

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

MAR
2016

MENGEREK
BISNIS
LOGISTIK

IDR 50.000



Edisi 21/II/2016



Proyeksi & Tren
Bisnis Angkutan
Tahun 2016



PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR LOGISTIK 2015-2019
BAN TANPA UDARA
PERAWATAN KOPLING
MANAJEMEN PENGELOLAAN TRANSPORTASI B3

TRUCKMAGZ

PREMIUM BUSINESS TRUCK MONTHLY MAGAZINE

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



Ruko Niaga Sentosa Kav. 5 Jl. Letjend. Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
+6231 85581699. info@arveo.co.id

CUKUP BAYAR DP, ANGSURAN BAGAI 0 RUPIAH*

Hari gini pilih angkutan yang serba PAS buat usaha Anda.

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



**DIESEL
700 CC**

ACE EX 2
Diesel Pickup



SUPERACE
Diesel Pickup
DIESEL 1400 cc



**TATA
XENONRX
PICKUP**
DIESEL 3000 cc



LPT 913



**PRIMA
4028**

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

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

www.tatamotors.co.id | Toll free: 0-800-1-828200 | info@tatamotors.co.id



PLAY STRONG



Upaya Kejar Target Pertumbuhan

Menurut Asosiasi Logistik & Forwarder Indonesia (ALFI), pertumbuhan logistik satu negara besarnya adalah dua kali lipat dari pertumbuhan ekonomi di negara tersebut. Berdasarkan data ALFI, pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2015 sebesar 5,2% dan untuk tahun 2016 ini pertumbuhan ekonomi diproyeksikan mencapai 5,1%-5,5%. Artinya, pertumbuhan sektor logistik Tanah Air pada tahun ini ditargetkan mencapai 11% persen, dibanding tahun 2015 sebesar 10,4%.

Untuk mencapai pertumbuhan tersebut, beberapa hal dilakukan pemerintah. Pertama, upaya menerbitkan paket kebijakan ekonomi terkait logistik. Paket-paket kebijakan yang digelontorkan pemerintah ini juga dimaksudkan untuk menciptakan stabilitas akibat pelemahan ekonomi. Meski demikian, langkah pemerintah tersebut dinilai tidak akan banyak membawa dampak, terutama pada penurunan biaya logistik. Hal itu dinilai sebagai efek lambatnya kecepatan pembuatan regulasi yang dikeluarkan kementerian terkait.

Kedua, pemerintah berupaya membangun infrastruktur logistik, khususnya jalan tol di seluruh Indonesia. Total panjang jalan tol yang ditargetkan selesai pada 2019 adalah 1.929,10 km di Sumatera, Jawa, Kalimantan, Bali, dan Sulawesi. Agar lebih mempercepat pembangunan, pemerintah memberikan peluang kemudahan berinvestasi kepada pihak swasta di bidang infrastruktur.

Ketiga, pemerintah mengeluarkan program pembangunan 14 kawasan industri di luar Jawa. Program ini menjadi prioritas pemerintah dalam upaya mengurangi ketimpangan pembangunan dan penyebaran sektor industri di luar Pulau Jawa. Kebijakan ini merupakan upaya terobosan pemerintah untuk membangun ekosistem yang lebih atraktif bagi pengembangan industri dan perdagangan yang nyaman, aman, efisien melalui penyediaan kawasan pengembangan investasi yang terintegrasi. Pihak investor diberikan insentif pajak. Pemberian fasilitas pajak juga diberikan pemerintah daerah antara lain pengurangan atau pembebasan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan atau Bangunan (BPHTB) dan pengurangan atau pembebasan Pajak Penerangan Jalan (PPJ). Dalam mendorong pembangunan infrastruktur kawasan industri khususnya energi listrik, dalam Peraturan Pemerintah No. 142 tahun 2015 ini diberikan fasilitas kemudahan pembangunan dan pengelolaan tenaga listrik yang diatur dalam Peraturan Menteri ESDM.

Upaya mewujudkan hal itu semua tentu dalam proses yang juga memerlukan kerja sama dari berbagai pihak. Kelemahan dari tiap kebijakan harus dievaluasi dan benar-benar memberikan kemudahan bagi seluruh pemangku kepentingan. Selain itu, peran serta pihak swasta dalam meningkatkan daya saing juga diperlukan.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

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

Fotografer
Giovanni Versandi
Pebri Santoso

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Administrasi
Priscilia Christmassy

Sirkulasi
Muhammad Abdurrohmam

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

MENGEREK BISNIS LOGISTIK / 21

Ilustrasi: TruckMagz

Ralat

Pada halaman 57 edisi Februari 2016 terdapat kesalahan. Kalimat setelah "Sasis produk Iveco 682 dibuat lebih lentur dan lebih kuat sehingga mampu mengangkut muatan berat tanpa ada kendala" seharusnya "Produk berbahan bakar solar ini memiliki kapasitas tangki sebesar 400 liter ini juga dilengkapi dengan *air conditioning, daily tachograph, hourmeter, water sperator, fuel level indicator, safety belts, engine coolant thermometer, dan engine oil pressure gauge.*"

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #21

Laporan Utama

- 06 TREN BISNIS ANGKUTAN
- 12 IMPLEMENTASI KEBIJAKAN EKONOMI
- 16 PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR LOGISTIK
- 24 DAYA SAING PENYEDIA LOGISTIK LOKAL
- 30 PROGRAM 14 KAWASAN INDUSTRI
- 42 PELABUHAN OVERCAPACITY?

Logistik & Rantai Pasok

- 46 MENYUSUN JOB DESCRIPTION

Dunia Ban

- 52 BAN TANPA UDARA

Leader Interview

- 56 SANTIKO WARDOYO

Solusi Pengusaha

- 62 PT GEMA NAWAGRAHA SEJATI

Woman in Logistic

- 66 SUKMAWATI

Info Produk

- 70 INCOE

Material Handling

- 72 ROUGH CRANE

Mata Lensa

- 76 CONTAINER WASHING

Tips & Trik

- 82 PERAWATAN KOPLING

Event

- 86 7TH INDONESIA PRINT AWARD 2016

Truk Spesial

- 88 TRUK SAMPAH RAMAH LINGKUNGAN

Variasi

- 92 MANAJEMEN B3

Komunitas

- 98 APTB3

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



PROYEKSI DAN TREN BISNIS ANGKUTAN TAHUN 2016

Teks : Antonius Sulisty, Abdul Wachid
Foto: Pebri Santoso

Iklim persaingan dalam industri logistik memasuki Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) yang sudah bergulir sejak akhir 2015 lalu, akan makin membuka kran rivalitas di antara para pemain pada sektor ini khususnya antar-negara di kawasan ASEAN. Kuartal pertama tahun 2016 ini diprediksi beberapa pengamat dan praktisi di bidang logistik, sebagai fase transisi dari masa kelesuan ke arah persaingan yang diharapkan dapat lebih menggairahkan industri logistik khususnya di segmen industri jasa angkutan truk barang.

Menurut Yukki Nugrahawan, Ketua Asosiasi Logistik & Forwarder Indonesia (ALFI), pertumbuhan logistik satu negara besarannya adalah dua kali lipat dari pertumbuhan ekonomi di negara tersebut. Berdasarkan data ALFI, pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2015 sebesar 5,2% dan untuk tahun 2016 ini pertumbuhan ekonomi diproyeksikan mencapai 5,1%-5,5%. Artinya, pertumbuhan sektor logistik Tanah Air pada tahun ini ditargetkan mencapai 11% persen, dibanding tahun 2015 sebesar 10,4%.

Sebagai salah satu acuan dalam menyoroiti prospek bisnis angkutan barang tahun 2016 ini, divisi penelitian dan pengembangan Supply Chain Indonesia (SCI) melakukan jajak pendapat melalui beberapa media sosial SCI, 4-10 Januari 2016, menyoal optimisme pada 2016 dan ketidakpuasan pada 2015 di sektor logistik Tanah Air, dengan melibatkan 112 responden yang mewakili para praktisi, akademisi, birokrat, pemerhati, dan pemangku kepentingan lainnya di sektor logistik dengan *sampling error* sebesar 5%.

