

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

SEPT
2020

KOLABORASI SEKTOR LOGISTIK

IDR 50.000



Edisi 75 / VI / 2020

**STARTUP LOGISTICS B2B
PUN MEREDUP**



TIPS PERAWATAN SCISSOR LIFT

RAPOR MERAH PENJUALAN RITEL TRUK

BLOCKCHAIN, DIGITALISASI LOGISTIK MENUJU HALAL GLOBAL

BEDAH REVISI UU LALU LINTAS DAN ANGKUTAN JALAN

Empower Manufacturing. **Deliver** Capabilities

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT

MANUFACTURING INDONESIA

2 - 5 December 2020

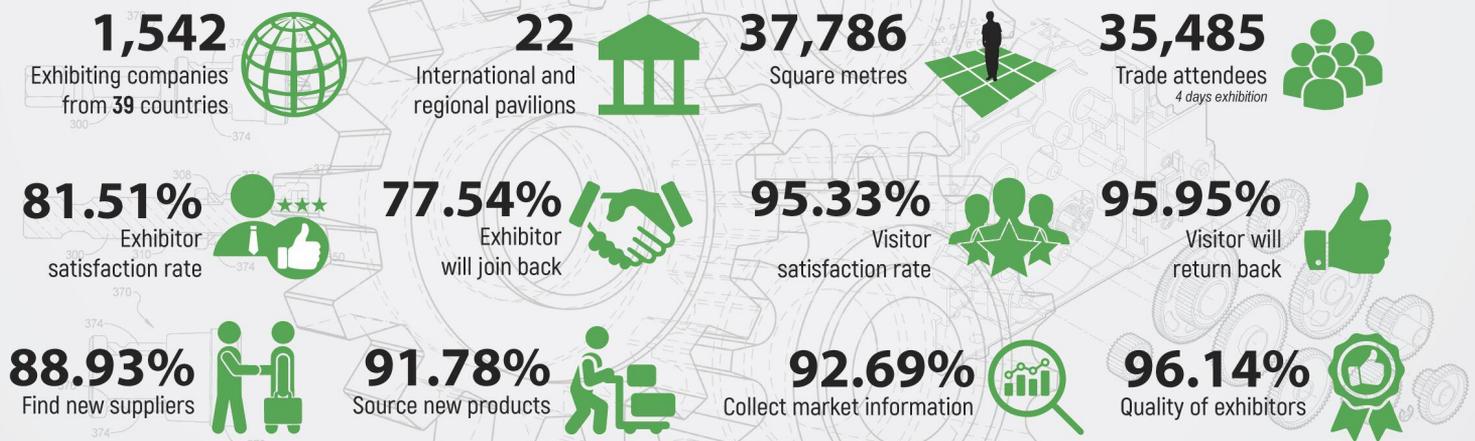
Jakarta International Expo, Kemayoran
Indonesia

Manufacturing Indonesia is Indonesia's largest international manufacturing exhibition providing a professional business platform for Indonesia's manufacturing industry. 2019 exhibition was attended by over 1,500 exhibiting companies including from industrial electronics, information technology, machine tool, process automation & logistics, metal cutting, industrial robots, and much more.

The exhibition is the perfect platform for companies to showcase their expertise and brands to investors and buyers looking to do business, provides the most cost-effective way to increase your business in South East Asia's biggest manufacturing market - all under one roof!

Looking to entry Indonesia market? This is your **Industrial Solution Event for Manufacturing Industry!**

2019 STATISTICS OVERVIEW



BOOK NOW!

The 31st International Manufacturing, Machinery, Equipment, Materials and Services Exhibition

For further information, please contact your nearest office:

ORGANISER
INDONESIA

 Farah Alkatiri
☎ +6221 2525 320
✉ faradiba@pamerindo.com

INTERNATIONAL SALES OFFICE
ASIA

 Carolyn Lee
☎ +65 6233 6765
✉ carolyn.lee@informa.com

INTERNATIONAL SALES OFFICE
WORLDWIDE

 Leonie Brooker
☎ +44 20 7560 4311
✉ leonie.brooker@informa.com



DIPO STAR FINANCE

Solusi Kredit Otomotif



**SUPER
PROMO
COLT
DIESEL**

**BUNGA
0%
1 TAHUN**



**CICILAN
TANPA
BUNGA**



Promo Berlaku sampai 30 September 2020

Terdaftar & Diawasi oleh:



@dipostarfinance



Dipo Star Finance

WWW.DIPOSTAR.COM

TRUCKMAGZ

INDONESIA TRUCKERS CLUB

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

Online di akun Grup Telegram INDONESIA TRUCKERS CLUB :

<https://t.me/IndonesiaTruckersClub>



0821 3912 1239



Perlu Kolaborasi Holistik

Posisi strategis Indonesia di jalur perdagangan dunia, satu sisi mungkin dianggap mengancam kelangsungan usaha bagi pelaku logistik yang belum melek akan situasi global saat ini. Namun di sisi lain, kolaborasi menjadi kata kunci untuk menghadapi ancaman intervensi pemain asing yang ingin menguasai seluruh segmen di industri ini. Jika menyimak esensi kata kolaborasi berdasar Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), bermakna perbuatan kerja sama dengan musuh dan sebagainya. Sementara kerja sama menurut KBBI adalah kegiatan atau usaha yang dilakukan oleh beberapa orang atau lembaga untuk mencapai tujuan bersama.

Dalam konteks ini, kerja sama yang dibutuhkan adalah jalinan kerja sama yang terintegrasi dengan sesama pelaku logistik di negeri ini, untuk menurunkan biaya logistik nasional agar lebih kompetitif di mata internasional. Selama ini kinerja logistik Indonesia kerap dikaitkan dengan Logistic Performance Index versi Bank Dunia, yang sebenarnya belum bisa dikatakan sebagai representasi dari kondisi riil sektor logistik Indonesia.

Namun kenyataan yang ada memang biaya logistik di Indonesia masih jauh di bawah negara tetangga di ASEAN, yang mayoritas merupakan negara daratan dengan luas wilayah lebih kecil daripada Indonesia. Tentunya kondisi geografis Indonesia yang terdiri dari ribuan pulau yang dipisahkan oleh laut dan selat ini, menjadi tantangan besar bagi seluruh pelaku logistik nasional dan pemerintah.

Kolaborasi logistik secara holistik dari hulu ke hilir melalui teknologi, koordinasi dan integrasi antarpengelola infrastruktur, kerja sama pengangkutan multimoda yang memaksimalkan layanan *end to end*, serta simplifikasi perizinan dan pembayaran akan berimplikasi menciptakan efisiensi biaya dan efektivitas proses logistik.

Pemerintah memang telah menerbitkan Instruksi Presiden (Inpres) No.5 Tahun 2020 tentang Penataan Ekosistem Logistik Nasional sebagai upaya meningkatkan kinerja logistik nasional, memperbaiki iklim investasi, serta meningkatkan daya saing perekonomian nasional terutama di kancah global. Namun tanpa dibarengi kesadaran dan ikhtiar dari setiap pelaku logistik nasional untuk berubah menjadi lebih baik, tentunya arahan kepala negara untuk berkolaborasi ini pun akan sia-sia. Demikian halnya dengan sistem birokrasi, perizinan, serta daur teknis antarinstitusi di sektor pemerintahan maupun swasta bisa terselesaikan untuk mencapai cita-cita sistem logistik nasional yang lebih baik.

REDAKSI

Pemimpin Umum

Ratna Hidayati

Penanggung Jawab

/Pemimpin Redaksi

Antonius Sulistyono

Pemimpin Perusahaan

Felix Soesanto

Redaktur Bahasa

Tendy Soemantri

Redaksi

Sigit Andriyono

Abdul Wachid

Fotografer

Giovanni Versandi

Kontributor Ahli

Zaroni

Bambang Widjanarko

Ahmad Wildan

Accounting

Evi Kumala Putri

Sirkulasi

M. Abdurrohman

Penasihat Hukum

Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz

 @TruckMagz

 +62 821 3912 1239

www.truckmagz.com



Cover
**KOLABORASI
SEKTOR LOGISTIK / 75**

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #75

Laporan Utama

- 06 KOLABORASI LOGISTIK NASIONAL
- 10 TEKNOLOGI DALAM KOLABORASI LOGISTIK
- 14 POLA PERDAGANGAN PAPERLESS
- 18 KOLABORASI LOGISTIK BERBASIS KEMARITIMAN
- 22 KOLABORASI MELALUI MULTIMODA

Liputan Khusus

- 26 SIMPLIFIKASI PERIZINAN & PEMBAYARAN
- 30 STARTUP LOGISTICS B2B PUN MEREDUP
- 34 LOGISTICS STARTUP HARUS MAU BERKOLABORASI

Market Review

- 38 RAPOR MERAH PENJUALAN RITEL TRUK

Rantai Pasok

- 42 BLOCKCHAIN, DIGITALISASI LOGISTIK MENUJU HALAL GLOBAL

Road Safety

- 46 ADA APA SEBENARNYA DENGAN TOL CIPALI ?

Data Gaikindo

- 52 UPDATE (JANUARI-JULI 2020)

ATPM Update

- 54 ISUZU SKILL COMPETITION VIRTUAL PERTAMA

Info Produk

- 56 BISNISAJA

Bursa Truk

- 58 INDEKS HARGA TRUK BEKAS

Tips & Trik

- 60 TIPS PERAWATAN SCISSOR LIFT

Variasi

- 64 BEDAH REVISI UU LALU LINTAS DAN ANGKUTAN JALAN

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

Percetakan
PETEMON GRAFIKA

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



Bisnis logistik, berdasarkan beberapa literatur dan praktik, merupakan bisnis yang kompleks karena di dalamnya banyak entitas dan banyak terjadi perubahan. “Esensinya akan ada banyak terjadi *unwanted changes* (perubahan yang tidak diinginkan) dan juga risiko yang tinggi yang kita sebut *disrupsi*,” kata Saut Gurning, Staf Pengajar Departemen Teknik Sistem Perkapalan Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya.

Saut mengatakan bahwa perubahan-perubahan ini sedang terjadi, seperti mulai banyak *supplier failures* atau kegagalan pada sistem pemasok, keterlambatan pengiriman, persoalan harga yang berkaitan dengan kurs mata uang, dan *interest rate* yang fluktuatif. “Ada persoalan pasar akibat terjadi ketidakseimbangan. Ada pula terjadi *drop*, ada *switching* yang naiknya sangat cepat,” katanya.



Kolaborasi Logistik Nasional Harus Ada Keseimbangan yang Menarik

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

Di sisi lain, kinerja sistem logistik Indonesia masih kalah bersaing dengan negara-negara di ASEAN, apalagi untuk skala global. Sekretaris Kemenko (Sesmenko) Kemaritiman dan Investasi, Agung Kuswandono mengatakan bahwa biaya logistik Indonesia relatif masih tinggi bahkan lebih tinggi daripada negara-negara ASEAN. Ia mengatakan bahwa kondisi ini juga berkaitan dengan kemudahan dalam berbisnis di Indonesia. "*Ease of doing business* kita sangat memprihatinkan meskipun potensi untuk berkembang begitu besar. Indonesia untuk menjadi negara investasi sudah masuk ke sana, sehingga sudah bisa dianggap sebagai negara yang aman untuk berinvestasi. Tinggal kita tangkap untuk masuk dengan semua fasilitas yang bisa kita berikan," ujar Sesmenko Agung.

Pemerintah sejatinya telah menerbitkan Instruksi Presiden (Inpres) No.5 Tahun 2020 tentang Penataan Ekosistem Logistik Nasional. Terbitnya Inpres ini

merupakan upaya meningkatkan kinerja logistik nasional, memperbaiki iklim investasi, dan meningkatkan daya saing perekonomian nasional. Deputi Bidang Koordinasi Perdagangan dan Industri Kemenko Perekonomian, Bambang Adi Winarso mengatakan bahwa dalam pelaksanaannya Kemenko Perekonomian sebagai ketua dewan pengarah. "Eksekutornya di lapangan berada di Kementerian Keuangan sebagai panglima lapangannya lah, sedangkan pelaksana hariannya di Dirjen Bea Cukai," ujar Bambang.

Terdapat 10 poin dalam Inpres yang ditandatangani Presiden Joko Widodo dan berlaku mulai 16 Juni 2020. Pada poin III disebutkan bahwa Menteri Koordinator Bidang Perekonomian bertugas untuk: 1) mengoordinasikan penyusunan arah dan kebijakan umum penataan ekosistem logistik nasional; dan 2) mengoordinasikan penetapan langkah-langkah penyelesaian permasalahan dalam pelaksanaan Rencana Aksi Pe-

nataan Ekosistem Logistik Nasional Tahun 2020-2024. Kemudian poin IV menyebut Menteri Keuangan bertanggung jawab dalam pelaksanaan penataan ekosistem logistik nasional, salah satunya melalui kolaborasi sistem-sistem layanan logistik baik internasional maupun domestik. Kolaborasi juga termasuk antarpelaku kegiatan logistik di sektor pemerintah dan swasta. Dalam konteks ini, kolaborasi menjadi kata kunci dalam Inpres 5 Tahun 2020.

“Kita ini melihat integrasi dan kolaborasi hulu-hilir yang berarti semangat itu sudah menjadi bagian dari desain Sistem Logistik Nasional yang kita susun. Kemudian ada paradigma *ship follows the trade* dan *ship promotes the trade*. Artinya, kita mendiskusikan dan mengembangkan logistik nasional itu bisa mengikuti ke mana barang berjalan. Atau kita menciptakan suatu *facility* dan *trading* untuk menciptakan barang,” kata Nofrisel, Ketua Komite Tetap Bidang Logistik, Supply Chain dan SDM, Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia.



Saut Gurning

Dosen Departemen Teknik Sistem Perkapalan
ITS Surabaya

Nofrisel, yang juga terlibat dalam penyusunan Sislognas pada 2012 lalu, menyatakan bahwa sudah ada kemajuan yang cukup berarti pada kondisi logistik nasional sekarang ini. “Tetapi mungkin *impact*-nya masih belum terlalu signifikan. Buktinya di antaranya adalah biaya logistik kita relatif belum pernah turun sampai hari ini. Terjadinya *gap flow of goods* masih besar antara barat dan timur,” ujarnya.

Sesmenko Agung menambahkan bahwa Ketiga disparitas harga antara Indonesia bagian barat dengan Indonesia bagian timur masih sangat tinggi. “Itu sebabnya presiden menekankan harus membangun tol laut untuk menghubungkan pulau-pulau di Indonesia. Mestinya dengan kondisi seperti ini sektor maritim harus menjadi poin terbesar dalam ekonomi negara. Jika ada kapal dari barat ke timur membawa muatan, *cost*-nya relatif rendah. Setelah muatan diturunkan, kembali ke barat muatan relatif kosong sehingga *cost* harus dilipatgandakan agar kapal ini bisa sampai lagi ke barat. Inilah yang membuat biaya logistik tinggi,” ujarnya menjelaskan.

“Kita juga melihat bahwa integrasi *six key drivers* dari Sistem Logistik Nasional yang menjadi pendekatan, belum memiliki pengaruh yang kuat untuk memberi daya pengaruh terhadap pembenahan sistem logistik nasional. Menurut saya, kemunculan National Logistics Ecosystem (NLE) diharapkan menjadi semacam angin segar untuk memicu kembali pengembangan sektor logistik nasional,” ujar Nofrisel.

Tetap Berkompetisi

Saut Gurning mengatakan bahwa sistem logistik nasional menjadi sangat kompleks karena adanya ketergantungan secara hierarki. "Memang tidak semua permasalahan itu bisa diselesaikan oleh kita sendiri, sehingga menjadi keniscayaan bahwa kolaborasi di dalam industri yang kompleks ini sangat dibutuhkan," ujarnya. Ia mengatakan bahwa permasalahan yang terjadi adalah bisnis logistik secara nasional masih dominan dilakukan secara individual, walaupun sudah ada yang melakukannya secara kolektif.

"Kalau bicara tentang kolaborasi dalam literasi yang versinya *soleily (business foundation)* sepertinya memang sudah sangat jarang. Tidak mungkin bisa *survive* tinggi kalau bisnis itu masih bisnis yang sifatnya individual. Kolaborasi yang baik itu keseimbangan, harus ada keseimbangan yang menarik. Jadi, tidak bicara bisnis secara bersama-sama saja, tapi harus bertumbuh bersama dan berkelanjutan, saling menikmati manfaatnya. Ada kompetisi juga di dalam kolaborasi ini supaya *growing*, supaya berubah sehingga ada inovasi. Ada kolaborasi yang di dalamnya juga ada kompetisi, termasuk ada intervensi dalam konteks kolaborasi. Jadi, dalam bersaing dan bersama-sama juga harus ada *referee*, dalam hal ini pemerintah dan asosiasi," urainya.

Menurut Saut, dalam praktiknya dan berdasarkan literasi, negara-negara dan industri yang *less developed* (kurang berkembang) biasanya tingkat kolaborasinya lebih rendah. Negara-negara yang sudah maju memang kebanyakan polanya berkolaborasi, bahkan sudah melakukan konsolidasi untuk menggarap semuanya.

"Indonesia mungkin berada di tengah-tengah. Artinya, masih mau berkolaborasi dan konsolidasi tapi cukup mikir macam-macam, mau ke bawah turun level. Jadi, posisinya masih di tengah. Makanya di sini terlihat bahwa seturut dengan platform ekonomi, politik, dan bisnis kelihatannya memang kolaborasi menjadi isu yang cukup besar dan menjadi tuntutan ke depan sebenarnya. Secara makro ada tuntutan, tetapi masih ada persoalan tradisional yang membuat kita kurang percaya, seperti masalah kepemilikan kalau saya *share* dengan yang lain itu bagaimana, masalah kerahasiaan. Walaupun secara kultural, Indonesia tidak habis-habisnya bicara masalah budaya bisnis dan budaya kesatuan," kata Saut menerangkan.



Teknologi dalam Kolaborasi Logistik

Faktor Paling Mudah Diatur & Terkendali

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

Instruksi Presiden (Inpres) No.5 Tahun 2020 tentang Penataan Ekosistem Logistik Nasional atau *National Logistics Ecosystem* (NLE) merupakan penjabaran lebih lanjut dari Sistem Logistik Nasional (Sislognas) yang telah dirumuskan pada tahun 2012. Ketua Komite Tetap Bidang Logistik, *Supply Chain* dan SDM, Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia, Nofrisel mengatakan bahwa posisi Sislognas saat ini semacam *policy direction*.

Hal itu berkaitan dengan rencana pembenahan dan pengembangan sistem logistik Indonesia melalui pendekatan *six key drivers* dari Sislognas. *Six key drivers* atau enam penggerak utama dalam Sislognas yang dimaksud adalah komoditas utama, infrastruktur logistik, pelaku dan penyedia jasa, sumber daya manusia (SDM) logistik, teknologi informasi dan komunikasi (TIK), serta harmonisasi regulasi.

