin.

Karena biaya penggantian komponen mesin diesel sangat mahal, perawatan sebuah mesin wajib dilakukan. Sutoko memberikan beberapa tips mengenai kesalahan-kesalahan yang menyebabkan kerusakan dini pada mesin diesel.

### 1. LUPA GANTI OLI

Filter oli sangat penting karena tugasnya menghilangkan kontaminan yang ditemukan dalam oli. Sebuah laboratorium analisis di luar negeri mampu melihat tingkat kesehatan sebuah mesin dari sampel oli. Kontaminan sejumlah logam dalam oli, menunjukkan tingkat kegagalan *bearing* atau masalah mekanis lain. Deposit dari bahan nonlogam bisa berasal dari kelemahan filter menyaring kotoran sehingga masuk ke mesin. Zat yang bersifat sebagai pendingin dalam oli bisa menjadi penyebab utama kerusakan jika tidak diganti secara teratur. "Ganti oli sesuai KM atau rentang waktu penggunaan kendaraan jika jarang dipakai," tambah Sutoko.

## 2. LUPA GANTI ATAU ISI OLI YANG LAIN

Sangat penting untuk mengganti oli mesin, rem, transmisi, dan *power steering* serta *coolant*. *Coolant* dan bagian radiator lain jika tidak diperiksa akan meningkatkan suhu mesin sehingga bisa menyebabkan *overheat*.

## 4. MESIN DIBIARKAN OVERHEAT

Ketika sistem pendingin tidak bekerja, peningkatan suhu mesin tidak bisa dicegah. Mekanik perlu mencari sebab yang mengindikasikan masalah.

## 3. KEBIASAAN TIDAK MEMANASI MESIN TERLEBIH DAHULU

Sebelum berangkat, hidupkan dulu mesin dan biarkan sebentar. Kebiasaan pengemudi yang langsung berangkat tanpa memanasi mesin terlebih dahulu bisa berakibat pendeknya usia komponen mesin. Pengemudi tidak tahu turbo dan bagian mesin memerlukan waktu untuk dilumasi minyak dingin dengan baik. Biarkan mesin sedikit hangat, setelah panas cukup merata, truk bisa mulai bekerja.

Tabel Pemeriksaan Mesin Berdasarkan Gejala yang Muncul

Kemungkinan Penyebab	Mesin Mati	Mesin Sulit Dinyalakan	Mesin Kasar RPM Rendah	Tenaga Berkurang	Bunyi Knocking	Asap Hitam	Asap Putih
Kompresi berkurang	√	√					√
Tekanan BBM rendah	√	√	√	√		√	√
Daya aki kurang	√	√					
BBM Habis	√	√	√	√			√
Kualitas bahan bakau / kontaminasi	√	√	√	√	√		√
Pasokan BBM kurang	√	√	√	√			
Filter BBM buntu	√	√	√	√	√		
Diesel injector rusak	√	√	√	√	√	√	√
Kerusakan pompa bertekanan	√	√	√	√		√	
Kerusakan sensor regulator tekanan	√	√	√	√			
Supply udara terganggu	√	√	√	√			
Tubro bermasalah				√	√	√	√
Sirkulasi pembuangan gas	√	√	√	√		√	√
Semprotan injector			√		√	√	√
Mesin bagian dalam bermasalah	√	√	√	√			

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



**Mobil Delvac™**

Performance by ExxonMobil



# Menjaga Kendaraan dan Bisnis Anda selalu berjalan.

Untuk informasi lebih lanjut atau untuk menghubungi distributor kami:

• **JAKARTA, BOGOR, BEKASI** : PT. IndoOne Citra Abadi +62 (21) 294 96340 [rudy\\_bd@indoone.co.id](mailto:rudy_bd@indoone.co.id) • **JAKARTA, JAWA BARAT** : PT. Mitra Asmoco Utama\* +62 (21) 658 33483 [info@ptmau.com](mailto:info@ptmau.com) • **BANTEN** : PT. Sari Sarana Kimiatama +62 (21) 540 2211 [alex@ssktama.com](mailto:alex@ssktama.com) • **BALI, NUSA TENGGARA** : PT. TAT Petroleum Indonesia +62 (361) 471 5232 [novia@tatco.id](mailto:novia@tatco.id) • **JAWA TENGAH** : PT. Victor Hana +62 (24) 769 28336 [abdul.chafid@victorhana.com](mailto:abdul.chafid@victorhana.com) • **JAWA TIMUR** : PT. Artha Permai Kencana +62 (31) 371 8489 [endy\\_ongko@apk.co.id](mailto:endy_ongko@apk.co.id) • **BATAM, SUMATERA** : PT. Prima Karya Nusa +62 (778) 450 745 [tvera@ptpkn.com](mailto:tvera@ptpkn.com) • **KALIMANTAN** : PT. Artha Pusaka Mitra Sakti +62 (542) 770 788 [bryan.wijaya@ptapms.com](mailto:bryan.wijaya@ptapms.com) • **SULAWESI SELATAN, BARAT, TENGAH, TENGGARA** : PT. Catur Putra Harmonis +62 (411) 512 278 [rocky.rustan@catur-putraharmonis.com](mailto:rocky.rustan@catur-putraharmonis.com) • **SULAWESI UTARA, TENGAH, GORONTALO** : PT. Jaya Trade +62 (431) 813162 [morris@jayatrade.com](mailto:morris@jayatrade.com)

Ceritakan tentang operasional kendaraan Anda ke [pelumas@exxonmobil.com](mailto:pelumas@exxonmobil.com) dan dapatkan hadiah menarik. Untuk informasi lebih lengkap kunjungi [www.mobildelvac.com](http://www.mobildelvac.com)

\*Distributor for B2B CVL

© 2016 Exxon Mobil Corporation. Seluruh merek yang digunakan adalah merek dagang atau merek dagang terdaftar milik Exxon Mobil Corporation atau salah satu anak perusahaannya.



## Bagaimana Pemilihan Pelumas yang Tepat Dapat Menguntungkan Bisnis Anda

Selama 90 tahun Mobil Delvac terus berinovasi untuk menghadirkan pelumas serta performa terbaik yang dapat melindungi mesin, mengurangi biaya dan meningkatkan realibilitas.

Gejolak ekonomi global membuat para pemilik usaha kian was-was. Bagaimana tidak? Biaya operasional perusahaan semakin meningkat sementara hal tersebut tidak diikuti oleh peningkatan pemasukan. Oleh sebab itu, sudah sepatutnya pemilik bisnis mulai lebih cermat dalam memperhitungkan biaya operasional, dibanding harus menambah beban target pemasukan di keadaan ekonomi yang sedang lesu ini.

Belum lama ini, The American Transportation Research Institute (ATRI) merilis hasil riset mereka yang berjudul "An Analysis of the Operational Costs of Trucking : A 2014 Update". Berdasarkan laporan tersebut, diketahui bahwa rata-rata biaya operasional perawatan dan perbaikan armada transportasi adalah sekitar 15 sen USD untuk tiap kilometer atau sekitar 9% dari total biaya perusahaan untuk tiap kilometer.

Satu area yang mempengaruhi biaya perawatan dan perbaikan tersebut adalah waktu tunggu untuk perbaikan.

Tergantung bagian mana yang diperbaiki atau pun efisiensi dari bengkel perbaikan tersebut, waktu yang terbuang berarti pemasukan berkurang dan meningkatnya persentase biaya. Terlebih, sebagian besar bisnis sangat bergantung pada armada transportasi atau truk mereka, sehingga diharapkan dapat bekerja secara efisien dan dapat diandalkan.

Menekan biaya perawatan dan perbaikan adalah tujuan dari setiap perusahaan. Seluruh pemilik usaha akan sangat bahagia jika armada transportasi dapat beroperasi dengan efisiensi maksimum dengan perawatan yang minim.