Hasil jajak pendapat yang dilakukan SCI ini

bukan dimaksudkan untuk mengeneralisasi pendapat semua pemangku kepentingan di sektor logistik Indonesia, melainkan sebagai salah satu acuan untuk memproyeksikan masa depan bisnis di industri angkutan khususnya pada tahun ini. Sebanyak 48,2% responden menyatakan kinerja sektor logistik Indonesia pada 2015 secara umum stabil, jika dibandingkan dengan tahun 2014. Volume bisnis logistik dan stabilitas iklim bisnis juga dianggap relatif stabil sepanjang 2015, namun biaya logistik justru melonjak karena inefisiensi pada sejumlah aktivitas logistik. Tahun 2015 juga merupakan periode *wait and see* menyambut iklim persaingan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA).

Sebanyak 58,9% responden meyakini kinerja sektor logistik Indonesia akan membaik pada tahun 2016, dan 33,9% responden lainnya tidak yakin. Optimisme sebagian besar responden ini sejalan dengan program pemerintah untuk mempercepat dan meningkatkan penyerapan anggaran dan hal ini diyakini akan berdampak terhadap pertumbuhan ekonomi. Selain itu, pemberlakuan MEA dianggap dapat mendorong peningkatan volume logistik di Indonesia.

Survei yang dilakukan SCI juga berhasil mengumpulkan resume seputar kinerja sektor logistik Indonesia pada 2016 akan dipengaruhi beberapa faktor utama seperti infrastruktur, regulasi, birokrasi, sumber daya manusia, teknologi informasi, dan jaringan kerja (*network*). Dari beberapa faktor tersebut, 75,9% responden menyatakan, infrastruktur dan regulasi sebagai dua faktor paling berpengaruh terhadap kinerja sektor logistik. Sementara 66,1% responden menyatakan birokrasi dan



Yuki Nugrahawan
Ketua ALFI

sumber daya manusia (SDM) sebagai faktor yang sangat berpengaruh pada fase berikutnya. Kemudian teknologi informasi sebesar 64,3% dan jaringan kerja 61,6%.

Menurut Setijadi, *Chairman* SCI, dalam jajak pendapat yang dilakukan pihaknya ini, pemerintah diharapkan dapat mengembangkan infrastruktur terkait dengan jumlah, kapasitas, serta penyebarannya. Selain itu, pengembangan infrastruktur juga perlu direncanakan sesuai karakteristik geografis Indonesia yang membutuhkan sistem transportasi multimoda dengan transportasi laut sebagai tulang punggungnya. Setijadi menambahkan, pada tahun 2016 pemerintah diharapkan memperbaiki sejumlah regulasi yang dapat mendukung efisiensi logistik, termasuk regulasi yang mampu memproteksi para pelaku bisnis di sektor ini khususnya bagi pemain lokal.

Selain itu, penegakan regulasi di lapangan sangat diharapkan. Misalnya, penegakan masalah *overload* yang berdampak terhadap kerusakan infrastruktur, kelancaran, dan keselamatan lalu lintas, serta persaingan usaha. Dalam subsektor jasa *air cargo*, regulasi harus selaras dengan berbagai regulasi internasional dari ICAO/IATA, European Union, dan FAA-USA. Selain itu, Indonesia harus meratifikasi The Montreal Convention 1999 dan menggunakan e-Freight Program dari IATA untuk pengesahannya.

Para pelaku usaha juga mengharapkan perbaikan dalam proses sosialisasi regulasi, baik kepada pelaku usaha maupun petugas pelaksana. Proses perizinan diharapkan lebih transparan dan efisien, termasuk dengan penerapan sistem informasi secara terintegrasi. Kebijakan dan sistem dinilai sudah makin baik, namun masih perlu diikuti dengan peningkatan kinerja para personelnya, termasuk dalam proses kepabeanaan. Pemerintah diharapkan bisa memberikan sanksi tegas kepada para oknum petugas yang

menyalahgunakan kewenangannya, baik dalam proses administrasi maupun di lapangan.

Peningkatan kompetensi SDM perlu terus dilakukan berbagai pihak, termasuk dengan mengacu kepada Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI). Sertifikasi profesi menjadi makin penting dengan pemberlakuan MEA. Pemerintah didorong membuat cetak biru sistem pengupahan dalam jangka panjang. Dalam perbaikan kinerja sektor logistik, teknologi informasi digunakan untuk mengintegrasikan proses-proses logistik perusahaan, termasuk proses antarwilayah. Selain itu, teknologi informasi juga dapat digunakan oleh Pemerintah untuk mengontrol arus barang agar lebih efisien.



Secara general volume trucking akan tumbuh 5%-10% pada tahun 2016

Pertumbuhan Bisnis Angkutan Tahun 2016

Pertumbuhan bisnis angkutan barang secara umum dipengaruhi dari sektor angkutan darat, udara dan laut. Menurut Ivan Kamadjaja, Wakil Ketua Organda Bidang Angkutan Barang, tahun ini angkutan darat diprediksi akan tumbuh sekitar 16% dan untuk angkutan udara diperkirakan bisa tumbuh hingga 20% dari tahun 2015. "Tetapi kontribusi terbesar untuk angkutan barang masih didominasi oleh jenis angkutan darat sebesar 80%-86%, angkutan laut kontribusinya di angka 7%-8%, dan sisanya angkutan udara," jelas Ivan.

Tahun 2015, menurut Ivan, pertumbuhannya memang agak fluktuatif karena dampak kenaikan nilai tukar rupiah terhadap dolar AS. Namun seiring pertumbuhan infrastruktur yang sedang disebut penyelesaiannya oleh Pemerintah RI, Ivan optimis pertumbuhan ekonomi pada 2016 bisa mencapai 5%-6%, yang otomatis akan berdampak pada peningkatan volume angkutan barang. "Untuk semester pertama memang pergerakannya agak pelan, tetapi semester kedua grafiknya diprediksi akan meningkat dibanding semester satu pada 2016," katanya.

Sugi Purnoto, Wakil Ketua II DPP Aprindo (Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia) mengatakan, secara general volume *trucking* akan tumbuh 5%-10% pada tahun 2016 dan industri *consumer goods* yang paling banyak berkontribusi. "Karena penduduk Indonesia juga bertambah dan otomatis kebutuhan ikut bertambah, dan *consumer goods* pertumbuhannya bisa mencapai 20% dibanding tahun 2015," ujar Sugi.

Regulasi Jelas

Peranan Pemerintah sangat diperlukan untuk memfasilitasi pencapaian kinerja logistik dalam negeri pada tahun ini. "Bicara logistik, harus terlebih dulu bicara soal payung hukumnya. Pemerintah punya kewajiban

membuat payung hukum, menciptakan iklim usaha lebih kondusif, dan tidak membuat gaduh di internal negeri ini. Tujuannya agar aturannya jelas dan semua pihak bisa berusaha dan berkompetisi dengan baik dan para pelaku pasar dalam industri ini juga perlu bersinergi dengan pemerintah," kata Yukki.

Ivan juga mengatakan regulasi harus dibenahi terlebih dulu. "Jangan nanti pemerintah membiarkan industri bertempur sendiri tanpa regulasi yang benar. Kita berharap pemerintah mengimplementasikan semangat Nawacita

dari Presiden Joko Widodo, yang menjanjikan pemerintah akan hadir di dalam industri Tanah Air," kata Ivan. Untuk ke depannya, lanjut Ivan, Organda mengharapkan ada cetak biru yang bisa menggambarkan mau seperti apa bisnis industri logistik di Indonesia 20 tahun atau 50 tahun ke depan sehingga seluruh pemangku kepentingan yang ada di dalamnya dapat memetakan bisnis intinya di industri logistik. "Karena permintaannya terkontrol dan harapannya pasti, pemain akan makin yakin untuk berinvestasi di industri logistik dalam negeri," lanjut Ivan.