Menurut Nofrisel, secara teori terdapat tiga kategori dalam suatu perubahan, yaitu perubahan secara sosial, perubahan secara politik, dan perubahan secara teknologi. Perubahan secara sosial membutuhkan waktu yang cukup panjang karena kita berharap adanya perilaku-perilaku yang berubah. "Seperti hari ini, kita harus selalu pakai masker karena kebutuhan kita seperti itu, tapi ini sangat situasional dan panjang," katanya.



Kemudian, perubahan secara politik. Perubahan ini agak dipaksa melalui otoritas atau ada perkembangan yang secara politis dapat menciptakan suatu perubahan. Terakhir adalah perubahan secara teknologi yang paling memungkinkan saat ini.

“Saya menggarisbawahi teknologi informasi dan komunikasi yang mungkin menjadi *driver* yang paling cepat bisa kita kembangkan hari ini. Mungkin dampaknya juga tidak membutuhkan energi yang besar, jika dibandingkan kita membenahi infrastruktur yang sudah berjalan seperti sekarang atau membenahi pelaku dan penyedia jasa. Kita lihat bahwa faktor yang paling *manageable* atau mungkin yang paling *controllable* untuk kita kembangkan adalah perubahan secara teknologi,” ujar Nofrisel.

Mengutip data Direktorat Jenderal Bea dan Cukai, NLE adalah ekosistem logistik yang menyelaraskan arus lalu lintas barang serta dokumen internasional, sejak kedatangan sarana pengangkut hingga barang tiba di gudang. Hal ini berorientasi pada kerja sama antarinstansi pemerintah dan swasta melalui pertukaran data, simplifikasi proses, penghapusan repetisi dan duplikasi. “Tentunya didukung oleh sistem teknologi informasi yang mencakup seluruh proses. Ini mungkin melalui teknologi bisa kita dorong dan kita ciptakan,” kata Nofrisel lagi.

Deputi Bidang Koordinasi Perniagaan dan Industri Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, Bambang Adi Winarso mengatakan bahwa sudah waktunya Indonesia



Nofrisel

Ketua Komite Tetap Bidang Logistik,
Supply Chain dan SDM
Kadin Indonesia

mengintegrasikan seluruh proses logistik memanfaatkan teknologi digital. "Bisnis logistik ini tidak hanya mengurus arus perpindahan barang dari satu tempat ke tempat lainnya, tetapi juga mengurus *inflow of information*. Jadi, di sini pertukaran data yang sangat dibutuhkan. Kalau ada pertukaran data, barang tidak bisa berpindah kalau tidak ada pembayaran. Memang kita bisa melacak barangnya, tapi barangnya tidak bisa bergerak," kata Bambang.

Ia mengatakan bahwa semestinya dengan perkembangan teknologi yang luar biasa saat ini, seluruh pelaku usaha di sektor logistik dapat memanfaatkan platform atau teknologi informasi untuk memperlancar pembayaran. "Intinya adalah memperlancar integrasi platform-platform. Ini penting sekali karena banyak sekali platform di luar dan tentunya untuk mempermudah konsumen dalam melakukan transaksi. Misalnya, saat datang ke bank, konsumen harus ke *teller* terlebih dulu untuk melakukan pembayaran. Ini menjadi isu yang cukup memakan waktu," ujarnya.

"Masa, kita kalah oleh orang yang dagang barang. Mereka cukup memajang gambar-gambar, tapi semua (transaksi pembayaran) sudah terhubung dengan perbankan. Jadi ini ide dasarnya, kenapa kolaborasi ini harus kita lakukan untuk menaikkan kelancaran pembayaran. Pada dasarnya, barang berpindah setelah dibayar sehingga kewajiban-kewajiban keuangan bisa dilakukan. *Kalau enggak dibayar, barangnya itu pasti enggak bisa berpindah nanti,*" kata Bambang.

Perbedaan Pola Transaksi Pembayaran

Implikasi kolaborasi dalam praktiknya tidak semudah ditulis atau diperdebatkan. Berdasarkan pengalaman Widijanto, seorang pelaku logistik pelabuhan, permasalahan yang terjadi selama ini adalah pihak pelayaran (*shipping line*) menunjuk banknya sendiri untuk urusan pembayaran. “Kalau tidak mengikuti bank yang sudah ditunjuk pihak pelayaran, kami yang susah,” ujar pria yang berkecimpung di bidang logistik sejak 1977 hingga sekarang.

“Oleh karena itu, kita memerlukan satu pemikiran dan hal-hal yang membutuhkan kolaborasi, serta pandangan positif dari semua pihak. Makanya, saya di awal mengatakan bahwa proses memperbaiki dan menata sistem logistik nasional melalui teknologi itu jauh lebih cepat dan efektif. Kalaulpun ada kekurangan di sana-sini, koreksinya lebih cepat,” ujar Nofrisel.

“Sebenarnya teknologi itu memang lebih mudah dilaksanakan daripada aspek yang lain. Sekarang tinggal sikap yang di bawah ini. Mau tunduk atau tidak? Teknologi apa pun yang akan dilakukan kalau di bawahnya tidak mau melaksanakan dan tidak mau tunduk, repot juga,” kata Widijanto.

Mengenai penunjukan bank oleh pihak pelayaran untuk urusan pembayaran, Direktur Clickargo Benny Syamrizal – sebagai penyedia platform – menjelaskan bahwa sistem pembayaran secara *multichannel* mungkin dilakukan bagi *user* atau *cargo owner*-nya. “Karena mungkin bank mereka berbeda dengan *shipping line* atau terminal opera-

tornya. Kami sebagai penyedia platform hanya menjembatani proses transaksi transfer antarbank tersebut nantinya. Kami bekerja sama dengan Artajasa (PT Artajasa Pembayaran Elektronik) sebagai *payment gateway*-nya. Mereka akan melakukan transaksi ke rekening penampung Clickargo, nanti Clickargo yang akan menyampaikannya ke rekening terminal operator atau *shipping line* itu tadi,” kata Benny. Clickargo adalah salah satu platform yang tergabung dalam NLE.

“Itu mungkin berlaku bagi Clickargo saja, tapi kalau lihat praktiknya di pelayaran, hampir semua pelayaran itu menunjuk (bank). Itu pun setelah dibayar atau ditransfer masih menunggu bukti transfernya. Mereka belum tentu percaya pada bukti transfer dari orang yang melakukan transfer, tapi hanya percaya bukti transfer dari bank yang ditunjuknya. Ini *kan* makan waktu. Menurut saya ini harus dipaksa dengan adanya NLE yang mengedepankan teknologi atau digitalisasi. Kalau tidak dipaksa akan percuma,” ujar Widijanto mengungkapkan.



Bambang Adi Winarso

Deputi Bidang Koordinasi
Perniagaan dan Industri
Kemenko Perekonomian



Pola Perdagangan *Paperless*

Teks: *Sigit Andriyono, Antonius Sulisty* / Foto: *Giovani*

Penerapan teknologi melalui konsep *National Logistics Ecosystem* (NLE) sebagai sebuah platform kolaborasi antarpelaku logistik menjadi sebuah keniscayaan. Apalagi, pola perdagangan dunia saat ini sudah bertransformasi menjadi *go digital*. "Kalau kita lihat sebenarnya di tingkat internasional sudah banyak rekomendasi, seperti Resolusi UN-ESCAP (United Nations-Economic and Social Commission for Asia and the Pacific) 68/3 yang menyatakan bahwa dimungkinkan perdagangan tanpa kertas atau *paperless*. Itu termasuk pengakuan lintas batas atas data dan dokumen elektronik untuk memfasilitasi perdagangan intraregional yang inklusif dan berkelanjutan," kata Muwasiq M. Noor, Staf Khusus Bidang Teknologi Kepala BP Batam.

Muwasiq mengatakan bahwa kolaborasi melalui platform digital menjadi penting dan merupakan satu-satunya mekanisme yang dapat menyelamatkan bisnis apa pun saat ini. "Sekarang hanya melalui teknologi kita bisa *survive*, apalagi dengan situasi pandemik Covid-19 ini. Studi dari literatur yang saya ambil dari internet menyatakan semenjak pandemik Covid-19 terjadi, pola berbelanja konsumen berubah semua ke *online shopping*. Statistiknya naik untuk pembelian *online* berdasarkan riset Oxford Business Group," ujarnya. Menurutnya, hal ini wajar karena semua orang otomatis takut tertular virus korona.

"Ada survei yang dilakukan salah satu penyedia platform yang menyatakan bahwa melalui OSS (*Online Single Submission/Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik*) pengajuan dan pemrosesan izin usaha dilakukan secara *online*. Keberadaan OSS sangat membantu pengusaha untuk mendapatkan izin usaha yang sesuai dengan kegiatan usaha mereka. Minimal pengurusan NIB (Nomor Induk Berusaha) dan segala macam sudah bisa dilakukan secara *online*. Jadi, meskipun kantor BKPM tutup, masyarakat masih bisa dilayani selama 24 jam untuk mendapatkan NIB," tuturnya.

Muwasiq pun menjelaskan tentang pendekatan bisnis melalui platform digital, baik di pemerintah maupun swasta. Menurutnya, dalam satu siklus hidup bisnis terdapat empat proses, yaitu proses informasi, proses orang, proses barang, dan proses dana.

"Proses informasi, dulu proses dokumen mengandalkan manual, sekarang sudah bertransformasi jadi proses informasi melalui komputer atau *handphone*. Kemudian proses orang, bagaimanapun komputer butuh orang untuk *data entry*. Untuk kirim barang juga butuh orang atau sopir untuk mengantarkan. Jadi, orang tidak akan mungkin hilang dengan adanya migrasi ke digital. Proses barang, karena masyarakat butuh bahan pangan maka barang harus dikirimkan. Terakhir adalah proses dana dan ini hal terpenting karena semua proses itu harus dibayar, sehingga ada aliran dana di situ," katanya menjelaskan.

Dalam hal dana, menurut Muwasiq ada yang menarik mengenai *single billing*. "Untuk transaksi komersial dengan lima perusahaan saja; satu perusahaan *trucking*, satu perusahaan gudang, satu *shipping line*, dan lainnya, bisa dibayangkan ada berapa model pembayaran dan berapa model tagihan. Bagian keuangan perusahaan biasanya punya catatan yang luar biasa banyaknya. Mekanisme seperti itu tidak simpel dan menjadi *barrier* untuk proses efisiensi karena sangat sulit disederhanakan," tuturnya lagi.

Ia lantas mencontohkan sistem pembayaran melalui satu platform digital. "Sekarang dengan teknologi digital, kita bisa tidak peduli bank apa pun yang penting biasanya pakai GoPay, misalnya. Ini artinya satu platform menyelesaikan segala jenis pembayaran, padahal GoPay atau Ovo itu sebenarnya tidak punya bank," ujar Muwasiq.

Menurut Nofrisel – Ketua Komite Tetap Bidang Logistik, Supply Chain, dan SDM Kadin Indonesia – pola transaksi berbasis digital akan berimplikasi pada *big data management*. “Refleksinya adalah konsep integrasi dengan *sharing of facilities* antarpelaku dan penyedia jasa logistik, sebagai kekuatan yang sangat dahsyat dan memberi dampak kepada *logistic performance* negara kita. Melalui integrasi dan kolaborasi serta platform yang sudah terhubung dengan platform yang lebih besar, dalam hal ini NLE, kita bisa menggabungkan sumber kargo, pengelolaan angkutan, kompleks pergudangan dan *yard*, serta para pengguna jasa. Semua itu tergabung dalam sebuah platform baik secara informasi maupun proses untuk mereka menjalankan kegiatan,” tutur Nofrisel memaparkan.

Nofrisel menambahkan bahwa *Internet of Things* (IoT), *cloud computing*, dan *Artificial Intelligence* (AI) menjadi hal yang tidak terpisahkan untuk pengembangan, baik di sektor logistik maupun industri secara keseluruhan. “Dalam hal ini saling terkait dan sangat membutuhkan *alignment* serta kolaborasi di antara semua *stakeholder*. Kita berharap implikasi yang ditimbulkan adalah keterhubungan itu membuat sumber kargo, sumber angkutan, sumber pergudangan dan *yard*, serta sumber dari pengguna jasa bisa sama-sama menikmati dan sama-sama berkolaborasi dalam satu sistem logistik nasional. Jadi, siapa pun *provider*-nya, siapa pun pemainnya, siapa pun penyedia platformnya itu tidak ada masalah ketika kita melakukan satu kerja sama yang lebih baik,” ujar CEO PT Dewata Freight International Tbk. (DFI Logistics) ini.

Long-term Platform in Logistics Business



“Secara mikro akhirnya akan melahirkan sebuah platform jangka panjang dalam bisnis logistik yang berbasis *supply chain management* dan *value-added services*, yang di situ betul-betul menjadi sebuah proses kolaborasi yang sangat *powerful*. Proses kolaborasi itu bisa ditunjukkan mulai dari hulu sampai ke hilir. Gambar ini (Gbr.1) menunjukkan bahwa tidak ada logistik tanpa kolaborasi karena *nature*-nya sebenarnya begitu. Apalagi sekarang ada teknologi IT yang membantu kita untuk semakin mempercepat dan memperkuat, agar kita bisa melakukan sebuah sistem logistik nasional yang diharapkan menjadi sebuah ekosistem logistik nasional,” ujar Nofrisel lagi.



Muwasiq M. Noor.

Staf Khusus Bidang Teknologi, Kepala
BP Batam

Tanpa Tanda Tangan Fisik

Mengubah persepsi umum bahwa menjalankan satu bisnis membutuhkan aset tetap yang besar sehingga perlu modal tetap yang besar pula, agaknya mulai dipatahkan dengan keberadaan model bisnis yang didominasi platform digital. Contohnya GoJek dan Ninja Express sebagai penyedia layanan *last-mile delivery* yang saat ini sudah menapaki level global.

"Ini menunjukkan bahwa sekarang ada pergeseran paradigma. Dulu orang mengandalkan logistik itu maksimal menjadi 3PL (*third party logistics*), pendekatan yang dilakukan oleh GoJek itu sudah 5PL, mengolaborasi seluruh perusahaan logistik maupun platform logistik. Coba ke platform Bukalapak.com, kita bisa memilih apapun logistik yang kita butuhkan. Apakah itu GoJek, Grab, atau layanan logistik yang lain dalam satu platform. Inilah yang dimaksud dengan kolaborasi," ujar Muwasiq.

Muwasiq juga menjelaskan tentang langkah inisiatif yang dilakukan perusahaan-perusahaan logistik internasional selama masa pandemik. DHL kini menerapkan sistem manajemen gudang dan membeli inventaris retail dan *e-Commerce* bersama-sama; berhasil mengirimkan

peralatan medis darurat dan persediaan ke petugas kesehatan serta mengirimkan barang kebutuhan ke pelanggan pribadi.

Ada pula UPS yang meniadakan sementara tanda tangan fisik dan menggantikannya dengan tanda tangan digital untuk menjamin keselamatan karyawan dan pelanggannya; termasuk membantu perusahaan menyebarkan produk mereka ke seluruh dunia dengan lebih cepat; serta mendonasikan alat pelindung diri (APD) gratis kepada para ahli kesehatan. FedEx telah memperbarui jam buka *outlet*-nya yang diperbarui dan menanggihkan tanda tangan fisik untuk sebagian besar pengiriman.

"Jadi, kita lihat beberapa contoh perusahaan logistik internasional tadi, untuk *shipment*-nya sudah tidak ada lagi tanda tangan fisik dan orang sudah tidak boleh lagi menyentuh kertas tapi datanya tetap mengalir. Di luar negeri sudah *online* semua dan *paperless*, begitu masuk Indonesia masih harus klaim DO satu hari, kalau Sabtu libur. Itu sudah bukan zamannya lagi. Sudah saatnya kita bergerak menjadi elektronik karena ekosistem internasional sudah cenderung ke sana. Elektronik DO di luar negeri sudah mulai berjalan hampir menyeluruh di seluruh *shipping line*, masa kita masih minta original, B/L (*Bill of Lading*) dan segala macam," kata Muwasiq.



KOLABORASI LOGISTIK BERBASIS KEMARITIMAN

Maksimalkan Potensi Besar Posisi Strategis Indonesia

T e k s : A n t o n i u s S u l i s t y o / F o t o : G i o v a n i

Sistem logistik berbasis maritim telah dilakukan oleh bangsa-bangsa besar sejak ratusan tahun lalu. Lincoln Paine, penulis buku *The Sea and Civilization: A Maritime History of the World (2015)*, menceritakan bagaimana orang pertama kali berhubungan satu sama lain melalui laut hingga menyatukan peradaban. Dalam bukunya, Paine membawa kita kembali ke asal mula migrasi jarak jauh melalui laut. Dia memperkenalkan kita kembali kepada budaya pelaut kuno yang hebat seperti bangsa Fenisia dan Yunani, India, Asia Tenggara, dan Asia Timur yang membawa keterampilan navigasi, teknik perkapalan, dan kecerdasan komersial untuk membangun koloni baru di luar negeri. Kemudian, berkembang secara komersial melalui rute-rute perdagangan pada abad-abad menjelang zaman ekspansi Eropa.

Tidak mengherankan bila Pemerintah Indonesia terus menggaungkan semangat untuk menciptakan sistem logistik nasional yang kuat dengan berbasis pada *maritime base logistics*. “Itu merupakan jaringan sistem logistik nasional yang kita cita-citakan dan tertuang dalam Perpres 26 Tahun 2012,” kata Nofrisel mewakili Kadin Indonesia, yang juga terlibat dalam perumusan program Sislognas pada 2012 lalu.



Bisnis logistik berbasis maritim menjadi penting mengingat 75 persen total angkutan barang di Indonesia dilakukan melalui moda angkutan laut. "Salah satu bisnis yang masih bertahan saat pandemik adalah *marine logistics*. Di laut Natuna ada potensi ekspor yang banyak, perikanan serta *oil and gas*. Potensi Natuna ada 504 ribu ton perikanan. Potensi migas dengan cadangan gas terbesar di Asia Pasifik mencapai 220 triliun kaki kubik," ujar Eko Hariyadi Budiyanto, Direktur Utama Pelindo Marines Group.

Eko menjelaskan bahwa lalu lintas kapal laut di wilayah Asia sangat tinggi dan berpotensi menciptakan peluang-peluang di sektor logistik. "Kita melihat besarnya potensi angkut bahkan sangat banyak antarpulau di Indonesia. Pergerakan kapal masih banyak meskipun pandemik ini. Selat Malaka merupakan jalur utama yang potensinya mencapai 130 miliar dolar AS. Ada 75 ribu kapal per tahun di Selat Malaka, 53 ribu kapal per tahun di Selat Sunda, dan 37 ribu kapal per tahun di selat Lombok," ujarnya lagi.