Sangat penting bagi pemilik usaha untuk memilih pelumas yang tepat untuk armada transportasi karena penggunaan pelumas berkualitas tinggi dapat membantu memperpanjang usia pakai kendaraan, mengurangi pemakaian bahan bakar, mengurangi

biaya perawatan, dan meningkatkan ketersediaan armada transportasi, sehingga kendaraan dapat beroperasi lebih lama lagi.

Oleh sebab itu, para ilmuwan di ExxonMobil menciptakan Mobil Delvac, pelumas mesin berkualitas tinggi untuk kendaraan muatan berat, yang mampu menghemat penggunaan bahan bakar hingga 2,9% dan secara maksimal melindungi mesin sehingga memperpanjang usia pakai mesin. Selama 90 tahun, Mobil Delvac menjadi pemimpin pasar pelumas untuk mesin *heavy duty* di dunia. Selama perjalanan itu, Mobil Delvac terus berinovasi untuk menghadirkan pelumas serta performa terbaik yang dapat melindungi mesin, mengurangi biaya dan meningkatkan realibilitas.

Mobil Delvac percaya bahwa pemilik usaha telah berusaha keras untuk menyukseskan bisnis mereka, oleh sebab itu Mobil Delvac menciptakan pelumas yang dapat mempertahankan hal tersebut.

Sejak pertama kali diperkenalkan pada 1920an, Mobil Delvac telah memainkan peran penting dan selalu berkembang dalam berbagai industri, termasuk armada truk, pertanian, pertambangan, konstruksi, kereta api dan lainnya. Benang merah yang menyatukan berbagai macam industri ini adalah pelayanan untuk konsumen.

Dengan penggunaan Mobil Delvac *heavy-duty lubricant* dapat membantu bisnis berjalan lancar, sehingga konsumen mereka mendapatkan pelayanan yang dapat diandalkan. Konsumen yang puas membantu bisnis untuk berkembang. Formula sederhana untuk kesuksesan tersebut adalah alasan berbagai pembuat keputusan dalam berbagai industri memilih Mobil Delvac, kunci untuk bisnis yang sehat.



INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ MEDAN

# KALAU ANGKUTAN UMUM, YA IKUTI ATURAN

Teks: Sigit Andriono Foto: Giovanni Versandi

Medan menjadi kota keempat diselenggarakannya *Indonesia Truckers Club TalkBiz* "Menyikapi Implementasi Peraturan di Daerah" yang dihelat *TruckMagz* bekerja sama dengan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia.

Acara itu menghadirkan Staf Ahli Gubernur Sumatera Utara Riadil Akhir Lubis, Kepala Bidang Angkutan Darat Dinas Perhubungan Sumatera Utara Darwin Purba, Kepala Pajak Kendaraan Bermotor Dr. Victor Lumbanraja, M.A.P., M.S.P. Dinas Pendapatan Daerah Sumatera Utara, Edi Sihar Tambunan Kepala Seksi Evaluasi Keberatan, Banding, dan Pengurangan Kanwil DJP Sumatera Utara I, AKBP Sujarno Kasubdit Dikyasa Direktorat Lalu Lintas Polda Sumatera Utara, Khairul Mahalli Koordinator Wilayah Sumatera Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia, Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia Gemilang Tarigan.

Riadil Lubis mengatakan, rata-rata pertumbuhan industri pergudangan di Sumatera Utara bisa sampai 4%-5%, industri pengolahan 21%, sisanya yaitu listrik, gas, dan konstruksi. "Kita tidak menganggap enteng transportasi dan pergudangan

karena memiliki arti yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Sumut. Sejak 2010 sudah menunjukkan *share* 4,26%. Tiap tahun tambah terus sampai pada 2014 di angka 4,95% dan 2015 sampai pada 4,96%," kata Riadil Lubis.

Di Sumut itu ada tiga jenis klasifikasi jalan, yaitu jalan nasional, jalan provinsi, dan jalan kota. Kondisi jalan di Sumut 80% baik. "Kami punya target sampai tahun 2017 memperbaiki hingga 90% dan bisa sempurna pada 2018. Jalur provinsi sepanjang 3.048 km kondisi bagus 74,62%. Ada 32 ribu km lebih jalur yang menghubungkan antarkota. Tonase umum di jalan kota kelas 3A ke bawah kondisinya 57,15% bagus," paparnya.

Isu tantangan angkutan barang saat ini di Sumut, *pertama*, masalah keamanan dan pengamanan di jalan. *Kedua*, ketersediaan infrastruktur jalan. *Ketiga*, perhitungan tarif angkutan. *Keempat*, masalah distribusi dan logistik terkait dengan mobilisasi barang atau jasa yang diangkut, sejauh mana sehingga bisa memiliki daya saing agar bisa menciptakan jalur distribusi nasional maupun internasional. *Kelima*, pengembangan pergudangan. Di



Sopijan, salah satu peserta berinteraksi dengan narasumber mengenai isu terkait.

Sumut masih ada pergudangan yang tidak sesuai dengan rencana tata ruang. Artinya pergudangan tadi harus bisa dilalui oleh kendaraan angkutan barang. Akses jalannya harus sesuai dengan standarnya. *Keenam*, adalah garasi. Banyak truk yang parkir di pinggir jalan. Pengusaha belum punya garasi. Truk banyak diparkir sembarangan dari malam sampai pagi. Pemerintah Sumut juga sedang membangun kawasan perkotaan, distribusi, dan kawasan ekonomi khusus. Hal ini

menjadi peluang bagi pengusaha dan industri *trucking* mengembangkan usaha.

Victor Lumbanraja mengatakan, pendapatan asli daerah menjadi sokoguru pembangunan di Sumut. Dalam 10 tahun terakhir, biaya balik nama kendaraan bermotor berkontribusi antara 50%-60% terhadap pendapatan asli daerah. Sejak otonomi, pajak di daerah mendominasi pendapatan. "Pajak provinsi sangat tergantung "asap kendaraan". Artinya, bersumber dari pajak kendaraan bermotor, BBN, pajak BBM. Totalnya 75% dari kendaraan bermotor. Bagaimana ketergantungan APBD Sumut dengan kendaraan bermotor," kata Victor.

Secara umum total kendaraan di Sumut adalah lima juta unit. Namun yang membayar pajak masih di bawah 50%. Artinya, tunggakan yang besar. Kendaraan komersil ada tiga; *pick up*, *light truck*, truk. Total tiga jenis kendaraan ini sampai 2015 berjumlah 166 ribuan. Namun sepertiga di antaranya masih menunggak. Pemerintah sudah memberikan insentif bagi angkutan umum. Dengan terbitnya Permendagri 101/2014, angkutan umum orang dan barang diberikan insentif berupa keringanan PKB dan BBNKB. Dengan Permendagri, itu kami menjadi kehilangan 50% penerimaan dari truk jika dibandingkan dengan 2014. "Kami memberlakukan pengusaha yang belum berbadan hukum silakan mengurus pada tahun 2015 tetapi pada 2016 harus sudah berbadan hukum. Apabila tidak mau, ya kami kenakan milik pribadi. Ada Permendagri 12 tahun 2016 tentang



Hendrik Sugianto dari PT Dwi Multi Makmur



Edi Sihar Tambunan dari Kanwil DJP Sumut I

Perhitungan Dasar Pengenaan PKB dan BBNKB. Muatan insentifnya sama, ada yang 30% dan 50%. Namun kebijakan ini diberikan kepada siapa, itu menjadi wewenang pemda. Jadi hal yang sama, nanti akan berbeda di tiap provinsi. Kewenangan ini di tangan gubernur. Jika mengikuti alur cerita dari Permendagri 101/2014, tidak ada lagi angkutan orang atau barang yang tidak berbadan hukum. Kalau ada, pajak kena barang pribadi. Harapan kami adalah seluruh plat kuning berbadan hukum dalam bidang angkutan. Ada izin penyelenggaraan angkutan umum dan buku KIR," papar Victor.