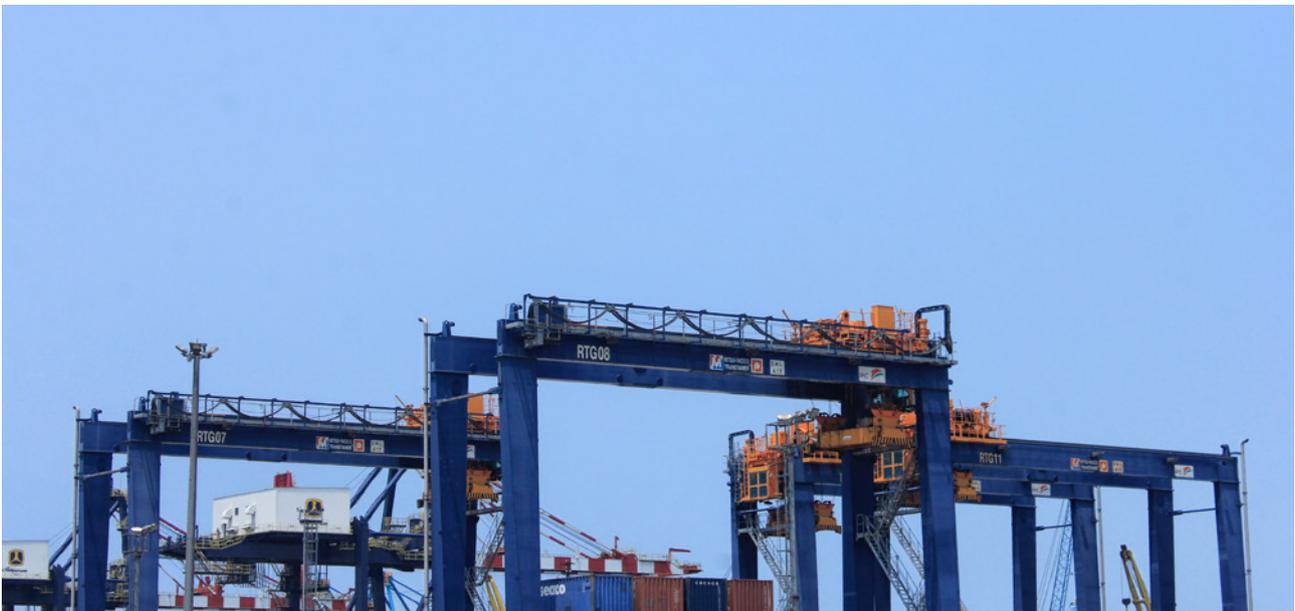
Bicara sinergi dengan pemerintah sebagai regulator, kembali ke hasil jajak pendapat dari SCI menyoal masalah *overload* yang berdampak terhadap kerusakan infrastruktur, kelancaran dan keselamatan lalu lintas, serta persaingan usaha, pemerintah dan pelaku industri *trucking* idealnya saling bekerja sama lebih baik.

Terkait konteks *overload* ini, Sugi juga memiliki argumen senada. "Produktivitas industri angkutan barang dapat naik, selain harus didukung infrastruktur jalan yang layak juga perlu aturan pemerintah yang mendukung utilisasi truk untuk kegiatan ekspor-impor. Faktor yang dapat meningkatkan pertumbuhan angkutan barang sampai 1,5 kali adalah pembatasan *overload*, yang

ditujukan kepada industri atau *principal* bukan kepada pengusaha *trucking*, karena industrilah yang punya order dan memakai jasa angkutan truk barang untuk pendistribusiannya," papar Sugi.

Sugi menambahkan, truk terpaksa *overload* lantaran pemilik barang yang meminta penyedia jasa angkutan barangnya untuk mampu mengangkut barang mereka hingga *overload*. Misalnya, satu *wing box* kapasitas tampungnya 12 ton sekarang diisi rata-rata 20 ton terjadi kelebihan 1,5 kali lebih.

Kalau pembatasan *overload* ini secara tegas dan benar-benar diberlakukan dengan baik untuk semua industri di Indonesia, menurut Sugi, dipastikan terjadi peningkatan volume angkutan yang tadinya hanya perlu 5 truk (*overload*) akan butuh misal 7-8 truk dengan volume yang sama tanpa *overload*. "Saat ini utilisasi truk barang per hari hanya 0,8 rit (ritase) bahkan ada yang hanya 0,7 atau 0,5 rit. Kalau utilisasi bisa naik sampai 1,5 rit, maka penurunan tarif angkutan barang tidak akan berdampak pada penurunan pendapatan bagi pengusaha *trucking*," imbuhnya.



Faktor yang dapat meningkatkan pertumbuhan angkutan barang sampai 1,5 kali adalah pembatasan *overload*

Tren Bisnis Angkutan Tahun 2016

Beberapa pelaku bisnis angkutan barang yang memprediksi bahwa tren yang akan berkembang sepanjang tahun 2016 ini mengarah pada konsep logistik terintegrasi atau *integrated logistics service* (ILS). Menurut Ivan, MEA merupakan tantangan bagi industri angkutan barang khususnya bagi anggota Organda. Konsep ILS ada yang menganggap sebagai ancaman bagi pengusaha yang masih menerapkan cara konvensional karena dari mereka yang masih melakukan *specialized trucking* (*cargo/express/transportation*) sehingga membuat beberapa anggota Organda khawatir ILS akan mematikan pengusaha konvensional.

"Tetapi ketika implementasinya sudah dijalankan, persentase pengusaha konvensional yang menjalani konsep ILS akan bertambah. Tahun 2016 ini ILS diprediksi akan meningkat seiring dengan pertumbuhan bisnis *e-commerce* dan *consumer goods* yang mengutamakan *one-stop-solution* dan mengedepankan aspek simpel, terima jadi, dan instan," urai Ivan.

Tren ke depannya terkait iklim MEA ini, menurut Ivan, juga akan berlaku sistem *free flow of goods and services* dan Indonesia sampai saat ini masih dijadikan target ketimbang basis produksi bagi perusahaan logistik asing. "Biasanya pemain multinasional yang masuk ke Indonesia cenderung akan mengalihdayakan logistiknya dan mencari perusahaan lokal yang sudah menerapkan konsep *one-stop-solution* atau ILS ini," kata Ivan.

Namun demikian, Sugi menganggap bahwa tren ILS pada tahun 2016 ini diprediksi tidak ada peningkatan yang signifikan lantaran model bisnis *one-stop-solution* seperti ILS sudah mulai sejak lima tahun belakangan ini di Indonesia. "Awalnya yang mendeklarasikan konsep *integrated logistics service* adalah *service provider* yang bermain di bidang 3PL (*three party logistics*). 3PL hanya melakukan kegiatan *trucking* atau ekspor-impor saja, atau *warehouse* saja, dan kemudian oleh *principal* atau pabrikannya ditender supaya bisa menggunakan satu provider saja sehingga terciptalah sistem ILS atau 3PL ini," imbuh Sugi.

Menurut Sugi, tren yang sedang berkembang saat ini di bisnis logistik lebih kepada peningkatan kualitas dari perusahaan logistik lokal yang merekrut para profesional yang sebelumnya sudah menggeluti bidang ILS pada perusahaan logistik multinasional. "Kemudian perusahaan lokal tersebut melakukan migrasi atau lompatan dari yang awalnya sebatas penyedia jasa logistik parsial (*warehouse/forwarding/exim/supply chain/trucking*), beralih konsep menjadi perusahaan jasa penyedia jasa *integrated logistics solution*. Contohnya Puninar Logistik, Dunex, BGR, dan PT Pos Logistik.



Setjadi
Ketua Supply Chain Indonesia

Potensi Logistik di Indonesia 2016

Dengan asumsi sektor logistik tersembunyi (jasa lain, manufaktur, pertanian, tambang, konstruksi, dan komunikasi) rata-rata 24% dari terhadap GDP, maka potensi pasar logistik Indonesia pada tahun 2016 adalah sebagai berikut:



Sumber: ALFI

Proyeksi Segmentasi Angkutan Tahun 2016

Subsektor	Segmentasi (%)	Nilai (US%)
Angkutan Darat	53.09	19.16
Angkutan Udara	21.65	7.81
Jasa Terkait Angkutan	14.51	5.23
Angkutan Laut	6.84	2.46
ASDP	3.05	1.10

Sumber: ALFI



IMPLEMENTASI PAKET KEBIJAKAN EKONOMI PEMERINTAH DIPERTANYAKAN

Teks: Citra D. Vresti Trisna, Abdul Wachid
Foto: Pebri Santoso



Erwin Raza
Asisten Deputi Bidang Logistik
Kemenko Perekonomian

Upaya pemerintah untuk melakukan pembenahan di sektor ekonomi mulai dilakukan dengan keluarnya paket kebijakan ekonomi IX. Paket-paket kebijakan yang digelontorkan pemerintah ini juga dimaksudkan untuk menciptakan stabilitas akibat pelemahan ekonomi. Meski demikian, langkah pemerintah tersebut dinilai tidak akan banyak membawa dampak, terutama pada penurunan biaya logistik. Selain itu, efektivitas paket kebijakan ini masih diragukan terutama dalam hal implementasi di lapangan.