Agung Kuswandono

Sesmenko Kemaritiman & Investasi

Sementara itu, Sekretaris Kementerian Koordinator (Sesmenko) Bidang Kemaritiman dan Investasi, Agung Kuswandono mengatakan bahwa pihaknya sedang mengembangkan konsep NLE di Batam. "Batam ini sebagai proyek percontohan karena bersentuhan dengan tetangga kita secara langsung, yaitu Malaysia dan Singapura. Dengan demikian, semua pelabuhan akan terhubung dengan tol laut, karena tol laut tidak hanya menciptakan kapal," kata Agung.

Eko lantas mengaitkannya dengan *Traffic Separation Scheme (TSS)* atau skema pemisahan alur laut, yaitu sebuah sistem manajemen lalu lintas maritim yang diatur oleh International Maritime Organization (IMO). "TSS awal di Selat Malaka melewati tiga negara, yaitu Indonesia, Malaysia, dan Singapura. Di sana ada potensi ekonomi maritim dan multimoda yang cukup besar, lebar alur kurang lebih 50 mil. Jadi, pas sekali jika Batam menjadi contoh pengembangan NLE (*National Logistics Ecosystem*) dan membuat barang kita tersambung secara mudah. Ekosistemnya terbangun," ujarnya

"Dengan membangun infrastruktur melalui TSS akan terjadi penciptaan lapangan kerja untuk 200 ribu orang. Ada miliaran rupiah nilai jasa pelayaran, *ship to ship transfer, bunkering, supplies, spare part*, kru, limbah, layanan pandu, dan kapal tunda. Untuk layanan pandu, Pelindo Marines sudah bisa memandu kapal tersebut di Selat Malaka, karena kami sudah bersaing di Malaka dan mendapatkan kepercayaan dari pelayaran nasional," kata Eko menjelaskan.

"Peluang bisnis di bidang kepelabuhanan masih sangat besar. Kami terapkan TSS di Selat Sunda dan Lombok. TSS ini membutuhkan kapal pandu dari Indonesia. Mari kita tingkatkan bahwa kita bisa untuk membuat negara lebih baik dengan berpikir besar. Jangan kerja sendiri lalu merasa untung sendiri. Ini bisa terwujud jika bekerja bersama," ujar Agung.

Perlu Roadmap Terintegrasi

Agung Kuswandono juga mengakui bahwa masih ada kendala dan keterbatasan dalam membangun ekosistem logistik di Indonesia. "Kelemahan di kita adalah manajemen. Banyak *basic* dan *middle industry* yang belum tergarap dengan baik. Kita selalu melakukan proses pekerjaan kemaritiman ini secara instan, seolah bekerja dalam kurun waktu lima tahunan. Bangun pelabuhan tapi lupa bangun *cold storage*, bangun *cold storage* lupa kalau listriknya belum masuk. Hal-hal tersebut jadi halangan, seharusnya kita punya *roadmap* yang sampai ke titik akhir pekerjaan sehingga setelah itu bisa lepas. Tapi intinya, kita tidak bekerja sepotong-sepotong. Kelemahan kita adalah tidak terintegrasi sehingga hasilnya menjadi tidak berkesinambungan," tuturnya menguraikan.

"Ini menjadi PR untuk kita perbaiki bersama. INSW dan OSS tidak mungkin mengerjakan sendiri-sendiri dalam ekonomi maritim ini. Kita harus membuat *roadmap* yang terintegrasi. Sektor swasta dan BUMN harus bekerja sama untuk menentukan kemampuan mengerjakan pekerjaannya itu seberapa. Kita harus mampu karena pesaing kita negara tetangga. Mereka tidak pernah berhenti untuk melakukan perbaikan teknologi maupun manajemen. Vietnam dulu adalah negara yang selalu dikecualikan karena dianggap negara miskin. Sekarang, *investment* mereka luar biasa tinggi. Untuk itu jangan berpikir siapa yang salah dan tanpa menyalahkan orang lain," ujarnya.

"Kita punya 33 pelabuhan utama, 217 pelabuhan pengumpul, 991 pelabuhan pengumpan yang itu semua pelabuhan umum. 1.218 terminal khusus, 111 pelabuhan komersial dioperasikan oleh Pelindo 1, 2, 3, dan Pelindo 4. Ada 1.130 pelabuhan nonkomersial yang dikelola oleh pemda, sehingga manajemen *green port* ini harus baik. Infrastruktur kepelabuhannya harus baik, efisiensi penggunaan energi harus baik, serta lingkungan harus baik dengan kolaborasi masyarakat untuk menumbuhkan perikanan dan tumbuhan pantai. Pelabuhan tidak hanya milik pengusaha yang bergerak di bidang pelabuhan, tapi masyarakat sekitar harus ikut menikmati. Lingkungan harus dijaga, *mangrove* (bakau) dijaga juga sehingga masyarakat nelayan juga terbantu," ujar Agung.

Agung mengatakan bahwa saat ini beberapa pelabuhan yang dinilai baik tetapi masih sebatas aspek operasional. "Salah satunya Pelindo 3 Teluk Lamong yang sudah seperti pelabuhan internasional. Namun, mimpi itu berhenti di situ saja. Pelabuhan Rotterdam itu sepi dan hanya dimonitor enam orang karena semua pakai sistem otomatis. Membangun pelabuhan tidak hanya fisik pelabuhan atau dermaganya tetapi membangun infrastruktur jalan, stasiun, dan bandara. Tidak bisa dikerjakan sepotong-sepotong," katanya.



Kolaborasi Melalui Multimoda

Output Turunkan Biaya Logistik

Teks: *Sigit Andriyono, Antonius Sulisty* / Foto: *Giovani*



Implementasi transportasi multimoda bisa dikatakan sebagai pengejawantahan dari konsep kolaborasi logistik. Sekretaris Jenderal Indonesia Multimodal Transport Association (IMTA), Kyatmaja Lookman menjabarkan beberapa poin utama keunggulan angkutan multimoda. Keunggulan tersebut di antaranya adalah pengiriman yang terencana dan terkoordinasi serta meminimalan risiko barang rusak dalam proses pengiriman; meningkatkan kecepatan perpindahan barang dan waktu pemasaran; pengurusan dokumen yang lebih simpel karena satu operator dapat mengirimkan barang secara *end to end*, mengingat akan sangat kompleks jika transportasinya harus dikerjakan sendiri; biaya pengiriman yang lebih rendah karena adanya hubungan kemitraan antara perusahaan dengan mitra moda lainnya; dan optimalisasi rute dengan berbagai alternatif moda angkutan.



Ariel Wibisono

Direktur Utama
PT Rajawali Dwi Putra Indonesia

“Ini merupakan *core* kompetensi perusahaan multimoda. Perusahaan multimoda itu memikirkan cara paling efektif dan efisien. Perusahaan multimoda tidak harus memiliki semua moda, tetapi harus kolaborasi dengan moda lainnya. *Output* yang diharapkan dari semua ini adalah penurunan biaya logistik,” kata Kyatmaja. Menyinggung konsep kolaborasi logistik, Kyatmaja menyebut ada lima dimensi jika ditinjau dari teori kolaborasi, yakni koordinasi, distribusi pekerjaan yang efektif, standar operasi dan kesesuaian, otoritas, dan umpan balik.

“Peran koordinasi sangat penting dalam mencapai tujuan dengan cara yang sudah disepakati, untuk mengatur dan mendistribusikan pekerjaan. Distribusi pekerjaan yang efektif memungkinkan untuk menghasilkan solusi terhadap permasalahan yang kompleks, apabila dibandingkan dengan dikerjakan

sendirian. Standar operasi dan *compatibility* (kesesuaian), contohnya peti kemas, jika tidak standar dalam kolaborasi atau standar operasinya berbeda maka proses akan terhambat. Oleh karena itu, standar atau platform yang sama diperlukan dalam pengerjaannya. Kemudian, otoritas. Ini merupakan faktor penting agar terjadi kolaborasi. Terakhir, umpan balik, yang diperlukan untuk memastikan keefektifan dan pencapaian tujuan kolaborasi,” urai CEO PT Lookman Djaya ini.

Sementara itu Ketua IMTA, Siti Ariyanti mengatakan jika transportasi multimoda dikolaborasikan dengan perencanaan transportasi laut maka akan menghasilkan strategi sistem logistik maritim. “Tujuannya adalah meningkatkan daya saing logistik maritim dan mendorong pertumbuhan ekonomi maritim. Pada intinya adalah mendorong pertumbuhan ekonomi melalui kolaborasi dengan semua sektor, bukan hanya logistik maritim tetapi juga bidang lain,” ujar Ariyanti.

Angkutan Masih Terfragmentasi

Multimoda adalah penggabungan beberapa moda untuk diintegrasikan dalam satu manajemen. "Sehingga definisinya satu kepemilikan. Jika satu kepemilikan, mungkin orang menanganinya harus punya semua. Berat *kan* seperti itu? Angkutan darat selain truk ada alat berat dan kereta api (KA). KA *kan* tidak mungkin kita miliki sendiri. Ini yang selalu saya ulang-ulang, prosesnya! Proses bagaimana kita menawarkan konsep integrasi. Definisi ini dulu yang harus kita tahu," kata Ariel Wibisono, Direktur Utama PT Rajawali Dwi Putra Indonesia (RDPI) yang belum lama ini mengantongi izin usaha angkutan multimoda.

Menurut Ariel, konsep multimoda menawarkan proses manajemen, proses berpikir, proses transformasi pada era digital sekarang ini. "Digitalisasi adalah cara, bukan proses. Cara membuat bentuk model bisnis efisien. Jika disambungkan cara berbisnis seperti ini adalah multimoda, yaitu bagaimana menggabungkan moda-moda transportasi angkutan barang agar bisa aktif dan efektif. Ini dulu definisinya," ujarnya menegaskan.

"Ke depan, mungkin multimoda menjadi salah satu solusi dalam banyak praktik karena multimoda ini cukup menarik, minimal cukup dijalankan. Di pelayaran, multimoda adalah praktik penyeberangan yang dulunya pakai truk kontainer sekarang sudah pakai *shipping*. Di pelabuhan yang dulu kita sibuk dengan *sea port* sekarang *inland port* (pelabuhan pedalaman)," kata Saut Gurning, Dosen Departemen Teknik Sistem Perkapalan Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya.

Saut mengatakan bahwa di Indonesia kolaborasi sudah cukup banyak dipraktikkan antara pelabuhan dengan pelayaran serta pelayaran dengan angkutan multimoda dan pergudangan. "Hanya memang belum formal. Kelihatannya memang ada pola-pola yang sifatnya sesuai dengan kebutuhan jangka pendek dan spesifik. Artinya, *dedicated* untuk sebuah persoalan khusus. Kalau didorong untuk hal-hal yang sifatnya jangka panjang atau bernilai tinggi atau periodenya panjang, memang perlu usaha untuk Indonesia," tutur Saut.

Menurut Saut, sementara ini yang banyak melakukan kolaborasi hanya sebatas antara operator dengan operator. "Mungkin ke depannya yang harus diciptakan di Indonesia, bagaimana para operator ini bekerja sama dengan *cargo owners*. Di Indonesia pola kerjanya masih sendiri-sendiri atau masih unimoda. Ke depannya harus multimoda karena unimoda ini *fragmented* yang bersifat *intermittent* (terputus-putus). Dampaknya jelas waktunya bertambah, biayanya bertambah, beban jalan raya juga bertambah, polusinya bertambah sehingga menjadi kompleks," katanya lagi.

Hal senada juga diakui Ariel Wibisono. "Multimoda di Indonesia belum ada karena masih berdiri sendiri-sendiri. Kami sudah melakukan multimoda meskipun belum sempurna, tapi sudah melakukan integrasi proses pengiriman menggunakan tiga moda transportasi, yaitu truk, alat berat, dan kereta api. Proses ini tidak boleh putus. Dulu kita kenal *freight forwarder*, EMKL, itu prosesnya putus yang disebut vendor. Kalau *supply chain*-nya putus maka tidak bisa masuk kategori multimoda karena efisiensi *cost*-nya tidak dapat, *goal* multimoda tidak dapat. Mungkin konsepnya mirip. Konsep bisa meniru tapi apa bisa tarif sesuai untuk efisiensi?" kata Ariel.

“Dulu antara perusahaan transportasi truk yang satu dengan lainnya berbeda tarif, dan itu bergejolak hingga dibawa ke asosiasi pengusaha truk. Saya selalu *silent* di situ karena mereka tidak paham proses bertransformasi, proses integrasi, proses cara bisnis model baru. Di satu moda saja bisa multitarif, bayangkan ini (operator multimoda) mengintegrasikan beberapa moda. Jika melihat konsepnya mungkin bisa. Tapi tarif jelas membengkak,” kata Ariel menambahkan.

Menurut Ariel, tarif angkutan multimoda bisa tetap kompetitif jika harus *head to head* dengan unimoda. “Itu tantangannya. Itu yang sudah dibuktikan oleh RDPI. Kami menggabungkan tiga moda transportasi tapi harga sama dengan pengiriman satu moda transportasi. Tidak ada di Indonesia yang bisa seperti itu selain kami. Sekarang yang satu moda bergejolak, terus bagaimana mikir tiga moda?” ujarnya.

Ariel menjelaskan bahwa perusahaannya telah menjalankan bisnis multimoda sejak beberapa tahun terakhir ini. “Sebenarnya sudah berjalan tiga sampai empat tahun, cuma izinnya baru dapat di tahun keempat ini. Kami sudah menerapkan ini empat tahun yang lalu, efektifnya di tiga tahun terakhir. Sebelumnya masih *trial-error*,” ucapnya.



Kyatmaja Lookman

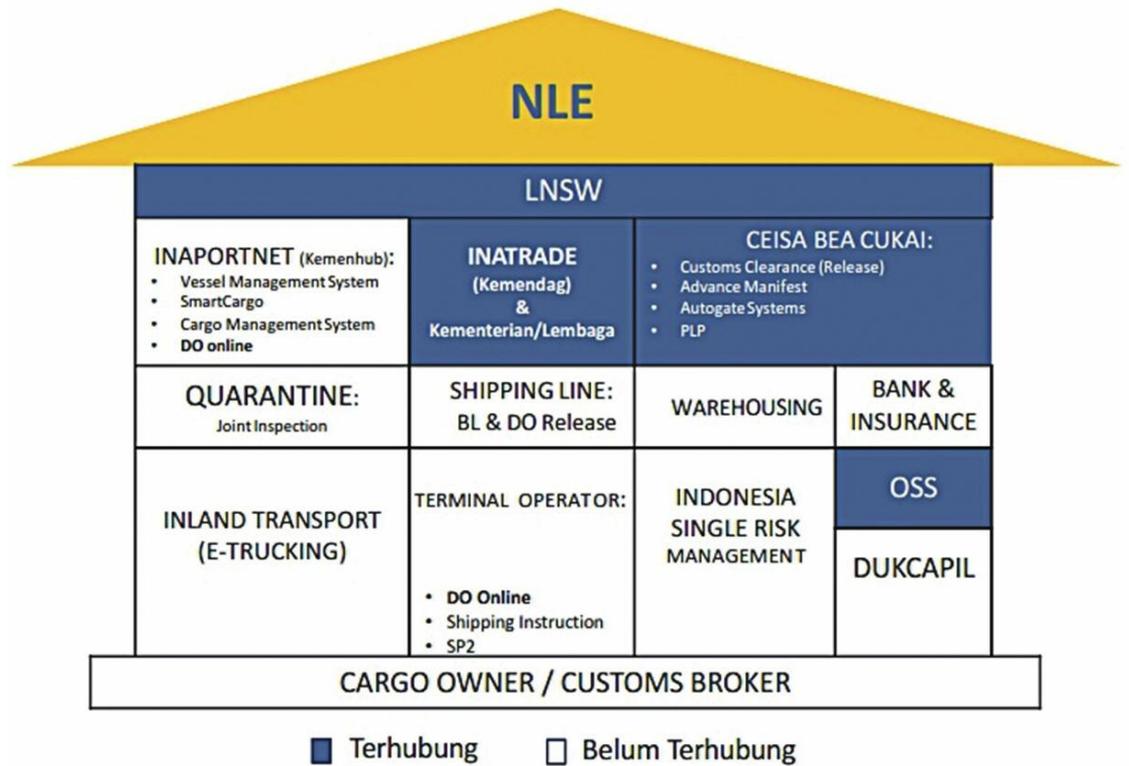
Sekjen
Indonesia Multimodal Transport Association



Simplifikasi Perizinan & Pembayaran Satu Dokumen Transportasi Barang

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

Ekosistem logistik nasional atau *national logistic ecosystem* (NLE) berorientasi untuk menyalurkan arus lalu lintas barang serta dokumen, sejak kedatangan sarana pengangkut hingga barang tiba di gudang. NLE menekankan aspek kerja sama antarinstansi pemerintah dan swasta melalui pertukaran data, simplifikasi proses, penghapusan repetisi dan duplikasi, serta didukung sistem teknologi informasi yang mencakup seluruh prosesnya. Namun, berdasarkan data Direktorat Jenderal Bea dan Cukai Kementerian Keuangan, integrasi sistem belum semua terkoneksi di antara para *stakeholder*.



sumber: Ditjen Bea Cukai

“Kita lihat dari gambar ini, yang terhubung atau yang terkoneksi itu masih relatif sedikit. INATRADE ada, CEISA Bea Cukai ada, dan OSS ada. Namun, yang lain itu belum, seperti *inland transportation*, *warehouse*, bank dan asuransi juga belum terhubung. Dalam satu perspektif yang komprehensif, ini dapat diwujudkan dalam bentuk *frame* di dalam *national logistic ecosystem*,” kata Nofrisel dari Kadin Pusat. Menurut dia, jika semua itu memiliki peran masing-masing dan dapat berkolaborasi, maka akan tercipta integrasi antarpelaku logistik. “Misalnya ada *vessel management system*, *DO online*, *INSW*, *trucking platform*, *global logistic platform*, *e-commerce platform* dalam satu koridor kolaborasi NLE, betapa indahnyanya itu. Itulah yang menjadi cita-cita kita di awal membangun dan merumuskan Sistem Logistik Nasional (Sislognas),” ujarnya.

Manifes Barang

Deputi Bidang Koordinasi Perdagangan dan Industri Kemenko Per-ekonomian, Bambang Adi Winarso mengatakan bahwa kementeriannya secara praktik telah membantu mengintegrasikan hal yang berkaitan dengan perizinan khususnya di bidang logistik. "Informasi sudah mulai terintegrasi di Pelabuhan Tanjung Priok, khususnya dengan para operator di sana. Kita harapkan barang juga sudah mulai bisa (ter-integrasi) sampai barang itu bisa keluar. *Trucking* juga sudah," katanya.

Menurut Bambang, masalah perizinan yang selama ini menghantui para pelaku usaha, sedikit demi sedikit sudah mulai dibenahi. "Sejak beberapa tahun lalu, semua juga tahu bahwa perizinan sudah dirintis cukup lama. Tinggal mungkin yang mestinya lebih mudah adalah mekanisme pembayaran. Sekarang tinggal bagaimana caranya, karena ada beberapa perusahaan yang *joint* di dalam NLE padahal tinggal diproses di pembayarannya," ucapnya menambahkan.