Dari kiri: Riadil Akhir LUBis, Darwin Purba, Gemilang Tarigan, Dr. Victor Lumbanraja, AKP Sujarno, Ratna Hidayati, dan Khairul Mahalli

Sopijan, salah satu anggota Aprindo Sumut menanyakan, bagaimana pemilik truk yang saat ini beroperasi secara perorangan yang hanya memiliki satu atau dua unit truk bisa terakomodir dalam peraturan baru? Menurut Victor, badan hukum tidak hanya PT, bisa koperasi. Kendaraan yang dimiliki badan hukum ditandai dengan plat kuning. "Sebenarnya insentif ini mendorong pelaku usaha. Pemerintah memberi keringanan kepada wajib pajak jika angkutan digunakan sebagai angkutan umum. Tentunya ada aturan mengikat. Faktual di lapangan pada 2014, unit pribadi ingin jadi plat kuning. Karena memang diskonnya jelas. Padahal ada regulasi yang harus dipenuhi. Tetapi jika tidak berbadan hukum, Anda kena pajak penuh. Substansinya lebih kepada

kalau angkutan umum, ya ikuti aturan. Jangan mengejar insentifnya saja," kata Victor.

Darwin Purba menambahkan, jika dilihat dari aturan ini sudah cukup jelas. "Trennya terbalik sekarang, kalau ingin pajak murah, jadi plat kuning semua. Padahal kendaraan berplat kuning, ya mengangkut barang orang dan dapat bayaran sebagai angkutan umum," kata Darwin. Data Dinas Perhubungan Sumut, yang sudah berbadan hukum sekitar 130-an dari total 8.000-an kendaraan plat kuning.

Victor menambahkan, jika bergabung dengan koperasi, artinya semua asetnya milik koperasi, STNK harus koperasi. Misalnya punya enam unit truk dulu masih pribadi dan sekarang sudah jadi plat kuning. Dengan begitu bisa

mengangkut barang orang. Chandra Budiwan, Ketua Aprindo DPD Jawa Tengah mengatakan, bila STNK atas nama koperasi, apakah dibenarkan secara hukum, seorang pengusaha angkutan lalu asetnya menjadi pihak koperasi? "Saya melihat yang ada di Jateng terutama Salatiga dan Semarang, STNK menjadi atas nama koperasi, sementara sebagai bukti kepemilikan perseorangan dibuatkan akte yang menyatakan ini bukan aset koperasi tetapi milik perorangan. Secara hukum hal ini menurut saya tidak benar karena tidak menjamin kepastian hukum. Pihak *leasing* pun tidak menerima jika atas nama badan hukum. Saya melihat di DKI Jakarta dijalankan, seperti surat izin usaha ikut di koperasi," kata Chandra.

Menurut Victor, pihak *leasing* memang perlu mengetahui substansi

PKB dan BBNKB ini. Pada saat pengenalan aturan ini masih ada masa sosialisasi sehingga masih bisa diterima karena ada tenggang waktu. "Sekarang masa tenggang sudah selesai, keluarlah Permendagri 12 tahun 2016 pada 15 Maret 2016. Logikanya, akan melinierkan yang telah lalu. Dalam Permendagri 12/2016 secara redaksional disebutkan ini kelanjutan dari Permendagri 101/2014 tetapi terkait insentif PKB dan BBNKB diserahkan kepada pemerintah daerah masing-masing. Peluang berbeda tiap wilayah pasti ada karena memang terkait otonomi daerah. Tarif juga tidak sama. Di Jakarta PKB 1,5% sedangkan di Sumut 1,75%. Pihak *leasing* saat memproses berkas di sini tidak ada masalah. Mengenai bagaimana ketentuan internal di koperasi itu hak koperasi. Tetapi, STNK dan BPKB tetap satu nama," papar Victor.

Menurut Darwin, untuk menjadi badan usaha ada beberapa syarat. Misalnya, harus punya NPWP, dokumen domisili, surat izin, dan kesanggupan mengoperasikan kendaraan. "Yang selama ini terjadi adalah ketakutan anggota jika menjadi badan hukum, yaitu masalah pajak. Misalnya, kena pajak progresif dan sebagainya," ujar Darwin.

Gemilang Tarigan menambahkan, sebelum UU No. 22 tahun 2009 diberlakukan, masih banyak angkutan barang yang milik orang pribadi. Kemudian muncul Permendagri. Persoalan yang dihadapi anggota adalah badan hukum dalam bentuk koperasi karena bisa tutup atau buka, tetapi masalahnya jika sudah jadi atas nama koperasi. Kalau persoalan mengenai

badan hukum, dari sudut perpajakan tidak ada persoalan. Sekarang di Jakarta, koperasi menjadi payung hukum anggota yang berasal dari perusahaan perorangan. Memang masing-masing pemda diberi kewenangan, tetapi secara kasus akan pasti seragam," kata Tarigan.

Victor menambahkan, peraturan yang diterbitkan pemerintah mendorong dunia usaha dengan cara memberi insentif PKB dan BBNKB terhadap angkutan umum orang maupun barang. "Mari kita

manfaatkan, silakan bayar pajak, supaya infrastruktur bisa dibangun. Sampai sekarang jumlah yang bayar pajak ini mendekati ke 50%. Jika yang 50% lagi bisa bayar, infratraktur bisa dibangun," ajaknya.

Sementara itu, Khairul Mahalli menyatakan, selain reformasi infrastruktur tidak kalah penting juga reformasi suprastuktur, yaitu peraturan. "Dengan demikian, nanti ada harmonisasi aturan," katanya.



Perwakilan sponsor, Yucom GPS Track dan PT Dwi Multi Makmur menerima kenang-kenangan dari TruckMagz



Dari kiri: Ariel Wibisono Direktur PT Arveo Pionir Mediatama, Riadil Akhir Lubis, Darwin Purba, Gemilang Tarigan, Victor Lumbanraja, Sujarno, Khairul Mahalli dan Ratna Hidayati



## INAPA 2016

# KEMBANGKAN INDUSTRI OTOMOTIF

Teks : Sigit Andriyono  
Foto : Giovanni Versandi

Perkembangan industri otomotif di Indonesia masih tergolong rendah jika dibandingkan dengan negara ASEAN yang lain. Tingkat penetrasi industri otomotif sekitar 80 kendaraan per 1.000 orang. Itu jauh lebih kecil jika dibandingkan dengan di Malaysia yang penetrasinya 330 per 1.000 orang. Dengan populasi 240 juta orang dan pendapatan per kapita yang meningkat, Indonesia berpotensi menjadi pasar bagi para produsen dan importir otomotif.

Karena itu, industri otomotif dan karoseri merupakan salah satu industri yang prospektif untuk dikembangkan di dalam negeri untuk mendukung pertumbuhan

ekonomi dan pasar nasional dengan dukungan internasional serta kegiatan ekspor produk otomotif dan karoseri termasuk komponennya, mengalami pertumbuhan yang signifikan. Perkembangan ini sejalan dengan membaiknya indikator makro ekonomi Indonesia, pertumbuhan ekonomi Indonesia yang stabil, peningkatan investasi sektor otomotif serta pemberlakuan regulasi otomotif yang mendukung pertumbuhan pasar.