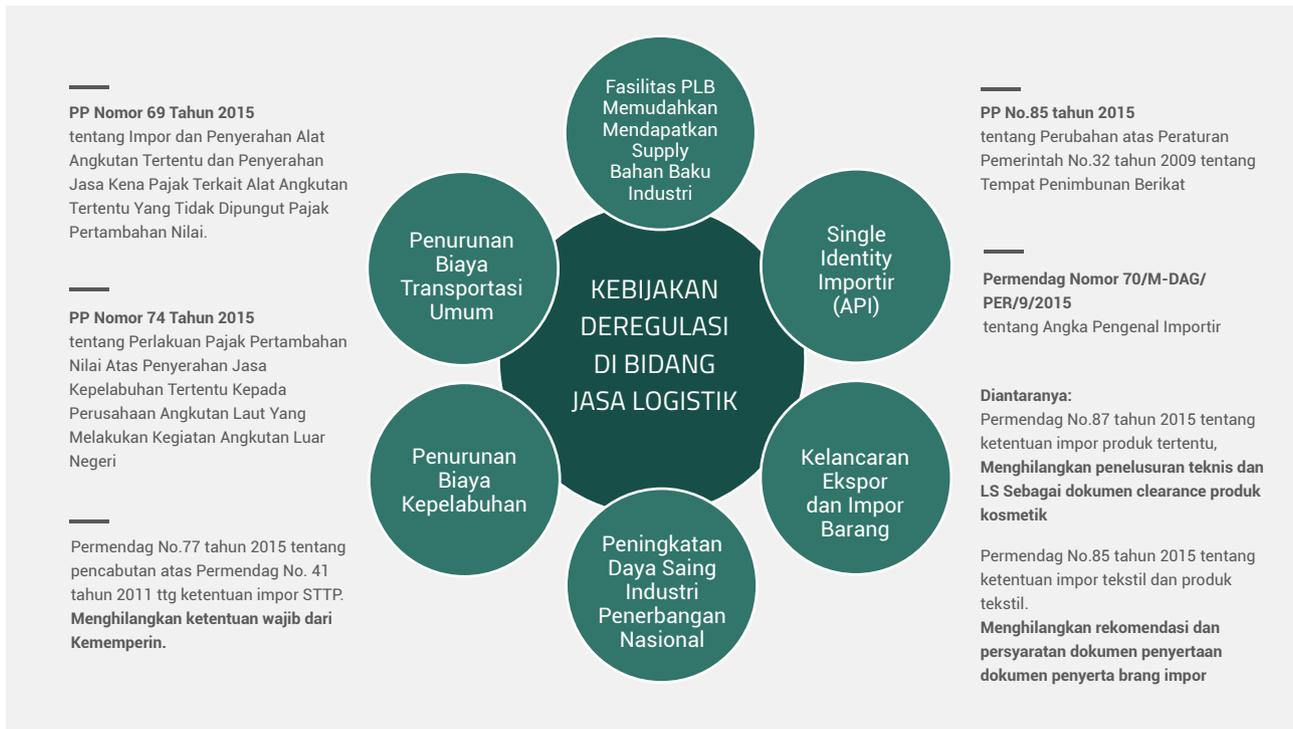
Asisten Deputi Kemenko Perekonomian Bidang Logistik, Erwin Raza mengatakan, tujuan dari paket pemerintah dari satu sampai delapan lebih berfokus pada penguatan-penguatan di sektor industri, terlebih lagi setelah terjadi pelambatan ekonomi di Indonesia. Langkah yang akan ditempuh pemerintah, terutama dalam memperkuat industri, kata Erwin, adalah dengan memudahkan industri untuk mendapatkan bahan baku dan membangun PLB. Bahkan, menurut dia, pemerintah juga telah mengeluarkan PP No. 85 Tahun 2015 tentang Perubahan Peraturan Pemerintah No. 32 Tahun 2009 tentang tempat penimbunan berikat, disusul dengan Peraturan Menteri

Keuangan No. 272 tentang Pusat Logistik Berikat.

"Aplikasi dari kebijakan pemerintah terkait PLB bagi industri adalah pemotongan pada proses panjang dalam mendatangkan bahan baku. Kalau misalnya industri tekstil bahan bakunya kapas dan untuk mendatangkan bahan bakunya harus impor dari India dan Brazil. Biasanya sebelum masuk Indonesia, bahan baku itu masuk dulu ke Malaysia, baru kemudian kita impor lagi dari Malaysia dan diteruskan ke Indonesia. Jadi, kapas bisa langsung dimasukkan ke PLB agar lebih efisien," jelas Erwin.

Erwin menambahkan, di sektor yang lain pada paket delapan, pemerintah telah memberikan pembebasan bea masuk pada 21 jenis komponen dan suku cadang pesawat dengan harapan pemeliharaan pesawat dapat lebih murah. Kebijakan ini diambil karena 70% perawatan pesawat Indonesia dilakukan di luar negeri dan hanya 30% yang dilakukan di Indonesia. "Jika dihubungkan dengan PLB, nantinya komponen-komponen pesawat yang sudah dibebaskan bea masuknya ini akan ditampung di PLB. Inilah insentif yang pemerintah berikan agar bisa lebih murah," imbuhnya.

KEBIJAKAN DEREGULASI BIDANG LOGISTIK (PAKET I-VIII)



Sumber: Kemenko Perekonomian

Terkait dengan kemungkinan turunnya biaya logistik setelah penerapan kebijakan PLB, Erwin menuturkan bila kebijakan tersebut dimungkinkan menurunkan biaya logistik. Meski demikian, PLB tidak akan banyak berdampak apabila hanya ada satu PLB. Menurut Erwin, penurunan biaya logistik hanya mungkin terjadi tanpa berdiri banyak PLB.

Di lain pihak, Ketua Komite Tetap Bidang Logistik Kadin Akbar Djohan menganggap turunnya biaya logistik bukan semata-mata karena kebijakan pembangunan PLB. Akbar menegaskan, kebijakan PLB yang dicanangkan pemerintah lebih cenderung ke ekspor-impor. "Biaya logistik akan turun bila barang yang diproduksi dari Jawa bisa sampai ke Papua dengan harga murah dan bukan barang dari Cina sampai ke Jakarta, lanjut ke Jawa dengan harga murah.

LEMAH DALAM IMPLEMENTASI

Ketua Umum ALFI (Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia), Yukki Nugrahawan menilai paket deregulasi yang dikeluarkan pemerintah sudah cukup baik. Meski demikian Yukki menegaskan bila hal yang terpenting dalam kebijakan apa pun adalah dalam hal implementasi. "Dari

Kuncinya adalah bagaimana mengupayakan produksi dalam negeri bisa murah ketika dikirim ke Papua," kata Akbar.

Selain itu, lanjut Akbar, penurunan biaya logistik hanya terjadi ketika infrastruktur logistik, baik *software* atau *hardware*, diprioritaskan dan diperuntukkan bagi kelancaran arus barang domestik. Akbar menilai rencana pembangunan PLB di Bitung atau Kuala Tanjung akan terhambat di sisi infrastruktur. Menurut Akbar, pemerintah masih belum sepenuhnya serius terhadap PLB karena pemerintah masih berjalan sendiri. Kalau pemerintah serius, kata Akbar, pemerintah seharusnya memanggil pelaku industri, pelaku usaha, asosiasi, dan pemilik barang untuk duduk bersama.

sisi kebijakan kami sangat mengapresiasi, tapi yang selalu jadi masalah adalah di level pelaksanaan. Seharusnya aturan deregulasi ada aturan berikutnya supaya tidak terjadi kebingungan dalam hal implementasinya," kata Yukki.