Dalam bisnis angkutan multimoda, masih ada pertanyaan besar menyangkut dokumen kontrak. Apakah harus multikontrak? Apakah pembayarannya bisa dilakukan melalui satu platform? Mungkin ini pertanyaan-pertanyaan yang selama ini ada di benak para pemilik barang, bahkan mungkin menjadi pertanyaan para operator angkutan barang yang belum menerapkan pengangkutan multimoda.

"Saya pikir dengan satu dokumen ini penting. Ya, karena bisa lebih efisien. Selain itu, pengguna jasa dan pemerintah juga bisa *men-tracking*. Tapi kalau konteksnya apakah kontraknya harus multi juga, menurut saya sekarang belum jadi keharusan. Kebetulan di grup kami juga ada perusahaan yang bergerak di angkutan multimoda," kata Eko Hariyadi Budiyanto, Presiden Direktur PT Pelindo Marine Service.

Bekaitan dengan *shipping line*, Eko menjelaskan bahwa kesulitan terbesar adalah menyangkut berbagai dokumen yang dibutuhkan dalam satu pelayaran. "Kesulitan terbesarnya, kalau kami boleh *sharing*, adalah di *Bill of Lading* dari dokumen pelayaran. Dokumen itu yang tingkatannya paling rumit di salah satu moda transportasi, karena juga menyangkut *connecting* internasional. Terkadang *Bill of Lading* itu sendiri bisa dijadikan tanda bukti kepemilikan atas barang walaupun barangnya belum dimiliki," katanya mengungkap kesulitannya.

Eko juga menguraikan bahwa tentang *billing* sudah bisa dijadikan satu. "Misalnya, menunjuk PT X yang tergabung di Badan Usaha Angkutan Multimoda (BUAM). Kemudian PT X ini menggabungkan semua fasilitas dari pemilik truk, pelabuhan, pemilik kapal, dan *billing*-nya tinggal menunjuk satu saja. Tetapi memang masalahnya sampai sekarang dokumennya masih sendiri-sendiri, ada *manifest in works*, *manifest out works*, pemberitahuan kedatangan kapal dan *billing* itu sendiri," tuturnya.

Menurut Eko, hal-hal semacam ini juga bisa dijadikan target utama Indonesia pada masa depan. "Kalau kita bisa menjadikan satu dokumen kontrak multimoda dan bersifat elektronik pula di dalam *national logistic ecosystem*, ini akan menjadi terobosan besar. Di United Nations atau di ASEAN Framework Agreement on Multimodal Transport ini juga merupakan tantangan," ujarnya.

"Jadi, *billing* sudah bisa menjadi satu. Namun, untuk dokumen multimoda, Indonesia mungkin justru bisa memegang peran penting dengan program *national logistic ecosystem*. Sekaligus kita bisa *men-declare* satu dokumen untuk transportasi multimoda. Secara sederhana, seperti di Eropa tiket penumpang sekali perjalanan bisa untuk moda pesawat, bisa untuk kereta api, kemudian bus. Itu juga bisa menjadi satu

dokumen multimoda. Kargo bisa lebih rumit dan itu bisa menjadi satu dokumen juga," kata Eko menjelaskan.

Eko mengusulkan agar persoalan ini dapat dimasukkan dalam program di NLE. "Artinya, semua yang berkaitan dengan logistik nanti akan terdaftar dalam sistem tersebut, yang ujungnya mungkin nanti akan ada satu dokumen untuk transportasi. Itu bisa menghubungkan semua usaha transportasi secara ideal, kalau tidak salah hal ini sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan No.97 Tahun 2020," ujarnya.

"Untuk sistem pembayaran, mungkin selain regulasi bagi operator juga perlu melibatkan perbankan. Persoalannya sekarang perbankan kita belum siap untuk hal-hal seperti ini, sehingga perlu diajak untuk menyediakan sistem *billing* dan *payment* dari dan untuk kepentingan domestik. Kemudian, masalah manifes barang juga masih mengikuti Hamburg Rules yang lewatnya *e-way multimodal*. Kita juga perlu mengadaptasi manifes kita antara domestik dan luar negeri yang saat ini menjadi sorotan, karena dokumen manifes kita masih *fragmented*. Saya pikir hal ini bisa dijadikan agenda menarik, supaya kita menjadi merdeka dalam urusan domestik ini," kata Saut Gurning, Akademisi dari Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya.

"Kami di Kemenhub masih punya PR untuk mewajibkan manifes barang. Hal ini sebagai upaya untuk bisa mengintegrasikan informasi, pelayanan, sistem tiket dan dokumen termasuk tarif antarsimpul dan integrasi antarpihak yang berwenang. Dengan begitu barang bisa aman, untuk *tracking* dan *tracing* barang bisa terpenuhi," kata Cris Kuntadi, Staf Ahli Menteri Perhubungan Bidang Logistik, Multimoda, dan Keselamatan Perhubungan.

Pada level perizinan, pemerintah saat ini sudah berupaya menyederhanakan aturan yang justru menghambat produktivitas. "Aturan-aturan yang tadinya sampai 122 dari berbagai K/L, sekarang disederhanakan. Perizinan yang masih berkaitan dengan undang-undang tidak bisa dihapus dengan mudah karena kecantolannya di undang-undang. Oleh karena itu, undang-undang yang dilakukan perubahan paradigma. Muncul yang namanya *omnibus law* yang menggabungkan sekian banyak undang-undang. Tujuannya agar perizinan untuk investasi jauh lebih mudah. Sebab selama ini ada perizinan di pusat dan perizinan di kabupaten/kota. Ini yang menghambat investasi kita," kata Agung Kuswandono, Sekretaris Kemenko (Sesmenko) Kemaritiman dan Investasi.

"Menurut saya platform regulasi tidak hanya melalui *omnibus law* di platform regulasi. Tingkat operasional pun membutuhkannya. Referensi pemerintah juga harus lebih banyak mendorong kegiatan kebutuhan domestik atau kekuatan domestik. Kemudian, perlu konsolidasi BUMN pelayaran dan pelabuhan kita, yang diarahkan pada penguatan untuk *market-market* luar negeri karena selama ini kita masih bergantung pada pihak asing." Kata Saut menambahkan.



Eko Hariyadi Budiyanto

Presiden Direktur
PT Pelindo Marine Service



Startup Logistics B2B pun Meredup

Teks: Abdul Wachid / Foto: Gioavanni Versandi

Catatan Indonesian Logistics Community (ILC), selama Covid-19 melanda dalam negeri omset pelaku *startup logistics B2C (Business to Customer)* mengalami kenaikan yang signifikan. Masyarakat melakukan aktivitas di rumah sehingga banyak transaksi dilakukan dari rumah, terutama belanja kebutuhan sehari-hari, obat-obatan, makanan dan minuman, serta pakaian. Sektor *e-commerce* menjadi tulang punggung *startup logistics B2C* yang sudah tentu akan mendapatkan imbas pendistribusian barang dari lonjakan belanja daring (*online*) tersebut.

Kondisi sebaliknya terjadi pada *startup logistics B2B (Business to Business)* yang terkena imbas penurunan omset. Banyak pabrik mengurangi jumlah produksi, berhenti beroperasi, atau bahkan tutup. Kondisi itu semakin parah akibat penurunan aktivitas ekspor-impor barang sehingga lalu lintas penggunaan truk dari dan ke pelabuhan pun merosot.

Kelesuan aktivitas para produsen itulah yang berimbas pada kelesuan *startup logistics B2B*, yang mayoritas penggunaannya adalah industri manufaktur, *trading*, dan perusahaan ekspor-impor. “Menyikapi kondisi seperti ini *startup logistics B2B* haruslah pandai dan cepat beradaptasi. Kemudian, menyusun ulang strategi bisnisnya menyesuaikan dengan kondisi pasar saat ini,” ucap Teguh Siswanto Ketua Umum, Indonesian Logistics Community.



Temuan ILC itu diakui Logisly, perusahaan *startup* penyedia *trucking*. Dalam situasi tersebut, perusahaan langsung beralih ke industri yang justru tumbuh di tengah pandemik, seperti pengangkutan bantuan sosial dan produk farmasi, antara lain *hand sanitizers*, vaksin, atau masker.

Meski begitu CEO Logisly, Roolin Njotosetjadi mengakui bahwa masih ada kendala dalam operasional bisnis. Misalnya, pembatasan kegiatan yang menyulitkan aktivitas pendistribusian barang ke lokasi bongkar. Beberapa area juga mengharuskan *rapid test*. Selain itu, Covid-19 pun memaksa perusahaan mengalokasikan anggaran khusus untuk protokol kesehatan.

“Kita memberlakukan *work from home* untuk karyawan, proses disinfektan reguler di kantor, serta mewajibkan karyawan untuk memakai masker dan melakukan kegiatan pencegahan lainnya. Untuk transporter atau mitra Logisly, kami menganjurkan mereka agar memakai masker atau *face shield* sesuai kebutuhan *shipper*,” kata Roolin.

Tak hanya *startup* penyedia truk yang terdampak, perusahaan rintisan penyedia *fleet management system* pun terimbas. Salah satunya adalah Digkontrol, yang targetnya terkoreksi sangat signifikan pada semester 1 tahun 2020. Sebagian besar *marketing plan* dan *product development* mereka harus mengalami perubahan.

Bisnis yang stagnan dirasakan Digkontrol mulai akhir Februari 2020 hingga masa PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) transisi. Kondisi tersebut mengharuskan perusahaan menyesuaikan anggaran dan beralih ke cara daring dalam hal *marketing plan* dan *product development*. Meski begitu, pada saat PSBB transisi, mereka telah mulai bergerak ke arah *offline* dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan.



Johannes M Situmorang

CEO BoksMan

Tekan Biaya Tak Produktif

Beny Syamrizal, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) *Chapter Millennial*, mengatakan bahwa *startup logistics* akan berhati-hati dalam mengelola keuangan perusahaan. Jika sebelumnya perusahaan jor-joran menganggarkan kegiatan promosi, kini yang terjadi sebaliknya. Dalam catatan ALI, sebuah *startup logistics* dalam kegiatan promosi rata-rata menganggarkan Rp 500 juta hingga di atas Rp 1 miliar.

“Selain biaya promosi. Biaya perjalanan bisnis dikurangi, karena tentunya tidak bisa juga melakukan perjalanan bisnis pada saat ini. Di tempat saya (bekerja) sejauh ini tidak ada pengurangan gaji atau karyawan,” katanya.

Padahal sebelum pandemik, perusahaan *startup* identik dengan istilah “bakar uang”. Pada perusahaan *startup logistics B2C* “bakar uang” dilakukan untuk tujuan pemberian diskon, biaya promosi, dan ekspansi cabang. Selain itu, anggaran pun digelontorkan untuk pengadaan aset penunjang seperti kendaraan dan rekrutmen karyawan dalam jumlah besar seiring ekspansi jumlah kantor cabang.

“Sebelum pandemik, *startup logistic* fokus untuk pengembangan produk, ekspansi pasar, dan penambahan jumlah karyawan seiring pertumbuhan pasar dari ekspansi pasar. Saat ini, mereka harus konsisten terhadap pengembangan produk dan peningkatan kompetensi karyawan,” ujar Teguh. Yang terpenting, katanya menambahkan, adalah stabilitas terhadap *account receivable* dan *account payment*.

Teguh menjelaskan jika hal-hal tersebut tidak dijaga bisa jadi perusahaan *startup* akhirnya tutup, bukan hanya pengurangan pegawai atau pemotongan gaji. “*Startup* seperti ini kebanyakan adalah perusahaan lokal yang belum *mature*, baik

pada tata kelola perusahaan maupun dari sisi permodalan karena keterbatasan akses jaringan informasi keuangan (perusahaan investasi) dan kurangnya *mentoring* atau *incubator*,” tuturnya.

Pada kenyataannya, tidak semua *startup logistic* menerapkan strategi “bakar uang” untuk menarik pasar, seperti yang diterapkan BoksMan. Penyedia *trucking online* khusus angkutan pelabuhan ini mengklaim sebisa mungkin efektif dalam penggunaan dana. Justru pada masa pandemik Covid-19 Boksman semakin giat dalam promosi *digital marketing*.



“Biaya promosi justru kami tambahkan. Apalagi, untuk iklan *digital marketing* dan segala kegiatan di ladang *online market*. Dapat dikatakan, BoksMan merancang bisnis ini untuk segala bentuk *cashflow* positif. Bisa disebut juga tidak terlalu identik dengan “bakar uang.” Sebisa mungkin, kami selalu efektif dalam penggunaan dana, memikirkan secara matang,” ucap Johannes M. Situmorang, CEO BoksMan.

Cara yang sama juga digunakan Digkontrol dengan memaksimalkan *social media marketing* dan *online marketing*. “Namun pada masa PSBB transisi saat aktivitas ekonomi mulai berjalan, DigKontrol secara bertahap mulai memanfaatkan anggaran kegiatan *marketing* yang sebelumnya dikurangi. Anggarannya sangat bervariasi bergantung pada kebijakan, strategi *marketing*, dan *life stage startup* tersebut,” ujar Marlina, CEO Digkontrol.

Cari Sumber Pendanaan Baru

ILC menilai dalam kondisi ketidakpastian saat ini, *startup logistics* membutuhkan pendanaan baru walaupun pengalokasiannya berbeda antara perusahaan *startup logistic B2C* dan *logistic B2B*. Pada *startup B2C*, karena adanya lonjakan transaksi, dibutuhkan pengembangan produk dan jumlah tenaga kerja. Bukan tambahan *cashflow transaction* karena model transaksi mereka biasanya bayar di depan. Hal itu berbeda dengan *startup B2B* yang *term of payment* mereka rata-rata bayar belakangan. Imbas pandemik, banyak *customer* mereka meminta pembayaran dimundurkan dari 30 hari ke 45 hari, bahkan 60 hari.

“Sudah tentu *startup B2B* juga terkena imbasnya dan membutuhkan tambahan modal kerja. Untuk stabilitas *cashflow*, mereka menjaga stabilitas suplai truk ke manufaktur atau pabrikan dengan menjaga konsistensi pembayaran ke pengusaha truk,” kata Teguh menjelaskan. Ada tiga sumber pendanaan yang bisa dimanfaatkan *startup* logistik, yakni ventura, IPO (*Initial Public Offering*), dan perseorangan.

Menurut Beny, ketiga sumber pendanaan tersebut memiliki keurangan dan kelebihan. Misalnya, kelebihan ventura dapat meningkatkan kegiatan bisnis. Biasanya, perusahaan mitra merupakan usaha kecil yang berpotensi sehingga bisnisnya bisa meningkat. Pemberian modal ventura akan membantu meningkatkan aktivitas bisnis. Kekurangannya, modal akan diberikan kepada perusahaan tertentu saja secara selektif mengingat risiko kegiatan usaha yang lumayan tinggi. Singkatnya, biasanya suntikan dana akan diberikan kepada perusahaan dengan prospek bagus saja.

Sementara itu pada IPO, salah satu potensi keuntungannya adalah suntikan dana yang cukup besar atau bahkan tidak terbatas. Perusahaan akan selalu memiliki peluang untuk berkembang dengan lebih pesat dan akan membawa dampak yang positif pada nilai saham IPO itu



Roolin Njotosetiadi

CEO Logisly

sendiri. “Kekurangannya, kita tidak bisa membeli saham ini dengan leluasa sesuai dengan keinginan kita. Jumlah penjualan saham ini di pasar biasanya sudah dibatasi oleh para pialang saham,” tutur Beny memaparkan.

Kemudian, dana *perseorangan memiliki* kelebihan pada kelenturannya. Dana perseorangan lebih fleksibel dalam penggunaan dananya. Kekurangannya, biasanya modal yang ditanamkan lebih kecil dibandingkan venturan dan IPO.” Kita butuh usaha yang lebih keras untuk meyakinkan para calon investor (perseorangan) dengan merancang skema usaha yang hendak dirintis, serta potensi raihan imbal balik,” katanya lagi.



Marlina

CEO Digkontrol



Logistics Startup Harus Mau Berkolaborasi

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: Giovanni Versandi

Tren pendanaan ke perusahaan rintisan (*startup*) sektor logistik pada semester II 2020 diperkirakan meningkat. Dampaknya cukup positif, yaitu tren investasi akan berlanjut. Pada paruh pertama 2020, meskipun di tengah pandemik Covid-19, tren investasi lebih baik dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.

Asosiasi Modal Ventura Seluruh Indonesia (Amvesindo) menilai bahwa tren tersebut merupakan imbas banyaknya perusahaan rintisan yang merambah sektor logistik dan memicu investor menanamkan modalnya. Amvesindo mencatat selama pandemik Covid-19, terdapat empat sektor industri yang diincar investor, yaitu *healthtech*, *edutech*, *fintech*, dan *logistic*.

Keempat sektor tersebut dinilai memiliki kontribusi nyata selama Covid-19 mewabah. "Fakta di lapangan, investor saat ini fokus mendanai *startup* yang mampu memberikan kontribusi positif saat pandemik," ucap Teguh Siswanto, Ketua Umum Indonesian Logistics Community (ILC). Ia menambahkan bahwa faktor lain yang menarik investor adalah pondasi bisnis *startup* terbukti bertahan dan kuat.

Memasuki fase transisi kenormalan baru, ketika kegiatan ekonomi mulai menggeliat, perhatian para investor semakin fokus untuk berinvestasi di sektor logistik. Selain itu, kondisi saat ini menuntut berbagai aktivitas dilakukan secara serbadigital karena pembatasan aktivitas sosial seperti bekerja dari rumah, pembatasan operasional area perbelanjaan, restoran, tempat wisata, dan lain-lain.

"Efeknya adalah *shifting transaction* yang asalnya datang langsung ke toko menjadi belanja melalui gawai. Karena konsumen tidak datang langsung ke toko, proses distribusi barang harus diambil alih oleh perusahaan jasa logistik. Hal inilah yang membuat iklim investasi *startup* sektor logistik semakin menarik," kata Teguh menjelaskan.

Salah satu *logistic startup* dalam negeri yang tengah mencari pendanaan baru adalah Tera Logistics. Perusahaan rintisan yang memosisikan diri sebagai *marketplace* ini membuka opsi pendanaan untuk melakukan ekspansi pasar dan pengembangan platform.



Beny Syamrizal
Ketua ALI Chapter Milenial

“Investor yang ideal tentunya bukan hanya menginvestasikan dana yang dimiliki pada suatu *startup*. Namun, dia juga harus memiliki visi yang sama dan memiliki pendekatan yang bersifat *profit oriented* dibandingkan *growth oriented* dengan tingkat *burn money* yang tinggi,” kata Handoyo Prasutiyo, CEO Tera Logistics.