Untuk memaksimalkan perkembangan industri otomotif dan karoseri dalam negeri, GEM Indonesia menggelar pameran otomotif dan karoseri berskala internasional,

yaitu "The 8th International Trade Exhibition for Auto Parts, Accessories and Vehicle Equip (INAPA) dan The 7th Indonesia International Bus, Truck & Component (IIBT)", yang diselenggarakan pada 29 Maret-1 April di JIExpo Kemayoran Jakarta.

Acara ini dihadiri oleh Baki Lee Direktur PT Global Expo Indonesia (GEM Indonesia), Ir. Hadi Surjadipradja Ketua Umum Gabungan Industri Alat-alat Mobil dan Motor Indonesia (GIAMM), Wu Tong Qi Deputi Sekretaris Jenderal *China Public Transportation Association* (CPTA), Ir. Rusli, M.T. Kepala Subdit Kelembagaan mewakili Ir. Yahya Supriyatna Sumadinata

selaku Direktur Bina Kelembagaan dan Sumber Daya Jasa Kontruksi Kementerian Pekerjaan Umum, Sommy Lumadjeng Ketua Umum Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo), Sahat Parulian Asisten Deputi Gubernur Bidang Industri dan Perdagangan DKI Jakarta mewakili Gubernur DKI Jakarta Basuki Tjahaja Purnama dan I Gusti Putu Suryawirawan, Direktur Jenderal Industri Logam, Mesin, Alat Transportasi, dan Elektronika Kementerian Perindustrian.

INAPA 2016 diikuti 1.000 perusahaan yang mewakili 25 negara dan menempati delapan *hall* dengan luas area 25.000 meter persegi, dengan 35.000 pengunjung profesional lebih dari 35 negara.

Baki Lee mengatakan, penjualan industri otomotif pada tahun 2015 turun hingga 16%. Tetapi pada awal tahun sudah menunjukkan perbaikan. Ekonomi Indonesia merupakan ekonomi terbesar di Asia Tenggara dan memiliki potensi yang sangat besar untuk tumbuh di sektor industri otomotif. "Kami berharap dengan pameran ini, industri otomotif bisa bertumbuh kembali, selain itu juga pameran bisa memberikan keuntungan untuk peserta dan pengunjung," pesannya. Wu Tong Qi dari perwakilan Urban Passenger Traffic Brand of China Road Transportation Association mendukung kerja sama dengan negara ASEAN, sehingga merealisasikan dan memperdalam kerja sama yang saling menguntungkan dan memakmurkan kedua belah pihak. "Pameran ini bertujuan untuk mengembangkan pasar luar negeri untuk tujuan bisnis kendaraan umum dan *sparepart* yang terorganisir dari berbagai usaha dan perusahaan di Cina," katanya.

Rusli, M.T. yang hadir mewakili Dirjen Bina Konstruksi Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat menyampaikan kepada seluruh peserta pameran bahwa Indonesia tengah melakukan pembangunan infrastruktur yang bertujuan sebagai motor bagi sektor lainnya yang mendukung dari sembilan agenda prioritas pemerintah. "Dengan Nawacita, pembangunan diharapkan dapat meningkatkan kualitas hidup masyarakat, produktivitas, dan daya saing serta mewujudkan kemandirian ekonomi dan sektor



Dirjen Industri Logam, Mesin, Alat Transportasi dan Elektronika Kemenperin, I Gusti Putu Suryawirawan



Trend bus tingkat sedang naik daun, IIBT 2016 menyajikan produsen bus beserta produk terbaiknya

strategis domestik lainnya. Dengan agenda dari Kementerian PU dan Perumahan Rakyat maka diperkirakan kebutuhan alat berat akan naik," tambahnya. Penggunaan alat berat yang dimaksud bisa meningkatkan efektivitas, efisiensi, produktivitas dan percepatan dalam pelaksanaan konstruksi maupun lainnya, yang selaras dengan percepatan program pembangunan infrastruktur nasional. Harapannya, produsen bisa meningkatkan kualitas produk secara berkelanjutan sehingga dapat disetarakan dengan produk unggulan dari negara lain.

Sommy Lumadjeng sebagai Ketua Umum Askarindo membawa misi memperkenalkan produk karoseri dan komponen yang dihasilkan oleh perusahaan produk dalam negeri baik kalangan pengguna produk karoseri dan kalangan pemerintah



Seluruh tamu undangan melakukan pemotongan pita saat opening ceremony

pembuat kebijakan industri karoseri. "Belakangan ini kami lihat pemerintah membutuhkan produk karoseri baik itu bus, *dump truck*, dan kendaraan lain yang seharusnya bisa dibuat di dalam negeri, tetapi yang terjadi saat ini negara masih menginginkan impor barang jadi. Indonesia bisa membuat apa yang ada dalam koridor karoseri," tegasnya.

Besar harapan Askarindo dengan iklim keterbukaan di antara negara-negara ASEAN agar Indonesia bisa bersaing di era globalisasi. "Apabila melewatkan masa ini, kita hanya akan jadi pembeli dari perusahaan asing. Kami sangat mengharapkan kepada pengusaha karoseri dan komponen dapat serius menanggapi hal ini," jelasnya.

Seluruh rangkaian sambutan ditutup oleh I Gusti Putu Suryawirawan yang menjelaskan bahwa industri otomotif di Indonesia mengalami perlambatan ekonomi

global yang kurang baik. Dengan penduduk 250 juta orang ia mengatakan ini adalah potensi pasar yang besar. "Pameran ini merupakan satu event yang sejalan dengan ketetapan pemerintah untuk mengembangkan industri otomotif sebagai salah satu dari 10 prioritas pengembangan industri nasional. Kita tahu bahwa industri bisa tumbuh berkembang jika komponennya cukup kuat dan menghasilkan produk yang berkualitas," paparnya.

I Gusti Putu Suryawirawan berharap dengan acara ini, Indonesia bisa bekerja sama dengan produsen dari negara lain. Ia berharap ada komponen utama di pameran ini yang bisa mendukung produksi di Indonesia. Dengan INAPA 2016 terbentuklah komunikasi dan kerja sama sehingga produsen tidak hanya menjual produknya tetapi juga bisa melakukan apa yang disebut lokalisasi produk itu di

sini. "Seperti kita ketahui ekonomi Indonesia masih sekitar 60% digerakkan oleh APBN. Negara masih cukup membelanjakan anggaran mereka tiap tahunnya. Karena terkait kebijakan pemerintah, produk yang dibeli harus ada *local content* atau Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN). Kita berharap melalui pameran ini bisa diidentifikasi mana komponen yang bisa dilokalisasi sehingga bisa meningkatkan TKDN dari produk yang dibelanjakan. Dengan nilai TKDN cukup tinggi maka pemerintah bisa mengeluarkan aturan impor untuk barang jadi, hanya komponen yang boleh masuk. Barang jadi harus diproduksi di dalam negeri untuk meningkatkan perekonomian kita dan meningkatkan kemandirian kita di bidang industri," jelasnya. Dalam sambutannya ia juga berpesan agar Askarindo bisa mengidentifikasi keterkaitannya dengan industri kecil dan menengah melalui pertumbuhan industri bisa ada bagian-bagian yang bisa dikerjakan oleh industri kecil dan menengah.

IIBT merupakan pameran yang berskala internasional yang berfokus pada bus, truk, kendaraan niaga dan komponen pendukungnya. IIBT 2016 mendapat dukungan penuh dari beberapa asosiasi, selain Askarindo dan CPTA, turut pula Aspindo (Asosiasi Jasa Pertambangan Indonesia), Hinabi (Asosiasi Industri Alat Besar Indonesia) dan juga Paabi (Asosiasi Agen Tunggal Alat Berat Indonesia).



Area karoseri berada di Hall D, JIExpo Kemayoran Jakarta



Produsen ban dan industri pendukung material berlomba memberikan paket diskon saat pameran.