Yukki menambahkan, menurut dia selama ini permasalahan lain dalam paket kebijakan yang ditawarkan pemerintah selalu minim dalam hal juklak dan juknis. Padahal, tanpa hal tersebut, kata Yukki, kebijakan tersebut tidak akan banyak berdampak. Yukki mengatakan, seharusnya paket kebijakan yang ditawarkan pemerintah itu membawa dampak meski tidak langsung karena berkaitan dengan persaingan bisnis. "Sebenarnya maksud dari paket kebijakan pemerintah itu ingin merebut pasar di ASEAN. Tapi, ternyata pelaksanaannya tidak mudah dan perlu waktu," imbuhnya.

Terkait implementasi paket pemerintah, Akbar Djohan juga sependapat dengan Yukki. Menurut dia, selama ini masalah klasik yang sering terjadi setelah keluarnya kebijakan adalah masalah implementasi. Akbar menilai, selama ini regulator hanya membuat regulasi lama yang seolah-olah baru namun tetap lemah dalam hal implementasi. Selama ini, kata Akbar, regulator hanya berpikir bila *output* dari segala hal adalah dibuatnya

regulasi. Namun, dalam praktiknya kerap tidak berjalan seperti sebagaimana mestinya.

"Sebenarnya PLB itu sama dengan kawasan berikat, hanya ditambah saja aksesorinya. Padahal yang seharusnya diharapkan adalah pusat logistik yang ada di mana-mana. Jadi kelemahannya adalah implementasi dan di *low enforcement*, serta minimnya sosialisasi ke tingkat paling bawah dan implementasinya di lapangan sering menyusahkan," kata Akbar.

Akbar menilai selama ini tingginya biaya logistik tidak hanya karena masalah infrastruktur fisik, melainkan *software*-infrastruktur atau regulasi. Menurut dia, ada ribuan regulasi yang saling menghambat, tumpang-tindih dan pada praktiknya menimbulkan pungli. Akbar menyarankan agar paket deregulasi ini tidak menjadi regulasi. Karena tujuan dari deregulasi adalah melakukan pemangkasan pada regulasi yang dinilai menghambat. Selain itu, tingginya biaya logistik juga dipicu oleh legalisasi pungli oleh regulasi di pusat dan daerah.

"Deregulasi ini harus sampai ke pemda dan bukan pusat saja karena kelancaran arus barang itu dari pusat ke daerah; dari daerah ke pusat dan sampai ke perdesaan. Pungli ini tidak hanya di pusat, tapi daerah juga banyak. Contohnya, pungutan-pungutan truk di jalan, timbangan di jalan raya pos kabupaten, dan itu semua adalah pungli. Orang yang mengambil adalah petugas berseragam. Coba datang ke Sentul, di situ banyak berseragam minta uang ke kendaraan besar dan itu semua tidak ada buktinya karena sambil jalan diambil duitnya," ujar Akbar.

Akbar mengatakan, regulasi mengenai logistik yang sudah ditetapkan sebelumnya pun belum diimplementasi dengan baik dan akhirnya berbenturan dengan regulasi yang baru. Selain itu, regulasi yang dikeluarkan kementerian akan diinterpretasi di daerah sehingga apabila sosialisasi dari pusat sangat minim akan dapat menimbulkan kegaduhan di daerah.

"Ada beberapa oknum yang menjadikan regulasi sebagai peluang pendapatan sehingga membuat biaya logistik naik. Hal ini terjadi karena pungli tadi karena ada keputusan menteri yang implementasinya bermacam-macam. Akibatnya terjadi keterlambatan barang sampai ke tangan konsumen dan mengakibatkan kerusakan barang.

Akhirnya harga eceran di masyarakat naik terus. Kalau barang naik terus sangat berpotensi inflasi. Tapi pejabat di pusat atau daerah selalu tidak peduli dan menganggap bila masalah ini bukan urusan mereka," kata Akbar.

Terkait implementasi dari paket-paket kebijakan yang dikeluarkan pemerintah, Erwin menilai bila masalah utama dari keluarnya kebijakan baru bukan pada implementasi, tapi kecepatan pembuatan regulasi. Karena, menurut dia, baik pelaksanaan deregulasi itu berada di ranah menteri. Erwin mencontohkan, belum keluarnya kebijakan bea masuk 0% untuk komponen pesawat dari Kementerian Keuangan adalah penyebab utama dari permasalahan paket kebijakan pemerintah. Menurut Erwin, pihak kementerian terkait adalah yang harus segera mengeluarkan kebijakan tersebut.

"Kami mengoordinasikan kebijakannya saja. Sedangkan pihak yang mengeluarkan kebijakan bukanlah Kemenko Perekonomian. Kami hanya memonitor tingkat kepatuhan kementerian. "Bahkan yang dari paket 1 saja masih ada yang belum keluar. Meski di masing-masing paket tersebut terdapat target dan waktu keluarnya kebijakan tersebut, tapi masih ada juga yang lewat dari target," kata Erwin.



PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR LOGISTIK 2015-2019

Kondisi infrastruktur Indonesia berdasarkan "The Global Competitiveness Index 2015-2016" yang disusun oleh World Economic Forum menempati peringkat 62 dari 144 negara. Di antara negara-negara ASEAN, peringkat tersebut di bawah Singapura (peringkat 2), Malaysia (24), dan Thailand (44). Salah satu penyebab inefisiensi itu adalah masalah infrastruktur, baik terkait dengan ketersediaan dan penyebarannya, maupun kapasitas yang berdampak terhadap skala ekonomi yang dapat dicapai.

Meski demikian, Supply Chain Indonesia (SCI) memberikan apresiasi kepada pemerintah yang berencana mempercepat proses penyerapan anggaran. Hal ini sangat penting,

terutama untuk pembangunan infrastruktur transportasi yang memerlukan waktu yang cukup lama dalam proses pembangunan, operasionalisasi, sampai perolehan kemanfaatannya. Inefisiensi logistik Indonesia tergambar dari biaya pengiriman berbagai komoditas yang lebih tinggi dibandingkan biaya pengiriman dari negara lain. Misalnya, biaya pengiriman daging sapi dari Nusa Tenggara Timur ke Jakarta sekitar Rp 3.000 per kilogram, sementara dari Australia hanya sekitar Rp 700 per kilogram. Contoh lain, biaya pengiriman ikan dari Ambon ke Surabaya rata-rata Rp 1.800 per kilogram, sedangkan dari Cina rata-rata Rp 700 per kilogram.

"Pengelolaan infrastruktur

harus dilakukan secara profesional, transparan, dan akuntabel berdasarkan *good corporate governance* untuk menghindari inefisiensi dalam proses pelayanan infrastruktur, terutama di pelabuhan," kata Setijadi, Ketua Supply Chain Indonesia. Oleh karena itu, diperlukan koordinasi antar-kementerian dan antara pemerintah pusat dan pemerintah daerah setempat. Hal ini untuk menghindari beberapa persoalan seperti pembangunan pelabuhan tanpa dukungan akses jalan yang memadai dan pembangunan *cold storage* tanpa didukung dengan ketersediaan listrik yang memadai.

Secara teknis, lanjut Setijadi, pembangunan infrastruktur

transportasi diarahkan ke pembangunan transportasi multimoda dengan transportasi laut sebagai tulang punggung. Hal ini berarti pembangunan transportasi laut saja tidak cukup tanpa didukung dengan peningkatan aksesibilitas transportasi daratnya. Sebagai contoh, harga semen di wilayah Papua hingga Rp1,2 juta itu di Wamena yang tidak bisa dicapai dengan transportasi jalan. Sementara, disparitas harga semen di Jayapura masih dalam batas wajar dibandingkan harga di Pulau Jawa. Guna mengatasinya, perlu pengembangan sistem logistik berbasis komoditas dan wilayah dengan mengacu kepada sistem logistik secara nasional dengan dukungan kementerian/lembaga terkait dan pemerintah daerah setempat.