Ia berpendapat bahwa pendanaan *startup* yang paling ideal berasal dari internal para pendiri terlebih dahulu sebelum menggunakan pendanaan luar seperti *venture capital*. *Startup* yang dimulai dari pendanaan kecil dari para pendiri akan merangsang pertumbuhan yang lebih organik, manajemen arus kas yang lebih bijak, dan tidak bergantung pada mekanisme *burn money*.

Temuan dari Tera Logistics, pada umumnya *logistics startup* lain yang langsung menggunakan pendanaan luar, mereka memiliki manajemen arus kas yang cukup agresif untuk *burn money*. Tujuan mereka adalah mengejar pertumbuhan, padahal esensi fundamental dari sebuah bisnis adalah memiliki arus kas yang positif dari kegiatan operasional.

DELAPAN STRATEGI ATASI EFEK PANDEMIK

Indonesian Logistics Community memiliki beberapa saran yang perlu dilakukan *logistics startup* agar bisa bertahan di tengah pandemik Covid-19. Menurut Teguh, sebuah perusahaan rintisan perlu mempersiapkan delapan strategi jangka pendek. Pertama, memetakan ulang pasar pada situasi normal baru minimal selama enam bulan ke depan.

Kedua, memahami dan segera mengeksekusi tuntutan pasar dengan menawarkan ketepatan, kecepatan, dan transparansi data. Standar semua pelayanan ditingkatkan menjadi lebih baik dan mengubah konsep *economic of skill* menjadi *economic of speed*. Ketiga, perusahaan rintisan logistik sudah seharusnya mulai memperhitungkan sektor UMKM sebagai salah satu potensi pasar yang luar biasa besar.

“Bisnis logistik pada sektor UMKM masih tetap seksi. Pelajaran saat krisis tahun 1998, UMKM adalah bumper ekonomi nasional. Berbeda pada masa pandemik, UMKM terpukul tetapi pemerintah tengah giat menggalakkan sektor UMKM dengan memberikan bantuan uang tunai,” ujar Teguh.



Keempat, sebagai perusahaan teknologi, *logistics startup* mengharuskan semua karyawannya melek teknologi. Bila diperlukan, perusahaan bisa melakukan restrukturisasi baik rotasi, mutasi, demosi, ataupun merumahkan karyawan sesuai dengan kompetensi karyawan dan strategi penjualan saat itu..

Kelima, pengelolaan keuangan dan likuiditas perusahaan mencakup perkiraan arus kas jangka pendek dengan cara selalu meninjau dan memantau arus kas saat ini dan berkelanjutan. Kemudian, menyiapkan daftar *supplier* utama dan pembayaran mendesak yang harus dilakukan demi menjaga keberlangsungan operasional.

“Cari tahu bagaimana Anda dapat menekan pengeluaran. Anda juga harus membuat standardisasi limitasi ‘batas atas’ maksimal penjualan untuk setiap *account customer*, yang disesuaikan dengan analisis kemampuan bayar setiap *customer*,” katanya melanjutkan.

Selanjutnya, setelah bisa mengontrol analisis likuiditas, perusahaan perlu mengoptimalkan fasilitas yang diberikan oleh pemerintah seperti keringanan pajak dan lain sebagainya. Keenam, mampu beradaptasi dan menyesuaikan dengan kondisi ekonomi nasional sebagai efek pagebluk Covid-19.

Misalnya, *startup* dengan model *business to business (B2B)* bisa ikut merambah *business to customer (B2C)*, atau sebaliknya. Bahkan, perusahaan *startup* juga bisa menyoal kementerian dan lembaga atau menerapkan model *business to government (B2G)*.

Ketujuh, terus memperluas jaringan investasi dalam rangka mempersiapkan semua kemungkinan. Itu termasuk bila tiba tiba perusahaan Anda mendapatkan proyek yang mampu mendongkrak transaksi dan pendapatan dalam jumlah besar. Hal tersebut akan disayangkan apabila kesempatan hadir tetapi tidak didukung dengan kesiapan permodalan.

Kedelapan, melakukan kolaborasi dengan mitra yang pas dan saling melengkapi, Kolaborasi bisnis bukan hanya *B2B (Business to Business)*, bisa juga *B2G (Business to Government)* atau *G2B (Government to Business)*.

Prinsipnya, menurut Beny Syamrizal, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Millennial Chapter, *logistics startup* harus lebih kreatif dalam menciptakan disrupti *logistics business process* untuk menghemat biaya logistik dan efisiensi operasional. Dia juga harus mau berkolaborasi dengan siapa pun untuk menjalankan bisnis tersebut.

“Saya percaya bahwa pada akhirnya pemasok, konsumen, mitra atau bahkan pesaing industri akan berkolaborasi pada platform digital untuk bertukar informasi dan melakukan bisnis. Platform dapat memungkinkan mereka untuk bekerja dengan perusahaan di seluruh dunia dan untuk berkolaborasi melalui saluran yang berbeda, termasuk *online*,” katanya.



Handoyo Prasutiyo

CEO Tera Logistics



Teguh Siswanto

Ketua Umum ILC



RAPOR MERAH PENJUALAN RITEL TRUK

Teks & Foto: Antonius Sulisty o

Penjualan ritel atau penjualan kendaraan dari dealer ke konsumen akhir menunjukkan rapor merah pada hampir semua agen pemegang merek (APM) truk. Data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) per Juli 2020 menampilkan hasil penjualan kendaraan mulai terpuruk pada April, sebulan setelah pemerintah mengumumkan pasien positif Covid-19 pertama. Pada bulan itu catatan penjualan ritel secara total terjun bebas, hingga lebih dari 90 persen menjadi 7.800 unit. Kemudian pada Mei, dampak Covid-19 semakin besar dan penjualan jatuh lagi ke level 3.500 unit.



Sementara itu, permintaan kategori kendaraan komersial juga mengalami penurunan signifikan sejak awal masa pandemik, khususnya untuk kelas GVW mulai dari lima ton ke atas. Penjualan ritel kendaraan dari anggota Gaikindo mulai terekam membaik pada Juni-Juli, dengan total masing-masing 12.600 unit dan 25.200 unit. Namun, catatan ini masih jauh dari rata-rata penjualan bulanan pada periode yang sama tahun 2019 yang sebesar 80 ribu unit.



Winarto Martono
Chief Executive Astra UD Trucks

Merek Tiongkok Berjaya

Jika dikerucutkan pada penjualan ritel mulai kategori *light-duty truck* (GVW 5-10 ton), *medium-duty truck* (GVW 10-24 ton), dan *heavy-duty truck* (GVW >24 ton), hingga Juli 2020 hampir seluruh merek mengalami rapor merah secara *year-to-date* (YtD). Di antara semua merek, hanya FAW yang tetap Berjaya. Penjualan ritel FAW masih mengalami peningkatan pada masa awal pandemi.

Berdasarkan data Gaikindo, penjualan ritel FAW pada Januari sebanyak 18 unit, Februari 48 unit, Maret 44 unit, April 17 unit, Mei 3 unit, Juni 5 unit, dan Juli naik menjadi 12 unit. Penjualan ritel pada bulan Juli tahun ini memang mengalami kontraksi sebesar -52 persen, bila dibandingkan dengan bulan Juli 2019 yang sebesar 25 unit. Namun secara YtD Juli 2020, kinerja *brand* asal Tiongkok ini mencatatkan hasil positif dengan total penjualan ritel selama Januari-Juli 2020 sebesar 147 unit. Capaian itu meningkat 2,8 persen dibandingkan penjualan ritel Januari-Juli 2019 sebanyak 143 unit.

Sementara itu, pemain besar kendaraan komersial di Indonesia selama ini, merek Jepang sangat terdampak lantaran sepiya permintaan pasar. Penjualan ritel Mitsubishi Fuso, sebagai *market leader* di kelas *light-duty truck*, secara YtD Juli 2020 mengalami minus 37,9 persen. Sesuai catatan Gaikindo, total *retail sales* Fuso Januari-Juli 2020 mencapai 13.646 unit, sedangkan penjualan ritel periode yang sama tahun lalu mencapai 21.976 unit atau turun sebanyak 8.330 unit. Demikian halnya dengan penjualan ritel secara bulanan, pada Juli 2020 tercatat 1.583 unit atau turun 54,9 persen dibandingkan Juli 2019 sebesar 3.512 unit.

Meski demikian, PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku APM truk Mitsubishi Fuso tetap mengklaim bahwa kinerja penjualan produk Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (MFTBC) masih mampu mempertahankan dominasinya. “Permintaan kendaraan mulai bulan Juli sudah memperlihatkan *trend* positif. Meskipun dalam kondisi perekonomian yang cukup menantang seperti sekarang, Mitsubishi Fuso mampu mempertahankan dominasinya secara *market share*, yaitu sebesar 48,8 persen dengan total penjualan mencapai 13.646 unit selama Januari-Juli 2020,” kata Dony Hermawan, *Head of PR & CSR Department* KTB.

Hino sebagai *market leader* di kelas *medium-duty truck* juga mengalami nasib yang sama. Hino berhasil menjual 1.617 unit pada Januari dan naik menjadi 2.020 unit pada Februari. Penurunan terjadi pada Maret dengan penjualan ritel sebanyak 1.245 unit. Kemudian, pada April penjualan terjun bebas menjadi 481 unit dan berlanjut ke Mei dengan *retail sales* 309 unit.

Permintaan pasar mulai naik pada Juni dengan penjualan ritel sebanyak 708 unit dan Juli kembali meningkat menjadi 714 unit. Namun, penjualan ritel Hino Indonesia bulan Juli ini terbilang masih jauh dari perolehan tahun lalu. Terjadi penurunan hingga 70 persen dibandingkan *retail sales* Juli 2019 sebesar 2.438 unit. Penjualan ritel YtD Juli 2020 sebesar 7.094 unit juga turun 56,9 persen dibandingkan Januari-Juli 2019 sebesar 16.453.



Sementara itu, UD Trucks yang membawa DNA Nissan Diesel dengan ketangguhannya di medan ekstrem, juga tak berdaya. Penjualan ritel UD Trucks bulan Januari sebesar 149 unit, Februari 137 unit, Maret 81 unit, April 30 unit, Mei 33 unit, Juni 37 unit, dan Juli meningkat 29,7 persen menjadi 48 unit. Penjualan ritel YtD Juli 2020 sebesar 515 unit mengalami penurunan 58,5 persen, dibandingkan Januari-Juli 2019 yang mencapai angka 1.242 unit.

“Retail sales report yang dikeluarkan Gaikindo per Juli 2020 menunjukkan bahwa secara persentase UD Trucks mengalami kenaikan dibandingkan tahun sebelumnya sebesar 14,6 persen. Periode yang sama tahun 2019 kenaikannya sebesar 13,7 persen, pada saat market truk 250 hp ke atas mengalami penurunan sekitar 58,6 persen,” ulas Winarto Martono, *Chief Executive* Astra UD Trucks selaku distributor resmi UD Trucks di segmen *on-road*.



BLOCKCHAIN

Digitalisasi Logistik menuju Halal Global

Oleh: Zaroni* dan Khairunnisa Musari**



Merujuk *The State of the Global Islamic Economy Report 2019-2020*, salah satu *driver* pertumbuhan pasar halal global adalah konektivitas digital dari 15 negara *Organisation of Islamic Cooperation* (OIC) yang masuk pada *Top 50 Countries* untuk penetrasi *smartphone*. Hal ini menandai bahwa digitalisasi secara nyata ikut mendorong pertumbuhan ekonomi halal dunia.

Untuk Indonesia, berdasarkan laporan *Startup Ranking 2020*, merupakan pasar konsumen produk digital terbesar di daerah Asia Tenggara. Secara global, Indonesia menempati peringkat kelima setelah United States (US), India, United Kingdom (UK), dan Canada sebagai negara dengan jumlah *startup* tertinggi.

Dengan demikian, digitalisasi sejatinya dapat semakin mendorong Indonesia menjadi pusat halal global, termasuk pada sektor logistik sebagai bagian dari manajemen rantai pasok. Mengutip Masterplan Ekonomi Syariah (MEKSI) 2019-2024, ekonomi syariah digital diarahkan untuk mendukung industri halal melalui platform digital, baik yang dapat meningkatkan penjualan maupun efisiensi produksi yang pada akhirnya akan meningkatkan kinerja perusahaan.

Artinya, digitalisasi pada ekonomi syariah didorong sepenuhnya untuk mendukung industri halal. Digitalisasi pada sektor logistik halal pun tentunya diarahkan untuk hal tersebut. Namun, digitalisasi pada logistik halal memiliki persoalan. Yaitu, sistem informasi yang masih manual atau semi otomatis, tingkat otomatisasi dan digitalisasi yang rendah, belum adanya *traceability system* yang baik yang disertai uji halal cepat.

Proses digitalisasi terjadi dalam berbagai lini industri, tidak terkecuali digitalisasi dalam industri halal. Di berbagai negara telah memanfaatkan big data hingga blockchain dalam industri halal. Sejatinya, sertifikat halal di berbagai negara dunia berlaku secara resiprok. Bagi Indonesia, hal ini memberikan peluang peningkatan ekspor makanan halal Indonesia ke negara lain.

Sektor industri makanan halal Indonesia dapat memanfaatkan kemajuan teknologi digital untuk meningkatkan daya saing produk makanan halal Indonesia. Hal ini dapat dilakukan dengan mengembangkan suatu rantai nilai yang dinamis (*dynamic halal value chain*), berbasis digital, sehingga dapat meningkatkan efisiensi yang selanjutnya meningkatkan daya saing produk makanan halal Indonesia.

Proses digitalisasi menyebabkan pemilihan unit dalam *halal value chain* menjadi lebih dinamis dengan mempermudah proses inventarisasi dan verifikasi jaminan aspek kehalalan suatu produk barang maupun jasa.



Zaroni

Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

Blockchain

Hadirnya *blockchain* menjadi harapan untuk menjawab berbagai persoalan yang dihadapi sektor logistik halal. Prakteknya yang memudahkan menelusuri rekam jejak kehalalan sebuah produk menjadikan teknologi ini relevan dan belakangan semakin didorong banyak pihak untuk diterapkan pada industri halal.

Istilah *blockchain* populer ketika marak pemberitaan tentang praktek *bitcoin* sebagai *cryptocurrency* atau mata uang digital. Dalam perjalanan, implementasi *blockchain* mulai terdengar gaungnya pada industri keuangan, industri perbankan, industri kesehatan, industri musik, industri makanan, dan juga pada bidang jasa aplikasi perpajakan.

Blockchain adalah sistem pencatatan atau database yang tersebar luas di jaringan, atau disebut juga dengan istilah *distributed ledger*. Teknologi *blockchain* digunakan oleh berbagai termasuk *bitcoin*. Sementara Thailand, yang mencanangkan visinya untuk menjadi dapur halal dunia, telah memanfaatkan teknologi big data untuk mempercepat proses verifikasi produk makanan halalnya

Pada industri makanan, implementasi *blockchain* dalam sistem penelusuran ternyata dapat diterapkan pada industri halal secara umum. Itulah sebabnya, *blockchain* kian didorong untuk mempercepat pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia maupun global. Penerapannya pun tidak monopoli bagi industri makanan halal saja, tetapi merambah pada sektor halal lainnya, termasuk pada sektor logistik.

Blockchain sejatinya adalah sebuah sistem penyimpanan data digital yang terdiri dari banyak server. Melalui teknologi *blockchain*, data yang dibuat oleh satu server akan direplikasi dan diverifikasi oleh server yang lain. Dengan demikian, satu data dengan data lain akan saling terikat. Jika salah satu data berubah, maka data lain akan memperbaiki karena informasi yang saling terhubung dan bersifat jaringan.

Teknisnya, setiap *block*, yaitu area yang menyimpan seluruh perubahan transaksi, memuat *hash* yang merupakan identitas dari sebuah data digital dari *block* sebelumnya. Ketika ada upaya untuk mengubah data pada satu *block*, maka data pada *block* yang lain juga harus diubah. Hal inilah yang menghindarkan *blockchain* dari berbagai *fraud*, modifikasi data maupun peretasan.

Pada industri halal, negara Korea Selatan, Malaysia, Uni Arab Emirate (UAE) dan Singapura merupakan negara yang telah mengimplementasikan sistem *blockchain*. Ada yang untuk proses produksi, logistik, sampai pada pengajuan sertifikasi halal. Sebagai contoh, Uni Emirat Arab telah sangat maju dengan memanfaatkan teknologi *blockchain* yang memungkinkan proses verifikasi produk makanan halal menjadi sangat cepat dan terandalkan kualitas dan sumber asal produknya.

Pada manajemen rantai pasokan, selain dapat meningkatkan visibilitas penelusuran dokumentasi informasi logistik, pemanfaatan *blockchain* juga dapat mengurangi biaya dan risiko yang berpeluang muncul saat otomasi, dapat mengukur sistem *tracking*, dan memberi keamanan data. Hal ini berlaku pula pada sektor logistik. Kemampuan *blockchain* untuk mengefisiensi manajemen identitas, membangun sistem pelacakan sehingga dapat menelusuri kehalalan produk dan dokumen akan memudahkan sektor logistik halal dalam beroperasi serta mengurangi biaya maupun risiko.

***Blockchain* pada logistik halal**

Di Indonesia, belum banyak perusahaan logistik yang menerapkan teknologi ini. Tantangannya adalah kemampuan usaha untuk menguasai teknologi. Sebab, penguasaan teknologi dan sistem informasi masih beragam dan belum terstandardisasi. Padahal, *blockchain* berpotensi diterapkan untuk peningkatan efisiensi operasional logistik yang melibatkan banyak pihak.

Tidak hanya pada sektor logistik, penerapan *blockchain* membutuhkan dukungan regulasi untuk mempercepat industri mengadopsi dan menggunakan teknologi ini. Pasalnya, perusahaan dituntut untuk sudah mengimplementasikan manajemen rantai pasok dan melakukan digitalisasi proses-proses bisnis sebelum menerapkan teknologi *blockchain*. Teknologi ini nantinya akan membantu dalam mengidentifikasi dan menelusuri aliran dokumen dalam proses-proses rantai pasok, termasuk kehalalan produk yang diproses. Teknologi ini jelas akan meningkatkan efisiensi di sektor logistik karena proses pertukaran data dan pencatatan dapat berlangsung cepat, mudah, akurat, transparan, dan aman.

Bahkan, teknologi ini dapat membantu penelusuran data bahan baku yang masih dalam proses transportasi *inbound* maupun barang jadi dalam proses distribusi *outbound*. Informasi yang tersedia ini dapat memudahkan perusahaan untuk mengetahui jumlah barang di gudang dan yang sedang dalam *on process*.

Kombinasi kelancaran arus informasi dokumen pada gilirannya akan mempengaruhi kelancaran arus barang sehingga risiko operasional dapat direduksi. Jika risiko operasional dapat dimitigasi, maka secara otomatis risiko akuntabilitas dan risiko kredibilitas dapat terhindari.