Karoseri produk konstruksi dari luar negeri juga hadir di IIBT 2016



I Gusti Putu Suryawirawan melakukan kunjungan ke booth peserta



Teks: Abdul Wachid / Foto: Pebri Santoso

# HONEYCOMB BOX

## OPTIMALKAN VOLUME MUATAN

Persoalan efisiensi masih menjadi perhatian penting bagi pebisnis angkutan barang guna meraup keuntungan atau minimal bisa menekan biaya operasional. Belakangan ini pebisnis trucking juga mulai selektif dalam menentukan karoseri untuk armadanya.

Mereka telah memahami bahwa bobot dan material yang digunakan dalam pembuatan karoseri memengaruhi biaya operasional dan investasi yang dikeluarkan.

Harga jual yang sedikit lebih mahal tidak menjadi soal bagi pebisnis *trucking*, selagi karoseri yang dipilih bisa menunjang target efisiensi yang diinginkan.



Oskar Tedyono  
Project Manager PT Sammitr  
Motor Indonesia

Kebutuhan tersebut pun ditangkap sebagai peluang oleh PT Sammitr Motor Indonesia. Perusahaan karoseri asal Thailand ini memproduksi karoseri boks yang berbahan dari *polypropene*, jenis material yang tergolong asing digunakan. Sebab, umumnya perusahaan karoseri dalam negeri lebih familiar dengan material boks yang dibuat besi baja, aluminium, *fiberglass* dan komposit. "Jenis boks ini dinamakan *Honeycomb Box*. Terbuat dari *polypropene* bukan *fiberglass*, meski memang sepiantas secara fisik memiliki kemiripan," kata Oskar Tedyono, *Project Manager* PT Sammitr Motor Indonesia.

Di Thailand, tren menggunakan karoseri berbahan *polypropene* meningkat karena pengguna mulai sadar hal ini lebih menguntungkan. Penggunaan *polypropene* menguntungkan untuk penggunaan jangka panjang karena material ini antikorosi dibandingkan dengan besi. Terlebih *polypropene* tahan terhadap kebocoran. Kelebihan yang tidak dimiliki aluminium yang setelah penggunaan setahun atau





PT Sammitr menampilkan hasil karoseri buatan miliknya di acara INAPA Jakarta International Expo

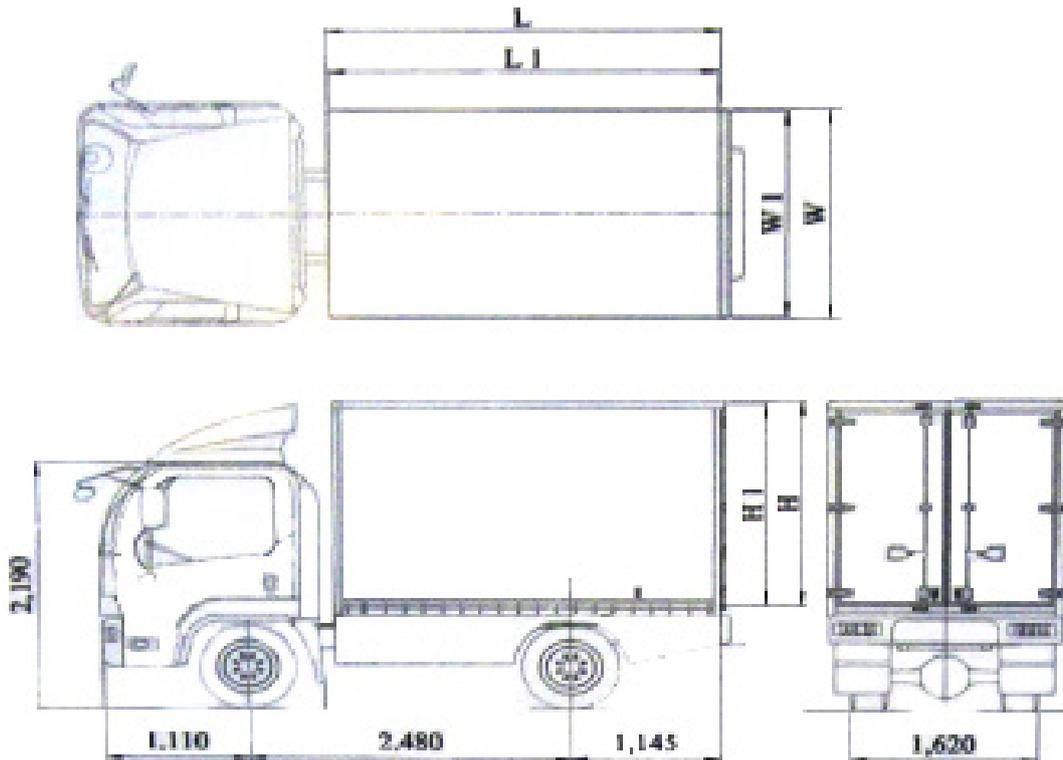
lebih sering mengalami kebocoran. Apalagi jika diaplikasikan ke truk engkel, bobot *Honeycomb Box* 150 kilogram lebih ringan ketimbang menggunakan material aluminium. Semakin besar jenis truk yang digunakan, semakin besar pula selisih bobot karoserinya.

Beban boks yang ringan menguntungkan saat kendaraan beroperasi karena beban yang ringan membuat bahan bakar menjadi irit. Ditambah ban tidak cepat aus dan penggunaan suspensi lebih tahan lama. Kelebihan lain dari *polypropene*, meski terlihat rapuh tetapi material ini cukup kuat terhadap benturan keras. Boks ini cocok untuk mengangkut barang-barang yang membutuhkan kestabilan suhu udara, seperti sayur, buah, dan bahan makanan.

Selain itu suhu udara di dalam boks lebih stabil, tidak terpengaruh suhu udara di luar, seperti terik matahari atau hujan. "Biasanya kalau menggunakan aluminium ketika terkena terik matahari suhu udara di dalam boks terpengaruh. Suhu udara di dalam otomatis panas. *Honeycomb Box* bisa digunakan untuk truk berpendingin, tetapi bukan untuk pembekuan dengan suhu udara di bawah lima derajat Celsius," jelas Oskar.

*Honeycomb Box* bisa diaplikasikan di semua jenis kendaraan, mulai *pick-up* hingga truk tronton. Prinsipnya tergantung permintaan *customer*. Harga jual *Honeycomb Box* lima persen lebih mahal dibanding dengan boks aluminium. Meski begitu, secara investasi lebih menguntungkan karena lebih tahan lama dan perawatannya mudah.

SPESIFIKASI



Dimensions	Length (Outer)	2,950 Meter
	Length (Inner)	2,900 Meter
	Width	1,800 Meter
	Width (Inside)	1,760 Meter
	Height	1,800 Meter
	Height (Inside)	1,780 Meter
Structure	Main Frame	2 Milimeter
	Cross Member	2 Milimeter
	Floor (PP Honey Comb) with Aluminium Floor	1.5 Milimeter
	Side Panel Thickness (PP Honey Comb)	15 Milimeter
	Roof Thickness (PP Honey Comb)	15 Milimeter
	Rear Door Thickness (PP Honey Comb)	25 Milimeter
Part-Accessories	Mud Guard With Mud Flap	1
	Side Guard With Side Step	1
	Room Lamp	1
	Head Lamp	4
	Tail Lamp	2



PT Sammitr menampilkan hasil karoseri buatan miliknya di acara INAPA Jakarta International Expo



# Fuel Management System

## Menghindari Pencurian Bahan Bakar Truk

Teks : Citra D. Vresti Trisna  
Foto : Pebri Santoso

Tingginya harga bahan bakar minyak dari waktu ke waktu membuat perusahaan angkutan dituntut untuk melakukan efisiensi bahan bakar kendaraan. Karena, sampai hari ini BBM masih menempati urutan tertinggi dalam hal biaya operasional kendaraan perusahaan angkutan. Upaya efisiensi ini dilakukan untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan yang didapat perusahaan. Untuk meningkatkan efisiensi bahan bakar, perusahaan truk membutuhkan produk yang mampu memantau langsung bahan bakar.