"Untuk jangka menengah dan panjang, pemerintah perlu segera mematangkan konsep Tol Laut sebagai strategi peningkatan efisiensi logistik nasional. Tol laut merupakan konsep atau program yang bersifat strategis sehingga perlu perencanaan dalam bentuk cetak biru yang bersifat komprehensif dan terstruktur secara terintegrasi," kata Setijadi. Integrasi ini mencakup integrasi antara kementerian/lembaga, perusahaan BUMN operator pelabuhan, industri pelayaran nasional, industri perkapalan, dan lain-lain. Pemerintah diharapkan dapat membuat cetak biru tersebut pada tahun 2016 ini agar bisa segera menjadi acuan bagi para pihak dalam proses implementasinya.



Sugihardjo
Dirjen Perhubungan Darat
Kementerian Perhubungan

Kemudahan Investasi bagi Pihak Swasta

"Walaupun *Logistics Performance Index* Indonesia selalu naik dari tahun 2010 hingga 2014, yakni peringkat 53, peringkat itu masih di bawah LPI pada 2007 yakni peringkat 43. Artinya, negara lain tumbuh pesat sementara Indonesia maju namun berjalan lambat sehingga tertinggal. Hal ini juga diakibatkan kontribusi daya saing infrastruktur yang masih berada di peringkat 73," jelas Sugihardjo, Direktur Jenderal Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan.

Kementerian Perhubungan sebagai salah satu pihak penyedia infrastruktur memiliki program pembangunan infrastruktur transportasi kurun waktu 2015-2019. Dalam perencanaannya pemerintah mempertimbangkan dua fungsi, yakni infrastruktur sebagai pendorong peningkatan daya saing nasional dan melayani kebutuhan dasar masyarakat. Terkait fungsi kedua, sebagai contoh kebutuhan transportasi untuk kawasan timur Indonesia seperti angkutan perintis, baik itu kapal atau pesawat.

Menurut Sugihardjo, semua program pembangunan infrastruktur transportasi yang akan dibangun pemerintah tidak visibel secara bisnis maupun finansial. Sebab proyek infrastruktur yang berorientasi kepada bisnis perusahaan akan diserahkan kepada BUMN, perusahaan swasta baik lokal maupun asing. Peran pemerintah hanya sebagai fasilitator. Oleh karena itu, kini pemerintah terus berupaya dalam memberi kemudahan investasi bagi pihak swasta.

Salah satu yang dilakukan ialah dengan mengubah Peraturan Pemerintah Nomor 61 tahun 2009 menjadi Peraturan Pemerintah Nomor 64 tahun 2015. Di dalam Peraturan Pemerintah Nomor 61 tahun 2009 dinilai terdapat aturan yang tidak masuk akal. Contoh kasus, saat PT Pelabuhan Indonesia III membangun Pelabuhan Teluk Lamong menggunakan aset tanah berikut investasinya secara mandiri. Padahal pada aturan sebelumnya menyebutkan pembelian konsesi kepada Pelindo III atas investasi di tanahnya harus melalui proses lelang.

"Yang saya khawatirkan kalau lelangnya gagal bagaimana nasib Pelindo III? Kemudian pemenang lelang juga bingung, bagaimana dia mengelola di tanah yang bukan aset sendiri. Pada akhirnya aturan itu diubah dengan keluarnya Peraturan Pemerintah Nomor 64 tahun 2015, berbunyi bagi investasi yang dilakukan oleh pihak ketiga di atas asetnya sendiri bisa ditunjuk langsung tanpa proses lelang," ujarnya.

Selain kemudahan investasi, tambah Sugihardjo, saat ini pemerintah memberi perhatian khusus terhadap masih terjadinya disparitas harga angkutan laut antara rute domestik dengan internasional. Menurutnya, kondisi itu terjadi tak lain akibat *economic of skill*, artinya dengan ukuran kapal besar bermuatan penuh membuat *unit cost* jauh lebih murah. Pengamatan Kementerian Perhubungan, mayoritas pelabuhan di Indonesia saat ini hanya mampu disandari oleh kapal kecil bermuatan maksimal 5.000 TEU's. Sebagai solusinya, sekarang pemerintah tengah melakukan penjajakan daerah mana saja yang bisa dibangun pelabuhan yang bisa disandari kapal besar bermuatan sampai dengan 10.000 TEU's.

Langkah lain yang diupayakan ialah menciptakan *balance cargo*. Artinya, bagaimana mengupayakan muatan balik saat pengiriman di daerah kawasan timur muatannya bisa terisi hampir terisi sama saat pengiriman awal.

Contohnya, disparitas terjadi saat pengiriman dari Jakarta ke Sorong, berbanding 70% pengiriman awal, sementara muatan baliknya hanya terisi 20% dari total kapasitas angkut kapal. Pusat Logistik Berikat bisa menjadi salah satu solusi muatan kosong apabila PLB dibangun di kawasan tersebut.

"Terkait wacana pembangunan Pusat Logistik Berikat, Kementerian Perhubungan siap untuk menyediakan infrastrukturnya baik pelabuhan dan bandara. Kemudian menyiapkan konektivitasnya, bagaimana menghubungkan antara masing-masing titik distribusi secara efisien," katanya.



Lokasi pintu keluar masuk Itera 1 dan Itera 5

Berorientasi Tekan Biaya Logistik

Sementara itu, terkait infrastruktur jalan ditangani Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) melalui Direktorat Jenderal (Ditjen) Bina Marga selaku perumus dan pelaksana kebijakan di bidang penyelenggaraan jalan nasional serta penguatan konektivitas yang menjadi prioritas nasional. Program itu bekerja sama dengan Badan Pengatur Jalan Tol dalam lingkungan Kementerian PUPR, sejak 2015 hingga tahun 2019 mendatang telah melaksanakan dan merencanakan berbagai pembangunan infrastruktur seperti jalan tol termasuk jalan nasional di berbagai daerah di Indonesia.

Berdasarkan data resmi dari Ditjen Bina Marga Kementerian PUPR, total panjang jalan tol yang telah beroperasi hingga saat ini sepanjang 948 km. Ruas tol baru yang beroperasi pada tahun 2015 adalah sepanjang 132,35 km, yaitu tol Cikampek-Palimanan (Trans Jawa) sepanjang 116,75 km, tol Gempol-Pandaan (non-Trans Jawa) sepanjang 12,05 km, serta tol Porong-Gempol (non-

Trans Jawa) dengan panjang 3,55 km yang dibangun oleh pihak swasta atau Badan Usaha Jalan Tol (BUJT). Prioritas pembangunan jalan tol periode 2015-2019 yang sedang digarap pemerintah melalui Kementerian PUPR antara lain jalan tol Trans Jawa sepanjang 596,34 km, non-Trans Jawa sepanjang 731,09 km, Jabodetabek (termasuk JORR II) sepanjang 183,58 km, serta beberapa ruas jalan tol Trans Sumatera sepanjang 319,59 km.

"Proses lelang investasi untuk rencana pembangunan jalan tol selama 2015-2019 juga telah selesai dilakukan, karena saat ini BUJT di masing-masing ruas tol sedang melaksanakan tahap konstruksi paralel dengan pembebasan lahan. Keseluruhan panjang jalan tol tahap konstruksi pada tahun 2016 ini adalah 237,42 km yang terdiri dari beberapa ruas tol Trans Jawa, non-Trans Jawa, Jabodetabek, Trans Sumatera, Kalimantan Timur, dan Sulawesi Utara," papar Achmad Hermanto Dardak, Kepala Badan Pengembangan Infrastruktur Wilayah,

Kementerian PUPR.

Sementara untuk program pembangunan jalan tol di luar Jawa sepanjang periode 2015 hingga 2019 mencakup jalan tol Trans Sumatera yang terdiri dari ruas tol Medan-Binjai 15,8 km, Palembang-Indralaya 22,8 km, Pekanbaru-Kandis-Dumai 35 km, Kayu Agung-Palembang-Betung 69,69 km, dan Bakauheni-Terbanggi Besar 115,4 km. Di kawasan lain, untuk wilayah Kalimantan Timur mencakup seluruh ruas jalan tol Balikpapan-Samarinda sepanjang 36 km. Sedangkan rencana pembangunan jalan tol di Sulawesi Utara pada periode ini adalah pembukaan jalan Tol Manado-Bitung sepanjang 14 km.