ADA APA SEBENARNYA DENGAN TOL CIPALI ?





Achmad Wildan

Senior Investigator Komite Jalan KNKT

PENDAHULUAN

Untuk kesekian kalinya kita disuguhkan dengan berita kecelakaan di Tol Cipali dan seakan hal itu sudah menjadi berita wajib yang setiap hari kita dengar. Data dari pengelola jalan tol antara bulan Juni 2018 sd Juni 2019 hampir setiap hari terjadi kecelakaan tabrak depan belakang di Tol Cipali.

Dan untuk kecelakaan jenis tabrak depan belakang ini memegang rekor tertinggi dalam fatalitas korban, artinya jika terjadi kecelakaan tabrak depan belakang antara truk dengan mobil kecil dapat dikatakan 90% pengemudi mobil kecil dan penumpang yang duduk di depan fatal. Jenis kecelakaan lainnya pada Tol Cipali adalah menyeberang kearah jalan yang berlawanan ataupun berpindah lajur lalu lintas dan menabrak kendaraan yang ada di depannya.

Ada apa sebenarnya dengan Tol Cipali, bahkan team dari Kementerian Perhubungan, Korlantas Polri sampai Kementerian PUPR sudah menurunkan team ahlinya untuk melakukan audit terhadap jalan tol tersebut namun kecelakaan tidak cenderung menurun? Mari kita bahas lebih dalam fenomena yang ada pada ruas jalan Tol Cipali ini secara lebih komprehensif agar bisa memahami bahwa kecelakaan lalu lintas pada suatu ruas jalan tidak serta merta terjadi disebabkan adanya black spot (daerah rawan kecelakaan yang disebabkan adanya kondisi jalan yang sub standar sehingga menimbulkan hazard) namun bisa juga terjadi karena adanya fenomena penurunan kewaspadaan (lost of situation awareness) yang terbentuk karena kondisi geografis ataupun performance ruas jalan tersebut.



KONDISI GEOGRAFIS TOL CIPALI

Tol Cipali adalah tol yang terletak di tengah antara jaringan jalan tol sebelah barat yang membentang dari Cikampek sampai ke Palembang, Sukabumi dan Bandung dan jaringan jalan tol sebelah timur yang membentang dari ruas jalan tol Palikanci sampai ke Probolinggo dan Malang.

Panjang keseluruhan ruas jalan Tol Cipali adalah 116 km yang merupakan ruas jalan 2 jalur 4 jalur dengan median, lebar badan jalan dan bahu jalan yang sangat ideal sesuai dengan regulasi jalan (regulating road). Track jalan Tol Cipali relatif lurus dan datar, maka dengan V/C Ratio yang masih rendah dan gangguan aktivitas samping yang clear sangat memungkinkan pengguna jalan memacu kendaraannya melampaui design speed nya, bahkan cenderung masuk ke kecepatan arus bebas (free flow speed). Selain itu, performance tol cipali yang bagus ini juga dimanfaatkan oleh pengemudi truk ODOL yang jika melalui jalan non tol harus sering nge rem dan banyak tikungan, maka dengan lewat Tol Cipali akan dapat melenggang nyaman dan mempersingkat waktu tempuh hingga dua kali lipat dibandingkan kalau lewat jalan non tol. KNKT mencoba mencari data primer terhadap dua jenis kecepatan ini, yaitu pertama kecepatan kendaraan pribadi, kedua kecepatan kendaraan truk besar/ODOL.

Dengan menggunakan speed gun dan mengambil beberapa titik yang berbeda dan waktu yang berbeda, ditemukan sebuah data yang mengemukakan dimana gap kecepatan antara kedua jenis karakteristik kendaraan ini sangat tinggi hingga mencapai 100 km/jam. Kecepatan tertinggi kendaraan pribadi yang tertangkap oleh speed gun surveyor adalah 160 km/jam dengan average speed 100 km/jam. Sementara kecepatan tertinggi truk ODOL adalah 45 km/jam dengan average speed 30 km/jam.



LOST OF SITUATION AWARENESS

Pada saat mendesain jalan, seorang engineer akan memperhitungkan waktu reaksi manusia untuk mendesain lengkung geometrik dan bentuk-bentuk geometrik lainnya beserta fasilitas jalan di atasnya untuk disesuaikan dengan design speednya sehingga pengguna jalan bisa melaju dengan aman pada batas-batas kecepatan yang ditetapkan. Waktu reaksi manusia pada manusia normal berkisar antara 1 sd 5 detik dan Kementerian PUPR mengambil waktu reaksi di Indonesia adalah 2,5 detik. Waktu reaksi ini sering disebut dengan PIEV Time (Perception, Identification, Evaluation and Volition). Sebagai contoh, pada desain speed 50 km/jam, seseorang akan dapat mengambil keputusan dengan baik ketika melihat sesuatu objek tertentu (melihat, menganalisa, mengambil tindakan dengan menurunkan kecepatan atau berpindah lajur dsb) pada jarak minimal 35 meter.

Kurang dari jarak tersebut, maka pengemudi beresiko akan mengalami kegagalan mengambil tindakan an-



tisipatif. Dan jika si pengendara melaju dengan kecepatan 100 km/jam diperlukan jarak minimal 70 meter agar pengemudi dapat mengambil tindakan yang aman. Artinya semakin tinggi kecepatan kendaraan, itu artinya dia membutuhkan jarak yang lebih panjang untuk aman dalam mengemudi.

Dapat dibayangkan jika pada kecepatan 100 km/jam tersebut jarak yang dilihat dari suatu objek hanya 35 meter, maka dia hanya punya waktu 1,25 detik untuk mengambil keputusan dan hal itu sangat berisiko tinggi bagi dia. Jadi disini, pada saat kita melaju 100 km/jam atau lebih, selain dipastikan kondisi ban, rem, kemudi dan lainnya baik, maka yang perlu diperhatikan lagi adalah kewaspadaan pengemudi.

Pengemudi yang mengalami penurunan kewaspadaan (lost of situation awareness) akan memiliki waktu reaksi lebih tinggi dari manusia normal, bisa jadi diatas angka 5 detik.

FATIGUE DAN GAP KECEPATAN

Faktor apa saja yang dapat merusak atau mengganggu waktu reaksi ini?

1 Fatigue, jelas kelelahan akan sangat berpengaruh terhadap waktu reaksi ini. Pengemudi yang lelah akan memiliki waktu reaksi yang jauh lebih tinggi dibandingkan manusia normal. Tol Cipali memenuhi syarat untuk pengemudi yang mengalami lelah, jarak yang panjang dari kanan dan kiri serta kondisi jalan yang cenderung lurus dan nyaman cenderung akan membuat terlena pengemudi.

2 Gap Kecepatan, pengaruh gap kecepatan disini adalah terkait dengan jarak aman. Seorang pengemudi cenderung akan memprediksi kecepatan kendaraan di depannya tidak berbeda terlalu jauh dengan dirinya, sangat berbeda ketika melihat sebuah objek statis yang dapat dipastikan tidak bergerak. Asumsi ini yang seringkali "menjebak" pengemudi terutama pengemudi yang lelah sehingga tidak mampu memperhitungkan kecepatan kendaraan di depannya. Maka semakin dalam gap kecepatan semakin pendek jarak antar kedua kendaraan dan inilah yang membahayakan karena waktu reaksi si pengemudi menjadi semakin kecil;

3 Ketidakterlihatan (gangguan pandang) juga akan mempengaruhi waktu reaksi ini, kalau kita melihat road race MotoGP 2020 di Austria baru baru ini dimana ada insiden kecelakaan yang hampir mencelakakan Valentino Rossi, itu murni adalah factor ketidakterlihatan pada tikungan sehingga menyebabkan pembalap Malaysia gagal mengantisipasi saat terdapat gangguan selepas tikungan;

Dari ketiga factor penyebab terganggunya waktu reaksi ini, Tol Cipali memenuhi dua factor yaitu factor nomor 1 dan factor nomor 2. Lalu apa yang harus kita lakukan untuk mengurangi risiko tersebut? Jawaban paling logis adalah dengan menghilangkan atau meminimalisir kedua factor diatas yang merupakan hazard latent, karena jika diaudit jalan hal ini tidak akan terdeteksi.



Pertama, untuk mengurangi resiko fatigue pada Tol Cipali bisa dilakukan dengan berbagai macam cara diantaranya adalah :

1 Perbaiki rest area, memperbaiki rest area di jalan tol bisa dilakukan dengan cara menambah jumlah rest areanya atau meningkatkan kualitas rest areanya atau kedua hal tersebut dilakukan yaitu menambah kuantitas dan memperbaiki kualitasnya. Buat rest area se menarik mungkin sehingga pengemudi mau masuk. Hal-hal yang menjadi daya tarik pengemudi pertama adalah kapasitas, kedua fasilitas dan ketiga adalah daya tarik hiburan berupa view yang indah, photo spot untuk Instagram, live music dll;

2 Selain memperbaiki rest area, tepian jalan tol juga bisa dimanfaatkan untuk merusak kejenuhan. Sudut pandang yang monoton kedepan lurus akan cepat membuat mata lelah dan mengantuk, oleh sebab itu variasi samping pada jalan tol seperti pepohonan yang berbeda warna ataupun jenis akan dapat mengalihkan pandangan sementara (scanning) pengemudi sehingga tidak jenuh dan monoton.

Kedua, untuk menurunkan gap kecepatan di Tol Cipali dapat dilakukan dengan cara :

1 Menurunkan kecepatan kendaraan pribadi, bisa dengan melakukan pemasangan chevron reducing marking ataupun dragon teeth untuk melakukan tipuan mata pengemudi sehingga menurunkan kecepatannya. Efektivitas kedua marka ini tergantung pada : kerapatan (semakin rapat semakin efektif), jarak pemasangan (paling tidak 1 kilometer) dan pengulangan (bisa setiap 10 km);

2 Menaikkan kecepatan kendaraan barang dengan melarang kendaraan ODOL masuk ke Tol cipali. Kendaraan barang normal dapat melaju pada kecepatan 60 km/jam.

Demikian analisa sederhana terkait dengan Tol Cipali yang saat ini sedang menjadi topik pembicaraan sebagai tol yang paling berbahaya di Indonesia karena seringnya mengakibatkan kecelakaan bagi penggunanya.

PUBLISHED SOON

INDONESIA TRUCKING DIRECTORY

INDONESIA LOGISTIC DIRECTORY

KUMPULAN DATA PENGUSAHA TRUK DAN LOGISTIK DI INDONESIA

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



PASTIKAN PERUSAHAAN ANDA TERCATAT

INFORMASI LEBIH LANJUT HUBUNGI TRUCKMAGZ

0821 3912 1239 | info@truckmagz.com



Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulisty

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	18615	42.29%
2	DAIHATSU	12131	27.56%
3	MITSUBISHI MOTORS	8219	18.67%
4	ISUZU	3496	7.94%
5	TOYOTA	786	1.79%
6	DFSK	534	1.21%
7	TATA MOTORS	115	0.26%
8	KIA	51	0.12%
9	CHEVROLET	40	0.09%
10	HYUNDAI	32	0.07%
TOTAL PENJUALAN		44019	100.00%

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	2627	60.64%
2	TOYOTA	1622	37.44%
3	NISSAN	56	1.29%
4	ISUZU	27	0.62%
TOTAL PENJUALAN		4332	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	9911	58.08%
2	ISUZU	3849	22.55%
3	HINO	3016	17.67%
4	TOYOTA	250	1.46%
5	TATA MOTORS	36	0.21%
6	FAW	3	0.02%
TOTAL PENJUALAN		17065	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	603	39.3%
2	ISUZU	421	27.5%
3	HINO	470	30.7%
4	UD TRUCKS	20	1.3%
5	MERCEDES-BENZ CV	16	1.0%
6	FAW	3	0.2%
TOTAL PENJUALAN		1533	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	2330	67.5%
2	MERCEDES-BENZ CV	211	6.1%
3	UD TRUCKS	288	8.3%
4	MITSUBISHI FUSO	193	5.6%
5	FAW	141	4.1%
6	ISUZU	164	4.8%
7	SCANIA	97	2.8%
8	TATA MOTORS	18	0.5%
9	MAN	10	0.3%
TOTAL PENJUALAN		3452	100.00%

PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2020

NO	KATEGORI	BULAN							TOTAL PRODUKSI
		JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	15052	13994	13877	2161	156	377	3443	49060
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0	0	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	7077	4782	5226	689	176	843	918	19711
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	622	637	654	189	54	135	132	2423
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	1746	1294	1140	245	94	199	126	4844
	TOTAL PRODUKSI	24497	20707	20897	3284	480	1554	4619	76038

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI -JULI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-JULI 2020	JANUARI-JULI 2019	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	44019	72586	-28567
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	4332	7193	-2861
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	17065	33758	-16693
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	1533	4196	-2663
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	3452	11715	-8263

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-JULI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-JULI 2020	JANUARI-JULI 2019	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	47279	73280	-26001
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	4495	7478	-2983
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	20330	33187	-12857
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	1886	4025	-2139
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	4151	11573	-7422

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-JULI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-JULI 2020	JANUARI-JULI 2019	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	49060	76560	-27500
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	19711	39066	-19355
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	2423	4695	-2272
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	4844	11572	-6728

Isuzu Skill Competition Virtual Pertama

Teks: Sigit Andriono

Foto: Astra Isuzu



Setiap tahun Isuzu Astra Motor Indonesia melaksanakan *Isuzu Skill Competition*, yang merupakan ajang bergengsi untuk para pemain *After Sales Service Isuzu* di seluruh Indonesia. Ajang yang diselenggarakan secara berjenjang ini dimulai dari tingkat bengkel, dealer, sampai ke tingkat nasional.

Isuzu Skill Competition sudah dilaksanakan sejak tahun 1995 dan pelaksanaan pada 2020 adalah yang ke-22 kali. Namun, sehubungan dengan pandemi Covid-19, pada tahun ini untuk pertama kalinya kompetisi layanan purnajual (*after sales service*) dilakukan secara virtual dan bertajuk *Isuzu Skills e-Competition 2020*. Penyelenggaraannya dilaksanakan pada 4-7 Agustus 2020 dan diumumkan pada Jumat (14/8).

Kategori yang dikompetisikan adalah Mekanik, Partman, Workshop Head. dan yang terbaru kompetisi untuk kategori Field Advisor. Pada kategori Mekanik, pemenang tingkat nasional akan diseleksi kembali untuk menjadi wakil Indonesia pada ajang kompetisi mekanik Isuzu tingkat dunia yaitu *The Isuzu World Technical e-Competition (I-1 Grand Prix)*. Kompetisi ini pun pertama kali diselenggarakan secara virtual.

"Isuzu Astra Motor Indonesia berharap dengan kompetisi ini dapat menjaga kualitas *manpower after sales service* Isuzu yang andal. Kompetisi ini diharapkan juga sebagai proses pembelajaran kita bersama untuk beradaptasi terhadap perubahan perilaku yang terjadi selama dan setelah Covid-19 ini," ujar Benny Dwyanto, *General Manager Service* PT Isuzu Astra Motor Indonesia.

President Director PT Isuzu Astra Motor Indonesia, Ernando Demily mengatakan, "Sejak awal tahun ini, kita telah menghadapi terpaan wabah pandemi Covid-19 yang berdampak secara masif pada penurunan di berbagai sektor, termasuk otomotif. Hingga Juli 2020, pasar otomotif telah mengalami penurunan sebesar 44.6% dibandingkan 2019. Penjualan Isuzu juga mengalami penurunan sebesar 29.6%, akan tetapi pada sisi *after sales*, penurunan relatif lebih rendah," tuturnya.

DAFTAR PEMENANG

WORKSHOP HEAD

- | | | |
|--------------|---|-----------------------------|
| 1. Juara I | – | Zirang Isuzu – Marksono |
| 2. Juara II | – | Astra Isuzu Jatim – Rusdi |
| 3. Juara III | – | Astra Isuzu Jabar – Fadli K |

FIELD ADVISOR

- | | | |
|--------------|---|---------------------------------|
| 1. Juara I | – | Astra Isuzu Jatim – Sunarya |
| 2. Juara II | – | Dwijaya Isuzu – Sulaiman |
| 3. Juara III | – | Borneo Isuzu IBT – Alwi Ahmad A |

PARTMAN

- | | | |
|-----------------------|---|----------------------------|
| 1. Juara I | – | ASCO Isuzu – Agus Priyanto |
| 2. Astra Isuzu Jateng | – | Albert Putra |
| 3. Astra Isuzu Jabar | – | Sahril Sidik |

MEKANIK

- | | | |
|----------------------|---|-----------------|
| 1. Astra Isuzu Jabar | – | Engkus Setiadi |
| 2. Dwijaya Isuzu | – | Rakhmad Bastian |
| 3. Borneo Isuzu IBT | – | Sidiq Susilo |

ASEAN Jadi Fokus Bisnis Mitsubishi Motors

Teks: Sigit Andriyono • Foto: KTB Fuso

Pada Senin 27 Juli 2020, Mitsubishi Motors Corporation (MMC) mengumumkan laporan keuangan kuartal pertama dan rencana bisnisnya untuk jangka menengah tiga tahun. Pada rencana bisnis jangka menengah itu, MMC mempersiapkan penyesuaian lini bisnisnya yang berfokus pada pertumbuhan profit di wilayah dan produk-produk yang memiliki kekuatan pasar. MMC akan memusatkan sumber daya manajemennya di wilayah ASEAN dan meningkatkan pangsa pasar di ASEAN menjadi lebih dari 11 persen. Sebagai bagian dari pasar ASEAN, PT Mitsubishi Motors Krama Yudha Sales (MMKSI) menanggapi hal tersebut sebagai peluang untuk terus mengembangkan bisnis di pasar otomotif Indonesia.

"Mitsubishi Motors melihat potensi pasar yang terdapat di wilayah ASEAN, termasuk di Indonesia. Ini menjadi sebuah tantangan sekaligus peluang bagi MMKSI sebagai distributor di Indonesia untuk bertumbuh dan memperluas pasar dengan rencana pengembangan produk MMC. Kami, MMKSI, telah memperkenalkan produk-produk unggulan Mitsubishi Motors di Indonesia dengan penerimaan pasar yang cukup baik. Small MPV XPANDER yang diperkenalkan 3 tahun lalu dengan segala keunikannya telah menjadi *game changer* segmennya. Produk Medium SUV kami juga, Pajero



Sport, diperkenalkan sejak tahun 2009 dengan pangsa pasar rata-rata lebih dari 40%," tutur Naoya Nakamura, *President Director* PT MMKSI.

Nakamura juga mengungkapkan bahwa kedua produk itu merupakan kebanggaan Indonesia, yang dibuat secara lokal untuk pasar domestik dan global* di pabrik MMKI di Indonesia. "Kami akan terus menghasilkan produk-produk berkualitas tinggi untuk memenuhi permintaan, terutama bagi pelanggan Indonesia. Kami harap kendaraan penumpang dan niaga ringan Mitsubishi Motors di Indonesia dapat selalu menjadi pilihan yang tepat untuk menunjang berbagai petualangan dan perjalanan pelanggan setia kami, saat ini dan masa yang akan datang."