Director of Marketing and Sales PT SatNetCom, Dean Readon mengatakan, saat ini telah tersedia alat yang mampu memantau penggunaan bahan bakar. Alat ini diciptakan untuk membuat pengusaha, khususnya perusahaan angkutan dapat melakukan efisiensi bahan bakar dan menghindari upaya pencurian bahan bakar. "Bagian terpenting dari SNCFuel adalah melakukan analisis pemakaian bahan bakar dan pelaporan melalui perangkat lunak. Alat ini sangat memungkinkan untuk memberikan informasi penting terkait bahan bakar dan peringatan," kata Dean.

Menurut Dean, umumnya produk ini lebih sering digunakan di lapangan (pertambangan minyak) dan tangki kendaraan. Selain untuk efisiensi, produk ini merupakan solusi tepat bagi bisnis angkutan karena pada satu produk dilengkapi dengan beberapa fitur, seperti *flow*

*meters, temperature sensors, tank level meters, dan dispensing system.*

Dean menuturkan, produk ini juga mampu untuk mengetahui berapa lama kendaraan menyala atau digunakan karena dilengkapi dengan *hour meter*. Fungsi dari alat ini adalah untuk mengetahui kinerja seorang sopir di jalan dan menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Selain itu, alat ini juga dilengkapi dengan *tank level meter* yang berfungsi untuk mengetahui dan memantau jumlah BBM yang ada di tangki kendaraan dari jarak jauh. Dengan adanya fitur ini, pengurangan level di tangki yang tidak wajar dapat diketahui dengan cepat agar bisa langsung dipastikan apakah tangki kendaraan bocor atau sedang dicuri.

"Alat ini memungkinkan pengusaha dapat memantau *fuel* baik di kendaraan atau di *storage*. Di tambang itu per hari menghasilkan jutaan liter, kalau per harinya dicuri 20 ribu liter tidak akan ketahuan. Tapi, dengan alat ini bisa diantisipasi. Sedangkan pada kendaraan, alat ini dapat memantau pencurian bahan bakar yang sering terjadi di perusahaan angkutan," kata Dean.

Menurut Dean, ketepatan alat ini dalam memantau jumlah *fuel* di tangki kendaraan bisa mencapai 0,05% sehingga keamanan bahan bakar baik di *storage* atau pun di kendaraan bisa dipantau dengan baik. Pengusaha angkutan tidak perlu khawatir pada pengelolaan bahan bakar mereka dalam rangka menekan biaya dan meminimalkan kerugian akibat kebocoran dan penipuan, serta memastikan kendaraan tetap siap untuk beroperasi.

## Pemantauan SNCFuel



Sumber: PT SatNetCom

### Fitur dan keunggulan SNCFuel:

*Delivery:* memastikan dari *supplier*

*Storage:* memonitor penyimpanan

*Distribution:* memastikan tidak ada kebocoran pada distribusi bahan bakar

*Dispensing:* memantau pembagian pada tiap kendaraan

*Consumption:* memantau penggunaan bahan bakar di kendaraan

*Automatic vehicle ID*

*Automatic dispensing*

*Auto capture odometer and engine hours*

*Self-serve (no attendant necessary)*

*Automatic reporting and reconciliation*

*Flow metering*

*Tank level monitoring*

*Automatic Odometer and Clock*



Director of Marketing and Sales  
PT SatNetCom, Dean Readon

Deon menuturkan, SNCFuel memiliki lebih banyak keunggulan dibandingkan dengan produk-produk sejenis lainnya. Menurut dia, meski di luar negeri juga memproduksi produk sejenis, namun SNCFuel unggul dari segi harga karena lebih terjangkau dibandingkan produk sejenis. Meski demikian, dia mengaku bila terjangkaunya harga produk ini disebabkan karena beberapa komponen dan *software* dibuat di Indonesia sehingga bisa lebih bagus. "Tidak murah saja, kualitas produk juga jauh melebihi

kompetitor yang ada. Produk kami lebih kuat, canggih, dan lebih modern," jelasnya.

Deon menambahkan, selama ini *customer* yang sudah lama menggunakan SNCFuel selalu merasa puas dengan produk ini. Karena, menurut dia, *customer* merasa diuntungkan dari segi harga yang terjangkau dengan kualitas yang baik. Selain itu, *customer* juga merasa terbantu dalam hal memantau penggunaan bahan bakar di truk mereka sehingga lebih efisien. Sedangkan dari sisi *aftersales*, produk ini memberikan garansi selama

satu tahun.

Terkait pengembangan dan inovasi SNCFuel, Dean mengaku akan melakukan pengembangan produk agar dapat digunakan di bandara dan pelabuhan. Menurut Deon, prospek produk ini sangat menjanjikan. Alasannya, selama perusahaan angkutan tetap ada, alat ini akan tetap dibutuhkan untuk melakukan pemantauan bahan bakar dan melakukan efisiensi.



## GAPMMI

### Tingkatkan Daya Saing Industri Pangan Indonesia

Teks : Citra D. Vresti Trisna  
Foto : Pebri Santoso

Besarnya potensi industri pangan di Indonesia membuat pelaku di industri pangan bergabung di dalam Gapmmi (Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia). Di Indonesia, industri pangan menyumbang 31% PDB non-migas. Selain itu, Indonesia memiliki peluang yang cukup besar dalam merambah pasar ASEAN. Untuk menunjang potensi industri pangan di Indonesia, Gapmmi bekerja sama dengan pemerintah untuk meningkatkan daya saing baik di dalam maupun di luar negeri.



Ketua Umum Gapmmi, Adhi S. Lukman mengatakan, asosiasi yang didirikan pada tahun 1976 ini dibentuk untuk mengakomodasi perusahaan importir minuman keras pada masa Orde Baru. Karena, saat itu peraturan terkait minuman keras diatur dengan berbagai regulasi yang cukup ketat. Hingga menjelang tahun 1990-an, ketika regulasi terkait impor minuman keras melunak, Gapmmi tidak lagi menjadi asosiasi untuk importir minuman keras dan berubah menjadi asosiasi untuk industri pangan.

"Pada tahun 1992, Gapmmi menjadi wadah untuk menampung kepentingan industri pangan dan kami menjadi mediator antara pihak pengusaha makanan dan minuman dengan pemerintah hingga tahun 2005. Pada munas pertama



Pengurus GAPMMI  
diterima Presiden  
Jokowi

Sampai hari ini, hubungan antara pemerintah dan Gapmmi sudah cukup baik. Karena, menurut Adhi, Gapmmi dipercaya menjadi mitra utama pemerintah dalam membahas regulasi-regulasi terkait industri pangan sebelum regulasi tersebut disahkan. "Kami tidak hanya dilibatkan pemerintah dalam hal membahas regulasi terkait industri pangan, kami juga menjadi media pemerintah untuk mensosialisasikan kebijakan yang ditetapkan pemerintah. Kalau pemerintah ada kepentingan dengan pengusaha, akan disampaikan melalui kami," kata Adhi.

Terkait program kerja, Adhi mengaku bila pada tahun 2016 ini Gapmmi memprioritaskan untuk melakukan pembahasan regulasi terkait industri pangan. Hal ini dilakukan untuk melakukan harmonisasi regulasi-regulasi yang dianggap melemahkan daya saing industri pangan di Indonesia. Salah satu regulasi yang menjadi prioritas pembahasan Gapmmi saat ini adalah regulasi tentang jaminan produk halal dan UU terkait sumber daya air dan jaminan pengadaan bahan baku. "Kami melakukan pembahasan

Gapmmi tahun 2005 Tomas tetap terpilih sebagai ketua umum sampai 2010, kemudian di munas selanjutnya saya yang terpilih sebagai ketua umum sampai 2015 kemarin, dan saat ini saya di periode kedua," kata Adhi.