Ada pun akses jalan tol yang direncanakan sudah dapat beroperasi pada tahun 2016 ini memiliki total panjang 121,55 km terdiri dari tol Pejagan-Pemalang (seksi 1 dan 2) sepanjang 20,20 km, tol Semarang-Solo (seksi 3) sepanjang 17,29 km, tol Kertosono-Mojokerto (seksi 2-4) sejauh 26,09 km, tol Mojokerto-Surabaya (seksi 1-4) 34,38 km, tol

Gempol-Pasuruan (seksi 1) 13,02 km dan ruas tol Pasirkoja-Soreang sepanjang 10,57 km.

Guna memperlancar arus transportasi logistik menjelang Lebaran tahun ini, Ditjen Bina Marga merencanakan akan mengoperasikan/memfungsikan beberapa ruas tol dengan total panjang 94 km. Jalan tol tersebut terdiri dari ruas Pejagan-Pemalang 26 km (operasi), Semarang-Solo 17 km (fungsional), Kertosono-Mojokerto 5 km (operasi), Mojokerto-Surabaya 18 km (operasi), Gempol-Pasuruan 13 km (operasi) dan Bakauheni-Terbangi Besar 15 km (fungsional).

Sebagai penyeimbang pembangunan ruas jalan tol di Indonesia, pemerintah juga

menyiapkan pembangunan akses jalan nasional sepanjang 2015-2019, sebagai penghubung terutama di daerah terisolir yang akan difokuskan pada seluruh wilayah perbatasan di Pulau Kalimantan, Nusa Tenggara Timur, dan Papua. Di samping itu, pembangunan jalan akses nasional ini juga ditujukan untuk mendukung pengembangan Kawasan Strategis Nasional (KSN) seperti bandara, pelabuhan, objek pariwisata, serta pembangunan jembatan, *flyover/underpass*.

Aspek penguatan konektivitas yang menjadi prioritas nasional sebagai salah satu tanggung jawab dari Ditjen Bina Marga, sehubungan dengan target Presiden Joko Widodo untuk merealisasikan penurunan biaya pengangkutan logistik di Indonesia, telah direalisasikan dengan pembangunan akses penghubung beberapa infrastruktur lainnya demi menunjang distribusi logistik di Indonesia.

Menurut Achmad Hermanto Dardak, Kepala Badan Pengembangan Infrastruktur Wilayah, Kementerian PUPR, pembangunan jalan tol ditujukan sebagai *main trunk* (trans) untuk Pulau Jawa dan Sumatera, serta sebagai jalur *ring road* untuk mengatasi kemacetan lalu lintas di Jabodetabek (JORR II). Pembangunan jalan tol untuk mengurangi beban lalu lintas pada jalan nasional dan menjadi upaya percepatan pertumbuhan ekonomi dengan mengurangi biaya transportasi logistik dan mendorong rencana pengembangan wilayah.



STA 78+675



Sta 78+675 tampak timur



Lokasi over pass



Lokasi simpang susun sta 78+675

Dalam program pembangunan dan pemeliharaan infrastruktur tahun anggaran 2015-2019, pemerintah memberikan dukungan jalan akses terhadap pembangunan 24 pelabuhan baru, 60 pelabuhan penyeberangan, 14 kawasan industri prioritas, 15 bandara baru, jalan bagi industri pariwisata pada 25 KSN prioritas, serta jalan lingkaran perkotaan. Beberapa jalan dan jembatan baru sebagai penunjang pengembangan wilayah antara lain seperti akses *dry port* di Cikarang, akses Gede Bage di wilayah Bandung, Jembatan Pulau Balang, Jembatan Merah Putih, Jembatan Teluk Kendari, dan Jembatan Holtekam.



Jalan tol Trans Sumatera

Kebijakan Utama & Prioritas Pembangunan

1	Mempercepat pembangunan sistem transportasi multimoda dengan prioritas penguatan peran angkutan laut dan kereta api
2	Meningkatkan aksesibilitas transportasi untuk Kawasan Timur Indonesia, wilayah perdesaan, perbatasan, perdalaman, dan wilayah terluar.
3	Meningkatkan kapasitas dan kualitas lembaga penelitian dan pengembangan sumber daya manusia sebagai pusat alih teknologi pengembangan logistik
4	Pengembangan konektivitas untuk meningkatkan mobilitas perkotaan, mendukung pusat-pusat perekonomian nasional dan daerah dalam rangka pembangunan berkualitas
5	Pengembangan terobosan skema pendanaan termasuk bank infrastruktur, DAK transportasi, dan perluasan skema pembiayaan jalan daerah.

TARGET OUTCOME 2019

- Pangsa transportasi laut untuk angkutan barang 20%
- Pangsa kereta api penumpang 7.5% dan barang 5%
- Kondisi mantap jalan nasional 100%
- Waktu tempuh rata-rata moda jalan 2.2 jam/100 km
- Biaya logistik menurun menjadi 20% terhadap PDB
- Pangsa pasar angkutan umum 32%
- *On time performance* penerbangan 95%



Target Pembangunan Infrastruktur Transportasi 2015-2019



- Pembangunan BRT di 34 kota dengan pengadaan 3.170 bus
- Pembangunan angkutan massal cepat di kawasan kota metropolitan
- Pembangunan/pengembangan terminal penumpang tipe A di 47 lokasi
- Penerapan teknologi ATCS di seluruh ibu kota provinsi



- Pengembangan 100 pelabuhan nonkomersial
- Pengerukan alur pelayaran/kolam pelabuhan pada 65 lokasi
- Pembangunan 103 kapal perintis
- Terlayannya 193 lintas angkutan laut perintis
- Penyelenggaraan rute angkutan laut tetap dan teratur untuk mendukung tol laut pada 13 rute
- Penyelesaian dan pembangunan kapal negara kenavigasian 41 unit
- Penyelesaian dan pembangunan kapal patroli 282 unit



- Pembangunan pelabuhan penyeberangan di 65 lokasi
- Pembangunan/pengembangan dermaga sungai dan danau di 120 lokasi
- Pengadaan kapal penyeberangan (terutama perintis) sebanyak 50 unit



- Pembangunan 15 bandara baru
- Pengembangan bandara untuk pelayanan kargo udara di 9 lokasi
- Pembangunan/pengembangan bandara di 100 lokasi
- Pembangunan/pengembangan terminal penumpang di 26 bandara



- Pembangunan jalur sepanjang KA 3.258 km'sp di Jawa, Sumatera, Sulawesi, Kalimantan dan Papua
- Penyelenggaraan kereta api perintis pada 10 lintas



- Pembangunan dan pengembangan kampus baru pada 27 lokasi

Perkembangan Indeks Kinerja Logistik Indonesia (LPI)

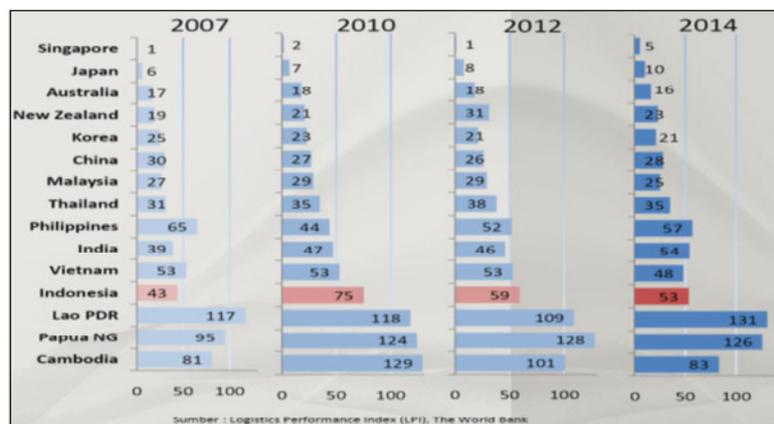
Indeks Daya Saing Global Indonesia (GCI)