Selain itu, di wilayah ASEAN, MMC akan memperkuat jajaran model ramah lingkungan seperti PHEV dan EV dengan meluncurkan model baru pada tahun fiskal 2022. MMC juga akan memperkenalkan model-model baru termasuk SUV, truk pikap dan MPV dari tahun fiskal 2022 dan seterusnya.



BisnisAja

LAYANAN KIRIM BARANG KHUSUS KORPORASI

Teks & Foto: Abdul Wachid / Foto: Anteraja



Anteraja, perusahaan jasa pengiriman barang berbasis teknologi, meluncurkan BisnisAja sebagai pengembangan portofolio bisnis mereka. BisnisAja adalah sebuah platform yang menyediakan layanan logistik untuk segmen pelaku bisnis dan korporasi (*business to business*). Segmen ini merupakan sektor baru Anteraja yang sebelumnya hanya melakukan pengiriman *e-commerce* untuk segmen ritel.

BisnisAja diklaim memberikan berbagai kemudahan bagi pelaku usaha, seperti pengelolaan pemesanan pengiriman dalam jaringan daring dan resi otomatis. "Selain itu, ada kemudahan dalam pelacakan paket sistem penagihan bulanan dan sebagainya, sehingga berpotensi meningkatkan pesanan," tutur Suyanto, CEO Anteraja dalam siaran persnya.

Setelah melakukan pemesanan pengiriman melalui BisnisAja, pengguna akan difasilitasi layanan jemput barang tanpa dipungut bayaran dan minimum kuantitas barang. Platform yang dirilis pada Maret 2020 ini mempermudah pelanggan korporat menganalisis biaya pengiriman paket secara otomatis dan memantau pengiriman melalui laporan pengiriman pada *dashboard*.

"Saat ini terhitung sudah puluhan pelaku bisnis dan korporasi yang menggunakan layanan BisnisAja. Kami menargetkan hingga akhir tahun 2020 bisa mencapai 1.000 pengguna," kata dia menambahkan. Kehadiran BisnisAja diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengguna Anteraja pada segmen B2B.

Untuk bisa mendapatkan layanan tersebut, pengguna bisa membuka situs Anteraja.id agar dapat akses ke *dashboard* BisnisAja. Pada *dashboard* terdapat beragam fitur, seperti *order filter*, *daily order*, *order milestone*, *SLA Progress*, *address book* dan *report*. Dalam rencana, pada *dashboard* akan ada fitur *add bulk order* untuk pengiriman lebih dari 20 pesanan.

Fitur-fitur dalam *dashboard* BisnisAja ditujukan untuk memudahkan pelaku bisnis melakukan pemantauan seluruh aktivitas pengiriman. Sebagai informasi, Anteraja merupakan anak usaha PT Tri Adi Bersama berkontribusi terhadap pendapatan induk usaha PT Adi Sarana Armada Tbk (ASA). Anteraja menyumbang 14,3% terhadap total pendapatan ASA di kuartal I 2020.

Hingga saat ini Anteraja sudah menjangkau lebih dari 120 kota di Indonesia dan menargetkan untuk melakukan ekspansi perluasan jangkauan Anteraja dengan target 150 kota di akhir tahun 2020. Anteraja pada kuartal I 2020 mencatatkan delapan juta pengiriman dan berhasil meraup pendapatan sekitar Rp 100 miliar.

Logol

MEMUDAHKAN EKSPOR-IMPOR SELAMA PANDEMIK

Teks: Abdul Wachid / Foto: Logol

Logistik merupakan bidang industri yang sangat vital bagi pergerakan roda perekonomian baik domestik maupun internasional. Tanpa adanya sistem logistik yang baik dan terintegrasi kegiatan manufaktur, pemasaran dan penjualan akan sulit untuk dilakukan. Seluruh aspek industri logistik kini terus berkembang pesat dan pemain baru semakin banyak. Mereka bermunculan dengan membawa berbagai macam layanan dan teknologi yang ditawarkan.

Dalam sebuah rantai pasokan, logistik mengambil peran yang penting mulai dari distribusi bahan baku ke pabrik hingga pengiriman produk ke distributor dan konsumen. Sistem logistik saat ini masih dianggap sangat rumit dan menyita banyak waktu serta biaya.

"Kami sadar bahwa proses logistik perlu diperbarui untuk mengikuti kondisi pasar dan perkembangan zaman sehingga nantinya menjadi lebih mudah dan hemat. Pada masa pandemik Covid-19 seperti ini, mobilitas menjadi terbatas. Logol sebagai *marketplace* logistik ingin membantu dan mempermudah para pelaku bisnis menjalankan kegiatan logistiknya," ujar Michael Kartono, *Founder & CEO* Logol (PT Logol Jakarta Mitraindo).

Perusahaan rintisan teknologi yang telah beroperasi sejak September 2018 ini memberikan solusi kepada berbagai pelaku bisnis yang mencari layanan pemesanan truk. Selain itu, Logol juga menyediakan layanan pengiriman barang ekspor dan impor yang terintegrasi dengan salah satu terminal di pelabuhan Tanjung Priok pada April 2019.



Kartono mengatakan bahwa melalui Logol pengguna jasa – seperti perusahaan manufaktur, distributor, UMKM, dan pelaku usaha lainnya – akan dimudahkan lewat layanan yang serbadaring (*online*). Layanan itu termasuk kemudahan pengurusan dokumen ekspor-impor secara elektronik.

"Kami berharap teknologi pada Logol dapat menghubungkan seluruh elemen dalam ekosistem logistik, sehingga dapat mendukung kegiatan bisnis yang lebih mudah, transparan, dan efisien," katanya menambahkan. Layanan Logol saat ini dapat dinikmati oleh pebisnis di seluruh Indonesia dengan dua fitur utama, yaitu pemesanan truk serta layanan kargo kapal untuk kebutuhan ekspor dan impor.

Dengan kemudahan pemesanan logistik secara daring, Logol diharapkan dapat mempermudah para pelaku usaha pada masa pandemik ini. Untuk melakukan seluruh proses ekspor-impor, mulai dari *freight booking*, *truck booking*, *port handling* hingga pengurusan bea cukai secara daring. "Saat ini kami terhubung dengan pelabuhan-pelabuhan utama di Indonesia untuk melayani proses pengiriman dan pengeluaran barang secara digital," katanya lagi.



INDEKS HARGA TRUK BEKAS

MERЕК	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 160 juta-175 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2013	Rp 170 juta-180 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2014	Rp 190 juta-200 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2017	Rp 270 juta-280 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2017	Rp 220 juta-235 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2017	Rp 250 juta-255 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2018	Rp 260 juta-275 juta
Hino 500	FG 260 J	2008	Rp 345 juta-355 juta
Hino 500	SG 260 TI	2009	Rp 325 juta-350 juta
Hino 500	FM 260 TI	2010	Rp 435 juta-450 juta
Hino 500	FL 235 JW	2011	Rp 465 juta-475 juta
Hino 500	FL 235 JW	2012	Rp 530 juta-540 juta
Hino 500	FG 215 TI	2012	Rp 300 juta-325 juta
Hino 500	FG 235 TI	2012	Rp 350 juta-360 juta
Hino 500	FM 260 TI	2012	Rp 480 juta-500 juta
Hino 500	FM 260 JD	2013	Rp 500 juta-525 juta
Hino 500	FM 260 TI	2013	Rp 530 juta-540 juta
Hino 500	FG 235 JS	2013	Rp 400 juta-410 juta
Hino 500	FM 260 TI	2015	Rp 525 juta-550 juta
Hino 500	FM 260 JD	2017	Rp 600 juta-650 juta
Hino 500	FM 260 JD	2018	Rp 680 juta-700 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2010	Rp 140 juta-150 juta
Isuzu Elf	NKR 71	2013	Rp 170 juta-175 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 120 juta-125 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 125 juta-130 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 135 juta-150 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 155 juta-160 juta
Isuzu Elf	NKR 71	2016	Rp 210 juta-225 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2017	Rp 245 juta-255 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2018	Rp 255 juta-265 juta
Isuzu Elf	NLR 55	2019	Rp 235 juta-245 juta
Isuzu Giga	FTR 99	2012	Rp 220 juta-230 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2013	Rp 370 juta-380 juta
Isuzu Giga	FVR 34	2014	Rp 380 juta-390 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2015	Rp 390 juta-400 juta
Isuzu Giga	FVZ 34	2016	Rp 480 juta-490 juta
Isuzu Giga	FVR 34	2016	Rp 480 juta-487 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2016	Rp 450 juta-460 juta
Isuzu Giga	GVR 34	2017	Rp 410 juta-465 juta
Isuzu Giga	GVR 34	2018	Rp 450 juta-470 juta
Isuzu Giga	FVZ 34	2018	Rp 600 juta-635 juta
Isuzu Giga	FRR 90	2019	Rp 400 juta-405 juta
Mercedes-Benz	Axor 2528C	2017	Rp 580 juta-590 juta
Mercedes-Benz	Axor 2528R	2017	Rp 560 juta-580 juta

Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2008	Rp 125 juta-128 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2009	Rp 150 juta-155 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 160 juta-165 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2012	Rp 195 juta-220 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2013	Rp 155 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2013	Rp 165 juta-170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 175 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD-X	2014	Rp 240 juta-250 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD	2014	Rp 235 juta-245 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2015	Rp 230 juta-235 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2016	Rp 235 juta-240 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD	2016	Rp 260 juta-265 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super Speed 125	2018	Rp 300 juta-310 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2018	Rp 270 juta-280 juta
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2012	Rp 355 juta-365 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HL	2013	Rp 350 juta-360 juta
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2014	Rp 590 juta-598 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517 HL	2015	Rp 480 juta-490 juta
Mitsubishi Fuso	FJ 2523	2017	Rp 585 juta-595 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HS	2018	Rp 470 juta-480 juta
Toyota Dyna	110 ET	2007	Rp 60 juta-65 juta
Toyota Dyna	110 ST	2008	Rp 65 juta-70 juta
Toyota Dyna	110 ET	2008	Rp 75 juta-85 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 80 juta-90 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 90 juta-95 juta
Toyota Dyna	130 HT	2011	Rp 110 juta-115 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 115 juta-125 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 130 juta-135 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 150 juta-155 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 140 juta-145 juta
Toyota Dyna	130 XT	2014	Rp 175 juta-180 juta
Toyota Dyna	130 HT	2016	Rp 190 juta-200 juta
Toyota Dyna	130 HT	2017	Rp 210 juta-225 juta
UD Trucks	CDA 220	2006	Rp 215 juta-230 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 250 juta-275 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 260 juta-270 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 255 juta-265 juta
UD Trucks	PK 260	2008	Rp 240 juta-255 juta
UD Trucks	PK 260	2009	Rp 280 juta-290 juta
UD Trucks	CWM 330	2010	Rp 280 juta-290 juta
UD Trucks	PK 260CT	2011	Rp 410 juta-420 juta
UD Trucks	CWM 330	2011	Rp 290 juta-300 juta
UD Trucks	CWA 260	2011	Rp 300 juta-330 juta
UD Trucks	CDA 260	2011	Rp 400 juta-410 juta
UD Trucks	CWA 260	2012	Rp 325 juta-350 juta
UD Trucks	CWA 260	2013	Rp 370 juta-390 juta
UD Trucks	PK 260	2013	Rp 400 juta-450 juta
UD Trucks	PK 260	2014	Rp 470 juta-490 juta
UD Trucks	Quester CWE 280	2017	Rp 630 juta-650 juta
UD Trucks	Quester GKE 280	2017	Rp 520 juta-560 juta

CATATAN : : Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan 24 Agustus 2020. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang dan pemilik unit truk bekas di DKI Jakarta, Tangerang, Bogor, Jawa Timur. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu



TIPS PERAWATAN SCISSOR LIFT

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Scissor Lift adalah salah satu jenis *aerial lift* yang paling banyak digunakan. Salah satu fungsi peralatan ini adalah untuk membantu pekerjaan yang berhubungan dengan ketinggian seperti perusahaan pembersih kaca gedung dan Dinas Pekerjaan Umum. Peralatan praktis ini sangat stabil dan mudah digunakan. Ukurannya lebih ringkas dibandingkan dengan *aerial platform truck* (APT). Mufid Setiawan Kepala Bengkel Sinar Kerta Driyorejo mengatakan bahwa secara umum *scissor lift* bisa digunakan untuk berbagai macam pekerjaan, baik *indoor* maupun *outdoor*.

Sebelum bicara lebih jauh mengenai perawatan *scissor lift*, Mufid menjelaskan ada lima tipe *scissor lift* yang umum digunakan di berbagai industri :

1. Hidrolik: *Scissor Lift* ini menggunakan sistem hidrolik yang dikendalikan operator dari bawah. Mekanisme kerjanya mengubah tekanan oli dalam sistem yang akan menggerakkan platform ke atas dan ke bawah. Dibandingkan dengan tipe lain, *scissor lift* hidrolik mudah dioperasikan.

2. Listrik: Jenis *scissor lift* ini tidak berisik dan tidak mengeluarkan asap. Peralatan ini ideal untuk pekerjaan di dalam ruangan. *Scissor lift* elektrik cenderung lebih kecil dan cocok untuk ruangan kecil.

3. Diesel: *Scissor Lift* diesel cukup berisik dan mengeluarkan asap. Peralatan ini juga termasuk salah satu *scissor lift* yang tangguh. *Scissor lift* diesel juga sering ditemukan di lokasi konstruksi dan proyek yang membutuhkan *lifting* alat dan peralatan berat.

4. Pneumatik: *Scissor lift* ini menggunakan tekanan udara untuk menaikkan dan menurunkan platform. Lift ini tidak sekuat *scissor lift* lainnya, tetapi menjadi salah satu peralatan yang tidak memiliki emisi dan dapat digunakan di sebagian besar area kerja, termasuk di dalam ruangan.

5. Heavy duty: Jenis *scissor lift* ini dibuat untuk lokasi pekerjaan di luar ruangan dan biasa menangani beban berat. Oleh karena itu, *scissor lift* ini juga dilengkapi dengan mekanisme perlindungan untuk *outdoor* dan fitur keselamatan ekstra. *Scissor lift heavy duty* dapat menggunakan daya dari gas, diesel, atau propana cair.

Setiap jenis *scissor lift* memiliki persyaratan perawatan angkat yang berbeda, sehingga penting untuk membaca buku manual perawatan *scissor lift* secara benar .

Perawatan dan petunjuk keamanan *scissor lift*

"Menjaga *scissor lift* tetap terawat dengan baik sangat penting untuk kinerja dan masa pakai yang panjang. Perawatan pada berbagai macam alat juga memegang peran kunci dalam keamanan pekerja. Perawatan yang tepat waktu juga membantu mengurangi kecelakaan kerja, serta memastikan semua komponen, perlengkapan pengaman, dan bagian lain berfungsi sebagaimana mestinya," tutur Mufid.

Perawatan *scissor lift* juga memberikan hasil bagus lainnya untuk mengurangi *breakdown*, meningkatkan produktivitas, memperpanjang masa pakai *scissor lift*, menurunkan biaya perbaikan dengan memperbaiki masalah kecil sebelum menjadi masalah besar. Bekerja dengan semua jenis *scissor lift* melibatkan risiko. Itulah mengapa karoseri atau produsen alat mengharuskan semua operator lift untuk dilatih dan disertifikasi. Pelatihan ini tidak hanya mencakup teknik keselamatan. Ini juga mencakup bagaimana melakukan perawatan untuk meningkatkan keselamatan.

Perawatan *scissor lift*

Dalam setiap pembelian peralatan, produsen selalu menyertakan buku manual yang menjelaskan perawatan yang tepat dan teknik pengaman dapat membantu mencegah kecelakaan. Tips paling umum untuk perawatan *scissor lift* meliputi:

1. Jangan pernah lupa jadwal *maintenance*

"*Scissor lift* sering tidak digunakan sebanyak *forklift* dan mesin lainnya. Alat ini juga tidak setinggi jenis *aerial platform* lainnya. Akibatnya, banyak perusahaan berpikir tidak apa-apa untuk menunda *maintenance*. Ini tidak benar. Perawatan rutin tidak boleh diabaikan. Jika terjadi kesalahan saat pekerja berada di udara, dapat mengakibatkan cedera serius atau kematian," kata Mufid.



2. Memiliki jadwal perawatan tertulis

Jika tidak memiliki rencana perawatan tertulis, kepala bengkel harus membuatnya. Rencana tersebut harus mencakup semua pedoman perawatan yang diuraikan oleh produsen. Mencakup hal setiap jenis *scissor lift* yang digunakan seperti jenis *scissor lift*, perawatan yang dibutuhkan, kapan melakukan perawatan, daftar pemeriksaan perawatan. Terkadang produsen juga memberikan pedoman untuk frekuensi pemeriksaan *scissor lift*. Contohnya inspeksi lift harus dilakukan setiap 90 hari atau 150 jam penggunaan, mana saja yang lebih dulu. Inspeksi tahunan tidak boleh lebih dari 13 bulan sejak tanggal inspeksi terakhir. Inspeksi harus dilakukan oleh mekanik yang tersertifikasi berdasarkan merek dan model lift.

3. Memulai hari dengan inspeksi *scissor lift*.

Periksa setiap *scissor lift* sebelum jam kerja sif pertama dimulai. Dengan begitu, pekerja dapat menemukan dan memperbaiki masalah sebelum memulai pekerjaan. Inspeksi harian juga dapat menemukan masalah yang mungkin tidak disadari hingga menyebabkan kecelakaan. Pastikan semua pekerja yang menginspeksi lift dilatih mengatasi masalah apa yang harus dicari dan cara memperbaikinya.

4. Gunakan daftar pemeriksaan perawatan *scissor lift* secara terperinci.

Menggunakan daftar pemeriksaan lengkap akan memastikan tidak ada yang terlewat. Pedoman K3 untuk proses ini meliputi:

Operasional

1. Periksa semua level cairan. Ini termasuk oli, BBM, *coolant*, dan oli hidrolik. Waspada kebocoran.
2. Periksa roda. Cari tapak ban yang aus, retak atau muncul tonjolan gelembung di dinding samping. Pastikan tekanan ban berada pada PSI yang benar. Periksa roda apakah ada kerusakan struktural.
3. Uji setir dan rem untuk memastikan semuanya beroperasi.
4. Periksa aki dan *dynamo starter*. Tidak ada yang ingin kehilangan pengendalian alat di tengah pekerjaan.
5. Periksa semua kontrol darurat untuk memastikannya berfungsi. Termasuk klakson, gas meter, lampu, dan alarm.
6. Pastikan semua perangkat perlindungan yang terpasang berfungsi dengan baik. Ini termasuk tali pengaman, perlengkapan pelindung, dan banyak lagi.