Adhi menuturkan, Gapmmi dibentuk untuk mendorong industri pangan memiliki daya saing baik di dalam atau pun di luar negeri. Dengan adanya Gapmmi diharapkan para pengusaha di industri pangan mematuhi kebijakan pangan, baik dalam hal produksi dan standar keamanan pangan. Asosiasi ini juga dibentuk untuk memberikan informasi kepada anggota terkait potensi pasar di dalam negeri dan di luar negeri, serta memberikan pelatihan dan edukasi untuk UKM yang bergerak di bidang pangan. Selain itu, Gapmmi terus aktif untuk menyelenggarakan pameran makanan, baik di dalam atau pun di luar negeri guna mempromosikan produk-produk pangan anggota.



GAPMMI melakukan audiensi dengan Presiden Jokowi

regulasi yang kami anggap tidak meningkatkan daya saing. Oktober tahun lalu, kami dipanggil presiden untuk membicarakan industri pangan. Beliau mendengarkan apa yang kami perjuangkan dan memahami permasalahan kami. Karena target kami adalah meningkatkan daya saing karena itu yang terpenting," jelas Adhi.

Selain itu, pendekatan kepada pemerintah juga dilakukan untuk mendorong pemerintah menekan biaya logistik nasional yang saat ini masih tergolong mahal dibanding di negara ASEAN lainnya. Adhi menambahkan, investasi asing di Indonesia juga masih minim karena terkendala perizinan dan transportasi logistik yang masih mahal. "Biaya logistik di Indonesia sudah mencapai 27%, sementara di Singapura dan Malaysia sudah mampu menekan biaya logistik hingga 15%. Biaya logistik untuk industri pangan masih terus mahal karena infrastruktur di Indonesia masih buruk. Inilah yang membuat industri pangan di

Indonesia tidak mampu bersaing," jelas Adhi.

Selain bermitra dengan pemerintah, Gapmmi juga membina hubungan dengan asosiasi pangan di Cina dan semua negara di ASEAN. Selain itu, Gapmmi juga tergabung menjadi anggota AFBA (*ASEAN Food Beverage Alliance*) yang terdiri dari 10 asosiasi pangan di ASEAN. "Pada tahun 2012, kami bersama industri pangan di Asia menyelenggarakan *Food Industry Summit*. Pada tahun 2013, kami resmi membentuk AFBA dan saya ditunjuk sebagai ketua dan fungsi dari AFBA adalah harmonisasi standar-standar pangan di Asia. Kalau dengan Cina, kami saling tukar informasi pasar dan regulasi," ujarnya.

Saat ini Gapmmi memiliki 435 anggota yang terdiri dari industri pangan di kalangan menengah ke atas. Meski demikian, Gapmmi juga memiliki komite di bidang UKM. Menurut Adhi, banyak UKM yang ingin bergabung dengan Gapmmi, namun terkendala dalam hal legalitas

sehingga tidak dapat dicatat sebagai anggota. "Kami masukkan mereka (UKM) sebagai kelompok yang akan selalu dilibatkan ketika kami menyelenggarakan acara. Kami juga sering membantu pemerintah untuk memberikan *training* kepada UKM," kata Adhi.

Adhi menambahkan, sampai hari ini semakin banyak industri pangan yang ingin bergabung menjadi anggota. Pada tahun 2010 anggota Gapmmi hanya sekitar 200 industri dan berkembang dua kali lipat hingga tahun 2016. Menurut Adhi, industri pangan sudah melihat urgensi dari bergabung di dalam asosiasi. "Hampir tiap minggu, para anggota kami kumpulkan untuk diberi bimbingan untuk mengatasi kesulitan-kesulitan mereka, termasuk dalam hal pengurusan Badan POM dan juga anggota-anggota yang dirazia polisi karena SNI. Permasalahan mereka kami bantu dan kami fasilitasi," paparnya.

## Tantangan dan Peluang Industri Pangan

Menurut Adhi, industri pangan memiliki keunikan tersendiri. Karena industri ini bukan ditentukan oleh mutu dan harga, melainkan ditentukan oleh standar keamanan pangan. Adhi menuturkan, tiap negara memiliki standar keamanan pangan sendiri. Di era pasar bebas ini semua negara maju telah menurunkan bea masuk hingga mendekati angka nol. Namun, di sisi lain negara-negara maju tersebut meningkatkan standar keamanan pangan mereka. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi industri pangan di Indonesia untuk memenuhi standar tersebut.

Tantangan lain di industri pangan adalah perbedaan aturan tentang label. Sehingga ketika industri pangan ingin melakukan ekspansi pasar harus menyesuaikan dengan aturan tersebut. Untuk mengatasi masalah ini, Gapmmi menggandeng pemerintah untuk bersama-sama melakukan harmonisasi label. Selain itu, industri pangan di Indonesia juga dihadapkan dengan permasalahan kenaikan biaya-biaya, baik UMP, listrik, air dan bahan baku. Menurut Adhi, industri makanan dan minuman di Indonesia masih mengandalkan bahan baku impor, mulai dari terigu, gula, susu, kedelai, dan jus buah. Bahkan ada yang 100% impor, seperti gula dan terigu. Sedangkan yang 70% impor adalah kedelai dan susu.

"Dengan kondisi ini, kalau fluktuasi tukar US dolar ke rupiah berguncang, ini menjadi beban ke industri. Itu salah satu tantangan terberat. Kami bersyukur, tahun 2016 ini kami terbantu dengan penurunan BBM, gas, listrik dan lainnya, sehingga tidak menimbulkan kenaikan biaya. Tahun ini kami tidak menaikkan harga. Diharapkan dengan tidak menaikkan harga dan UMP tetap meningkat, otomatis daya belinya meningkat," papar Adhi.

Meski Adhi menilai kondisi pada tahun 2016 ini sudah lebih baik daripada sebelumnya, ia khawatir bila penurunan daya beli masyarakat kembali anjlok seperti tahun-tahun sebelumnya. Namun, Adhi optimis bila sepanjang tahun 2016 industri pangan terus meningkat seiring dengan kebijakan pemerintah untuk menggenjot APBN untuk pembangunan infrastruktur. Adhi melihat melalui kebijakan ini akan menyerap banyak tenaga kerja dan meningkatkan daya beli masyarakat.

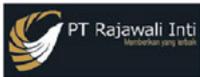
Dalam skala yang lebih luas, Adhi yakin bila industri pangan Indonesia dapat bersaing di MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN). Menurut dia, ASEAN adalah *greater* Indonesia karena 40% penduduk ASEAN adalah dari Indonesia dan 42% lahan di ASEAN ada di Indonesia. "Ini adalah potensi industri pangan Indonesia untuk merambah pasar ASEAN. Selain itu, kami juga menjadikan Afrika dan Amerika Latin menjadi tujuan ekspor kami. Namun, bea masuk di negara tersebut (Afrika dan Amerika Latin) masih tinggi, tapi standarnya masih rendah. Untuk mengatasinya kami meminta pemerintah dapat menegosiasi bea masuk di sana," ungkap Adhi.

Di sisi persaingan MEA, Adhi menilai tantangan terberat ada pada UKM. Karena, menurut dia, standar UKM di sektor pangan masih rendah. Untuk mengatasi masalah tersebut, Gapmmi rutin melakukan pembinaan UKM di sektor pangan. Meski pembinaan UKM adalah tugas pemerintah, tapi sebagai asosiasi Gapmmi bersedia membantu pemerintah untuk memberdayakan mereka. "Sebenarnya pemerintah sudah memberdayakan mereka, tapi frekuensinya masih kecil. Padahal berdasarkan data BPS, UKM pangan itu jumlahnya sekitar 1,5 juta. Ini kan jumlah yang cukup besar," kata Adhi.

Untuk membenahi industri pangan di Indonesia, Adhi berharap pemerintah menjadikan industri pangan sebagai industri andalan. Karena, menurut dia industri pangan menyumbang 31% dari PDB nonmigas. "Sumbangan ini cukup besar bagi negara. Kami berharap pemerintah memberikan dukungan yang lebih kepada kami agar kami bisa melakukan ekspansi lebih luas," harap Adhi.



Adhy S. Lukman, Ketua Umum GAPMMI

 <p>1. Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia// Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 T. 021-43900464 / F. 021-43900465</p>	 <p>2. Asosiasi Logistik Indonesia// 7th FI Tower Ministry of Trade RI Jl. M. Ridwan Rais No.5 Jakarta 10110 T/F. +6221-3863936 www.ali.web.id</p>	 <p>3. GAPMMI (Gabungan Pengusaha Makanan &amp; Minuman Seluruh Indonesia Gedung Annex Lt. 2 (Komp.PPM Manajemen) Jl. Menteng Raya No.9 – 19, Jakarta Pusat 10340 T. (62-21) 2300 313 ext. 1279 www.gapmmi.id</p>	 <p>4. PT BAHTERA ANUGERAH PERKASA // Royal Gading Square RG 10/18 C Jl. Pegangsaan Dua – Kelapa Gading Jakarta 14250 Indonesia T. (021) 4587 2240, 4683 1690 F. (021) 4683 1691</p>
 <p>5. KOPERASI ANGKUTAN BARANG Jl. Raya Gereja Tugu No. 19 A Sempur Barat Jakarta Utara 14130 T. 0812 8418 8843</p>	 <p>6. PT. Shell Indonesia // Talavera Office Park 22-27 Floor Jl. Tb Simatupang Kav 22-26, Cilandak Jakarta Selatan-dki Jakarta Raya Phone : +6221 75924700. Fax : +6221 75924679</p>	 <p>6. PT GAYA MAKMUR MOBIL Jl. Lingkar Luar Barat No.9 Rawa Buaya Cengkareng Jakarta Barat 11740–Indonesia T. (62-21) 5830 0788 Fax. (62-21) 5830 0127 www.gmmobil.com</p>	 <p>8. HJ Bridge Axle // Komp Duta Harapan Indah (DHI) Blok 00/12 – Jakarta Utara 14450 Telp : +6221 66694881-82 Fax : +6221 66694883 Email : info@dwimultimakmur.com</p>
 <p>9. PT JAYA TRADE INDONESIA Jl. Kramat Raya No.144 Jakarta Pusat, 10430 T. (+6221) 315-9999 F. (+6221) 314-5888 E. info@jayatrade.com</p>	 <p>10. MITSUBISHI MOTOR PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend. A. Yani Proyek Pulo Mas, Jakarta 13210 T. (62-21) 4891608 ext. 1300 F. (62-21) 4891577 www.ktb.co.id</p>	 <p>11. PT SENTRA LOGISTIK Komp. Rukan Exclusive, Radin Inten Kav. 21 Jalan Radin Inten II No. 80 Jakarta 13440 T. (62-21) 8661 5577 ext. 105 F. (62-21) 8661 5588 www.logisticsplus.net</p>	 <p>12. PT Mercu Gramaron // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti Surabaya T. (031) 5932600 – 2700 F. (031) 5946370</p>
 <p>13. Reed Panorama // Panorama Building 5th Floor Jl. Tomang Raya No. 63. Jakarta Barat 11440 T. (021) 2556 5033 F. (021) 2556 5040 E. riyah.haritama@reedpanorama.com Website. www.reedpanorama.com</p>	 <p>14. PT HINO MOTORS SALES INDONESIA // Jl. Raya Gatot Soebroto Km. 8,5 Tangerang 15111, Banten – Indonesia Tlp. (021) 591 8080 Fax. (021) 5917788 Web : www.hino.co.id</p>	 <p>15. PT TRISAKA CAKRA BUANA Jl. Boulevard Barat Raya Blok C 39 – 41 Kelapa Gading, Jakarta 14240–Indonesia T. (62-21) 2917 1717 F. (62-21) 2957 8427 www.adityacorp.com</p>	 <p>16. PT Bhanda Ghara Reksa (Persero)// Jl. Kalibesar Timur No.5-7 Jakarta 11110-Indonesia T. (6221) 6917222 (Hunting) F. (6221) 6903162 www.bgrexpress.com</p>
 <p>17. PT Rajawali Inti // Jl. Brantas Km 1 Probolinggo - Jawa Timur T. (0335) 423259</p>	 <p>18. PT Putra Rajawali Kencana // Jl. Letjend Sutoyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia T. (031) 3537939 (hunting) F. (031) 3537531</p>	 <p>19. PT Rajawali Dwi Putra Indonesia // Jln. Letjen Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur T. 031-8531668</p>	 <p>20. PT INTRACO PENTA WAHANA SINOTRUCK INTA Headquarter Building Raya Cakung Cilincing km 3.5 RT. 005 RW 010, Kel. Sempur Timur kec. Cilincing, Jakut T. 021-4401408, 4410255 (Hunting) F. 021-448 309 18 www.ipwahana.com</p>
 <p>21. PT TATA MOTORS DISTRIBUSI INDONESIA Pondok Indah Office Tower 3 Suite. 801-8 Jln. Sultan Iskandar Muda Kav V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12310 T. +62-21-29328041 F. +62-21-29328042</p>	 <p>22. UNITED TRACTORS Raya Bekasi Km 22, Cakung, Jaktra 13910 T. 021 24579999</p>	 <p>23. PT. YU WON LCD // Ruko Pinangsi Blok H-25 Office Park Lippo Karawaci Tangerang - Banten 15811, Indonesia T. (021) 5577 3810 &amp; (021) 5577 3812 F. (021) 55790 454</p>	 <p>24. Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia Indonesia Logistics and Forwarder Association Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/B Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok T. 021-43912283/84 F.021-43912285 Jakarta 14320 – Indonesia www.ifa.or.id</p>



# IVECO

# DAPATKAN GRATIS! SERVICE & SPARE PART\*

\*Khusus untuk pembelian kendaraan IVECO 682 6x4 Tractor Head mulai Januari 2016. Syarat dan ketentuan berlaku

**2 TAHUN**  
atau **60.000 km**



### Hotline Service

Jakarta Branch Office (+62 21) 2952-6850 (Jawa & Bali)  
Palembang Branch Office (+62 711) 447168 (Sumatera)  
Balikpapan Branch Office (+62 542) 770701 (Kalimantan Timur)  
Banjarmasin Branch Office (+62 511) 6747120 (Kalteng dan Kalbar)

### Ayo Servis Sekarang Juga!

Terawat truk nya, makin lancar bisnis nya.  
Dapatkan jaminan servis dan spare part Gratis!  
untuk 60.000 km atau 2 tahun.

### PT CHAKRA JAWARA

Gedung TMT 1, Lantai 3 Suite 301 - Jl KKO Raya No.01  
Cilandak Jakarta Selatan 12560 Indonesia  
Telp : +62 21 29976849 Fax : +62 21 29976840 - 41  
Email : info.chakrajawara.co.id  
www.chakrajawara.co.id

  
**Chakra Jawara**  
Integrated Machineries and Transport Equipment Solutions

 a member of MahaDasha Group