Struktural

- Periksa bagian tertentu pada peralatan untuk mencari tanda-tanda masalah:
- Sistem udara, elektrik, pneumatik, dan hidrolik
- Komponen isolasi
- Peringatan tertulis dan pelat pengalih panas
- Mur baut mekanis dan pin pengunci
- Perkabelan
- Stabilisator
- Rambu atau pagar pembatas
- Bagian longgar atau hilang

Zona Kerja

Perhatikan kemungkinan acaman bahaya yang disebabkan oleh *drop-off*, lubang atau retak dan permukaan yang tidak stabil, atap gedung yang rendah, gundukan, dan parit, serpihan di lantai, saluran dan kabel listrik di atas kepala, halangan seperti fitting lampu atau kabel di atas kepala, titik buta, gang sempit, dan area lalu lintas sibuk, angin kencang dan kondisi cuaca ekstrem lainnya. serta pejalan kaki terdekat.



Jika ada komponen *scissor lift* yang rusak, hilang, atau tidak berfungsi dengan baik, jangan gunakan alat sampai benar-benar diperbaiki. Bahaya zona kerja harus dibereskan atau ditutup dengan penghalang untuk menjaga lift bekerja dengan aman.

5. Simpan riwayat perawatan dengan rinci

Buat catatan tertulis setiap kali perawatan *scissor lift* dilakukan. Tuliskan apa yang sudah dilakukan, kapan, dan mengapa. Catatan ini diperlukan untuk analisis jika terjadi kecelakaan. Jika tidak dapat dibuktikan bahwa sudah melakukan perawatan yang tepat, kesalahan prosedur operasional telah dilanggar. Akibat pelanggaran ini bisa mengancam pekerja dan orang sekitar.

Cara paling mudah untuk menyimpan catatan dengan rinci adalah menginstal program perawatan. Program tersebut dirancang untuk membuat jadwal perawatan peralatan dengan mudah. Program tersebut juga bisa memberikan notifikasi sebelumnya tentang tanggal servis yang akan datang. Dengan begitu, perawatan *scissor lift* selalu dilakukan tepat waktu.

Program juga dapat menyimpan riwayat perawatan secara rinci dari setiap alat yang dimiliki perusahaan. Program tersebut juga dapat menampilkan perbandingan biaya perawatan dan perbaikan antarlift. Dengan begitu, kita dapat melihat lift mana yang membutuhkan lebih sedikit perbaikan daripada yang lain. Ini membantu manajemen memutuskan mana yang lebih hemat biaya antara memperbaiki atau mengganti lift.

Tips ekstra *scissor lift*

- 1 Sediakan perlengkapan pendukung keselamatan yang sesuai dengan bidang pekerjaan. Pastikan semua pekerja di lift memiliki sarung tangan, helm, tali *harness*, dan perlengkapan keselamatan lainnya yang tepat. Jika suatu pekerjaan membutuhkan peralatan tertentu, pastikan tersedia sebelum pekerjaan dimulai.
- 2 Biasakan memeriksa lift setiap pekerjaan selesai. Ini memastikan bahwa masalah kecil tidak berubah menjadi masalah besar.
- 3 Gunakan suku cadang pengganti yang direkomendasikan pabrik. Jangan bertaruh pada suku cadang murah yang dapat membahayakan keselamatan pekerja.
- 4 Yang terpenting, jangan pernah mengizinkan pekerja yang tidak terlatih untuk mengoperasikan peralatan. Bahkan, lift yang dirawat dengan baik pun masih bisa memberikan risiko mematikan di tangan pekerja yang tidak terlatih.

Bedah Revisi UU Lalu Lintas dan Angkutan Jalan

Teks: Sigit Andriyono/Abdul Wachid

Foto: Giovanni Versandi

Pemerintah dan Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) tengah menggodok revisi Undang-Undang (UU) Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan (LLAJ). Revisi ini masuk dalam Program Legislasi Nasional (Prolegnas) 2020 setelah tersendat dan tak kunjung selesai dibahas sejak dua tahun lalu. Berbagai pihak dimintai masukan dan pendapat dalam rapat dengar pendapat, salah satunya adalah Himpunan Profesi Pengemudi Indonesia (HPPI).



Eddy Suzendi

Ketua HPPI Provinsi Jawa Barat

Dalam keterlibatannya membedah revisi Undang-Undang tersebut, HPPI berfokus pada pasal 77 ayat 4 tentang pengemudi. "Usulan saya kemarin tentang pengemudi, pemilik angkutan atau perusahaan angkutan, dan pemilik barang harus dituangkan dalam undang undang. Kemudian, tertulis hak dan kewajibanya karena moda transportasi penopang perekonomian," ucap Eddy Suzendi, Ketua HPPI Provinsi Jawa Barat.

Usulan itu, kata Eddy melanjutkan, atas dasar masih maraknya kecelakaan kendaraan angkutan umum (barang dan penumpang) dan unsur kelalaian menjadi faktor utama. Sayangnya, kelalaian demi kelalaian tersebut tidak dijadikan kajian yang mendalam dan berhenti sebatas laporan.

"Kenapa manusia bisa lalai? Kenapa perusahaan angkutan bisa mengabaikan arti keselamatan? Seharusnya ini menjadi pembahasan bersama Kementerian Perhubungan, kepolisian, dan *stakeholder* lainnya yang tergabung dalam Inpres Nomor 4 tahun 2013 tentang Program Dekade Aksi Keselamatan Jalan dan Tujuan dari RUNK (Rencana Umum Nasional Keselamatan Jalan)," tuturnya men-erangkan.

HPPI berpendapat bahwa pokok pikiran dari UU LLAJ adalah *road safety* (jalan berkeselamatan). Artinya, pemerintah berkewajiban memberi payung hukum kepada para pelaku transportasi, terutama angkutan umum sebagai penggerak roda perekonomian. Dengan demikian, tidak akan ada perselisihan atau saling menyalahkan jika terjadi insiden.

Pada persaingan bisnis yang tidak sehat kerap terjadi pelanggaran. Misalnya, pengusaha angkutan menyediakan angkutan untuk muatan melebihi kapasitas. Pengemudi seolah dipaksa untuk membawa muatan dan kendaraan yang *over dimension* dan *over loading* (ODOL). Namun, ketika terjadi kecelakaan pengemudi yang menjadi kambing hitam, seperti yang tertuang dalam pasal 310 Undang-Undang Nomor 22 tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan. Padahal, semua itu hasil kemufakatan dari perjanjian kerja antara pemilik barang dan pemilik angkutan.

"Mau sampai kapan kondisi ini dibiarkan dan sampai kapan pengemudi *dibikin* bodoh karena tidak diedukasi dan diberi *grade* dengan kompetensi? Mau sampai kapan mereka tidak diberi hak dan kewajiban. Kita sudah kirim surat ke Kementerian Perhubungan sehubungan dengan Prolegnas tersebut," katanya menjelaskan.

Usulan Enam Pasal Tambahan

Di dalam usulan tersebut HPPI menambahkan enam pasal yang menjelaskan hak dan kewajiban pengemudi serta perusahaan angkutan umum. Berikut enam pasal tambahan tersebut:

Pasal 90

- (1) Pengemudi angkutan umum sebagaimana pasal 77 ayat 4 adalah sopir perusahaan yang bekerja untuk perusahaan angkutan penumpang umum seperti taksi, bus, ataupun angkutan barang.
- (2) Pendidikan dan pelatihan pengemudi angkutan umum, sebagaimana pasal 77 ayat 4 adalah pendidikan dengan standar SKKNI dan KKNi. Dengan mengikuti uji kompetensi melalui Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP).
- (3) Pendidikan dan pelatihan yang meliputi pemahaman *safety driving* maupun *defensive driving* meliputi: pelayanan angkutan umum, fasilitas umum, dan fasilitas sosial,

Hak dan Kewajiban Pengemudi Angkutan Umum

Hak Pengemudi

- Pengemudi berhak mendapatkan upah yang layak sebagaimana beban kerja dan tanggung jawabnya
- Pengemudi memiliki hak meminta kepada pengusaha angkutan untuk mengoperasikan kendaraan yang memenuhi persyaratan teknis dan laik jalan .
- Berhak menolak jika dipaksa untuk membawa muatan lebih dan atau kendaraan yang over dimensi.
- Pengemudi berhak mendapat edukasi dan kompetensi berdasarkan jenjang dan tanggung kendaraan yang dioperasikanya
- Pengemudi berhak meminta kendaraan untuk diperbaiki oleh pengusaha/pemilik angkutan di bengkelnya
- Pengemudi memiliki hak di dalam perjanjian kerja dengan pemilik angkutan dan pemilik barang yang diangkut
- Sebagai anggota organisasi profesi pngemudi berhak meminta pembelaan dan perlindungan hukum kepada organisasi tersebut.



Kewajiban Pengemudi

- Pengemudi wajib mengikuti pendidikan dan latihan sebagaimana pasal 77 ayat 4 dan wajib mengikuti uji kompetensi.
- Pengemudi berkewajiban membawa kendaraan yang memenuhi persyaratan teknis laik jalan.
- Pengemudi wajib memiliki SIM angkutan umum sesuai dengan kendaraan yang dioperasikan.
- Pengemudi berkewajiban memahami daya angkut muatan yang sesuai dengan kemampuan kendaraan yang dioperasikannya.
- Pengemudi berkewajiban mengecek komponen kendaraan pada saat berangkat dan pulang
- Pengemudi berkewajiban paham dengan teknik pengoperasian kendaraan bermotor.
- Pengemudi memiliki kewajiban merawat kendaraan yang dioperasikannya dan melindungi muatan penumpang maupun barang yang diangkutnya.
- Pengemudi sebagai manajer pada kendaraan yang dioperasikan menjadi wakil dari pemilik kendaraan pada saat dalam perjalanan jadi pemilik barang maupun penumpang harus mematuhi ketentuan yang ditetapkan oleh seorang pengemudi pada saat perjalanan.

Pasal 91

Perusahaan angkutan umum sebagaimana dijelaskan dalam Pasal 1 ayat 21 adalah orang yang memiliki transportasi umum (dikenal pula sebagai transportasi publik atau transportasi massal). Merupakan layanan angkutan penumpang oleh sistem perjalanan kelompok yang tersedia untuk digunakan oleh masyarakat umum, biasanya dikelola sesuai jadwal, dioperasikan pada rute yang ditetapkan, dan dikenakan biaya untuk setiap perjalanan.

Hak dan Kewajiban Perusahaan Angkutan Umum

Hak Perusahaan Angkutan Umum

- Perusahaan angkutan umum memiliki hak agar perusahaan angkutan umum diperlakukan sama tidak diskriminasi dari mulai perizinan, dan penerapan dimensi kendaraan.
- Perusahaan angkutan memiliki hak agar kendaraan yang diusahakannya memperoleh kelancaran dalam pendistribusian barang yang diangkutnya. Dan mendapat perlindungan pemerintah dari para pelaku pungutan liar di jalan raya.
- Perusahaan angkutan memiliki hak kendaraan yang dioperasikan untuk dirawat oleh pengemudi.
- Perusahaan angkutan memiliki hak meminta pertanggungjawaban kepada pemilik barang jika memaksakan muatan melebihi kapasitas daya angkut kendaraan yang dioperasikannya.
- Perusahaan angkutan memiliki hak untuk mencabut perjanjian kerja jika pihak yang tertulis dalam perjanjian kerja mengingkari kesepakatan.

Kewajiban Perusahaan Angkutan Umum

- Perusahaan angkutan umum wajib merekrut atau mempekerjakan pengemudi yang sudah mengikuti pendidikan dan latihan mengemudi, mengikuti uji kompetensi dan bersertifikat.
- Memiliki SIM yang sesuai dengan kendaraan yang dioperasikan.
- Perusahaan angkutan umum berkewajiban mengoperasikan kendaraan yang memenuhi persyaratan teknis laik jalan.
- Perusahaan angkutan umum memiliki kewajiban untuk menolak pemilik barang yang meminta muatannya dimuat melebihi kapasitas daya angkut dari kendaraan yang dioperasikan.
- Perusahaan angkutan memiliki kewajiban untuk menormalisasikan ukuran kendaraan yang dimilikinya
- Perusahaan angkutan bertanggung jawab terhadap kecelakaan yang diakibatkan oleh kelalaian dalam perawatan pemeriksaan kendaraan sebelum dioperasikan
- Perusahaan angkutan berkewajiban melindungi penumpang dan memberikan kenyamanan, keamanan, keselamatan kepada penumpang yang diangkut kendaraan yang dioperasikanya.
- Perusahaan angkutan wajib melakukan protokol keselamatan kendaraan dan prokol kesehatan pada kendaraan yang dioperasikan dan lain-lain.

Pasal 92

Pemilik barang angkutan umum adalah pemilik barang untuk diangkut dari satu tempat ke tempat lainnya.

Hak dan Kewajiban Pemilik Barang Angkutan Umum

Hak Barang Angkutan Umum

- Pemilik barang angkutan umum memiliki hak barang yang diangkut dipastikan aman dan sampai tujuan dengan selamat .
- Pemilik barang berhak untuk meminta pengemudi yang mengemudikan kendaraan pengemudi yang kompeten sesuai dengan jenjang pendidikan dan SIM sesuai dengan kendaraan yang dioperasikan
- Pemilik barang berhak menolak kendaraan yang tidak memenuhi persyaratan teknik laik jalan
- Pemilik barang berhak menuntut perusahaan dan pengemudi jika pengemudi melakukan tindakan ugal ugalan di jalan sehingga muatan yang dibawa rusak dan hilang
- Pemilik barang memiliki hak untuk menolak jika barang yang dimuat dicampur dengan muatan milik orang lain.
- Kewajiban Barang Angkutan Umum
- Pemilik barang berkewajiban untuk tidak memaksakan muatan berlebihan kepada pemilik kendaraan dan pengemudi karena akan terkena sanksi ketiganya
- Pemilik barang berkewajiban untuk memastikan barang yang dimuat bukan muatan barang ilegal.
- Pemilik barang memiliki kewajiban untuk meminta kepada pengusaha angkutan agar barang yang dimuat menggunakan kendaraan yang memenuhi persyaratan tehnik dan laik jalan.
- Pemilik barang memiliki kewajiban untuk memastikan muatan yang diangkut tidak berceceran di jalan khususnya kendaraan curah , (pasir ,batu bara, dll)
- Pemilik barang berkewajiban untuk membuat perjanjian kerja dengan pengemudi dan pengusaha angkutan.

Pasal 93

Hak dan kewajiban penumpang angkutan umum

Pasal 94

Waktu Kerja Pengemudi

Setiap perusahaan angkutan umum wajib mematuhi dan melaksanakan ketentuan mengenai waktu kerja, waktu istirahat, dan pergantian pengemudi kendaraan bermotor umum sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Waktu kerja bagi pengemudi kendaraan bermotor umum sebagaimana dimaksud pada ayat (1) paling lama 8 (delapan) jam sehari.

Pengemudi kendaraan bermotor umum setelah mengemudikan kendaraan selama 4 (empat) jam berturut-turut wajib beristirahat paling singkat setengah jam. Dalam hal tertentu pengemudi dapat dipekerjakan paling lama 12 (dua belas) jam sehari termasuk waktu istirahat selama 1 (satu) jam.

Pasal 95

Organisasi

Organisasi perusahaan angkutan memiliki tugas dan fungsi :

- a. Membina para pengusaha angkutan.
- b. Menghimpun *data base* perusahaan angkutan.
- c. Menyatukan organisasi-organisasi perusahaan angkutan umum agar menjadi satu wadah.
- d. Mengamati dan memberi pembinaan kepada perusahaan angkutan sudah melakukan sistem manajemen keselamatan (SMK) atau belum.
- e. Melaporkan kepada pemerintah tentang prestasi atau pelanggaran dari setiap perusahaan.

Organisasi Profesi Pengemudi

Memiliki tugas dan fungsi:

- a. Membina para pengemudi sebagai profesi yang memiliki kode etik.
- b. Menghimpun *data base* para pengemudi.
- c. Mengajukan pendidikan dan pelatihan pengemudi guna meningkatkan kompetensi pengemudi.
- d. Memberikan perlindungan profesi bagi para pengemudi.
- e. Mengamati dan membina, menyimpan data *traffic attituded record* (catatan perilaku berlalu lintas) untuk disampaikan kepada kepolisian maupun pemerintah agar memperoleh *reward* dan *punishment* (*the merit point sistym*).
- f. Menyatukan semua organisasi profesi dalam satu wadah.

 <p>APTRINDO Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464</p>	 <p>BOKSMAN Grand Galaxy City, Ruko Sentral Komersil, RSK7 No.68, Bekasi Selatan Telp. 021-8276 1848</p>	 <p>KADIN Menara Kadin Indonesia Lt. 3 Jalan HR. Rasuna Said X-5 Kav 2-3, Jakarta Telp. 021-5274484</p>	 <p>IVECO PT Chakra Jawara Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan Telp. 021 – 2997 6849</p>
 <p>KEMENKO KEMARITIMAN DAN INVESTASI Gedung BPPT 1 Lantai 3 Jalan M.H. Thamrin No. 8, Jakarta Telp. (021) 23951100</p>	 <p>LOGISLY Jl. Mulawarman No.11, Jakarta Telp. 021- 27514059</p>	 <p>LOGOL Rukan, Gading Bukit Indah, Blok RA No.7 Jl. Raya Gading Kirana, Jakarta Telp. 021-24523147</p>	 <p>TERA LOGISTICS Equity Tower, 49th Floor, Jakarta Telp. 021- 29651172</p>
 <p>DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN DARAT Jl. Medan Merdeka Barat No.8 Jakarta Telp. 021-3506138</p>	 <p>PT HINO SALES MOTOR INDONESIA Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570</p>	 <p>KEMENKO PEREKONOMIAN Gedung Ali Wardhana Jl. Lapangan Banteng Timur No. 2-7, Jakarta Pusat</p>	 <p>KNKT Jl. Medan Merdeka Timur No.5, Jakarta Telp.021 – 384 7601</p>
 <p>ALFI Kantor Taman E3 Unit D3, Lantai 2 Jl. Dr. Ide Anak Agung Gede Agung, Jakarta 12950 Telp. 021-5795-6601</p>	 <p>GAIKINDO Jl Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat. Telp.: 021 315 7178.</p>	 <p>UD TRUCKS PT Volvo Indonesia Sentral Senayan III 12th floor Jl. Asia Afrika No.8, Jakarta Telp. 021-29354200</p>	 <p>MITSUBISHI FUSO PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 – 489 1608</p>
 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung, Telp. 022- 7205375</p>	 <p>ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 – 650 1000</p>	 <p>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa, Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>	 <p>PT. PELINDO MARINE SERVICE Jl. Prapat Kurung Utara, Surabaya Telp : (031) 3282278</p>

READ TRUCKMAGZ ON YOUR GADGET



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

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

www.truckmagz.com