Tahun	Ranking
2009 – 2010	54
2010 – 2011	44
2011 – 2012	46
2012 - 2013	50
2013 - 2014	38
2014 – 2015	34

Indeks Daya Saing Infrastruktur Indonesia (GCI)

Tahun	Ranking
2010 – 2011	90
2011 – 2012	82
2012 - 2013	92
2013 - 2014	82
2014 – 2015	72

Sumber: The Global Competitiveness Report (World Economic Forum)



	Indonesia	Malaysia	Thailand	Vietnam	Philippines
Infrastruktur	72	20	76	112	95
Jalan	72	19	50	104	87
Kereta Api	41	12	74	52	80
Pelabuhan	77	19	54	88	101
Transportasi Udara	64	19	37	87	108
Listrik	84	39	58	88	87
Telepon Bergerak	54	30	34	42	86
Telepon Tetap	71	73	91	86	113

PROGRAM PEMBANGUNAN TOL 2015-2019

No	Ruas	Panjang (KM)	Pemerintah Swasta
A	TRANS JAWA (MERAK-BANYUWANGI)		
1	Cikampek-Palimanan	116.75	Swasta
2	Pejahan-Pemalang	57.50	Swasta
3	Pemalang-Batang	39.20	Swasta
4	Batang-Semarang	75.00	Swasta
5	Semarang-Solo	127.64	Swasta & Pemerintah
6	Solo-Ngawi	90.10	Swasta & Pemerintah
7	Ngawi-Kertosono	87.02	Swasta & Pemerintah
8	Kertosono-Mojokerto	40.50	Swasta
9	Mojokerto-Surabaya	36.27	Swasta
10	Gempol-Pasuruan	34.15	Swasta
11	Pasuruan-Probolinggo	31.30	Swasta
12	Probolinggo-Banyuwangi	170.36	Swasta
Jumlah		850.79	Swasta & Pemerintah

No	Ruas	Panjang (KM)	Pemerintah Swasta
B	NON TRANS JAWA		
1	Cileunyi-Sumedang-Dawuan	59.50	Swasta & Pemerintah
2	Medan-Kualanamu-Tebing Tinggi	30.86	Swasta & Pemerintah
3	AKses Tanjung Priok	16.67	Pemerintah
4	Cengkareng-Batu Ceper-Kunciran	14.19	Swasta
5	Kunciran-Serpong	11.19	Swasta
6	Serpong-Cinere	10.14	Swasta
7	Cinere Jagorawi	14.64	Swasta
8	Cimanggis-Cibitung	25.39	Swasta
9	Cibitung-Cilincing	34.02	Swasta
10	Depok-Antasari	21.54	Swasta
11	Bekasi-Cawang-Kampung Melayu	21.04	Swasta
12	Bogor Ring Road	11.00	Swasta
13	Ciawi Sukabumi	54.00	Swasta
14	Gempol-Pandaan	13.61	Swasta
15	Waru (Aloha)-Wonokromo-Tanjung Perak	18.20	Swasta
16	Medan-Binjai	15.80	BUMN
17	Palembang-Indralaya	22.00	BUMN
18	Manado-Bitung	39.00	Swasta & Pemerintah
19	Pandaan-Malang	37.62	Swasta
20	Pasirkoja-Soreang	10.57	Swasta
21	Pekanbaru-Kandis-Dumai	135.00	BUMN
22	Porong-Gempol	10.60	Swasta
23	Jalan Tol 6 Ruas DKI Jakarta	69.78	Swasta
24	Kayu Agung-Palembang-Betung	111.49	Swasta
25	Balikipapan-Samarinda	99.02	Pemerintah
26	Bakauhemi-Terbanggi Besar	140.40	BUMN
Jumlah		1078.31	Swasta, BUMN & Pemerintah



Diserbu Asing, Lokal masih Andal di Domestik

Teks : Abdul Wachid, Antonius Sulisty, Citra Dara Vresti Trisna
Foto: Pebri Santoso, Dok. PT BGR

Memasuki era persaingan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) diperlukan daya saing di semua sektor tak terkecuali pada industri jasa penyedia logistik lokal. Kondisi saat ini daya saing industri jasa logistik nasional memiliki keunggulan dan kekurangan. Berdasarkan pengamatan Yayasan Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (PPM Manajemen), perusahaan logistik di Indonesia memiliki keunggulan dalam hal penguasaan medan transportasi dan pengiriman barang. Sementara kekurangannya, biaya sosial dalam logistik Indonesia masih banyak. Misalnya, praktik kolusi oleh oknum pejabat daerah, pungutan liar di jalan hingga tindak kriminal.

Dalam hal terobosan layanan, perusahaan jasa logistik lokal masih kalah daripada asing, misalnya teknologi *cross-docking*, *regional integrated information technology*. Belum lagi penyedia logistik lokal lemah dalam hal jaringan sehingga untuk keperluan pengiriman barang ke luar negeri masih harus bekerja sama dengan pihak asing. "Dari sini dapat dilihat bahwa daya saing perusahaan jasa logistik lokal bisa dikatakan baik untuk cakupan domestik saja. Masih ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan seperti keahlian dan wawasan mengenai logistik skala internasional," tutur Ricky Virona Martono, *Trainer Executive Development Program* dari Yayasan Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (PPM Manajemen) Jakarta.

Segmen bisnis logistik pos atau dokumen, bisa dikatakan performanya terbilang baik karena cakupan mereka yang makin luas dan

makin mudah ditemui masyarakat. Tingkat keberhasilan pengiriman sesuai waktu tiba pun hampir mencapai 100%. Sangat jarang ditemui kegagalan pengiriman karena barang rusak atau karena keterlambatan kirim. Sedangkan logistik barang, konsumsi, ritel, dan sejenisnya, para pemain lokal hanya mampu melayani beberapa perusahaan besar.

Menurut Didiet Rachmat Hidayat, peneliti transportasi dan logistik dari Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) Trisakti, sejauh ini industri logistik dalam negeri mengalami pasang surut. Namun belakangan, industri logistik di Indonesia mencapai kemajuan cukup bagus karena mampu menyuguhkan perbaikan yang berarti. Kebijakan pemerintah pun sudah banyak mendukung kepentingan dari para pemain di sektor ini.

Perbaikan dari kebijakan deregulasi pemerintah sejauh ini diakui oleh pemain di sektor logistik cukup signifikan, terutama untuk mendorong pertumbuhan industri logistik di Tanah Air. Seperti pengakuan Nofrisel, Direktur Teknik dan Pengembangan PT Bhandha Ghara Reksa (BGR). Menurutnya, melalui deregulasi berupa Paket Kebijakan Ekonomi ke-9 dari pemerintah Indonesia, diharapkan akan tercipta sinergi antar-BUMN khususnya untuk menunjang proses yang terintegrasi antara layanan logistik dan perdagangan bagi usaha kecil menengah (UKM).

Layanan Terintegrasi

Terdapat dua penyedia jasa logistik dari kalangan BUMN (Badan Usaha Milik Negara) yang dinilai mampu berdaya saing, yakni PT Pos Logistik dan PT Bhandha Ghara Reksa (BGR). Keduanya, diakui Ricky memiliki modal jaringan distribusi dan infrastruktur yang memadai. Jaringan distribusi berikut infrastrukturnya bermanfaat dalam proses bisnisnya terutama dalam integrasi layanan.

"Pasar logistik pos hanya sekitar 10% dari total jasa logistik pengiriman barang. Kalau PT Pos Logistik ingin mengembangkan usahanya maka harus lebih konsentrasi dan promosi kepada masyarakat tentang kelebihan jasa logistiknya, baik untuk konsumen individu maupun perusahaan," kata Ricky. Sedangkan untuk BGR, dengan infrastruktur gudang yang dimiliki sebenarnya masih bisa menambah klien besar yang butuh jasa logistik.

Nofrisel, menyatakan, bahwasanya BGR tak memungkiri jika logistik yang terintegrasi sejatinya bertujuan menggairahkan kegiatan ekspor dalam negeri. Salah satunya melalui penerapan pusat logistik berikat (PLB) yang diharapkan dapat menawarkan beberapa kemudahan yang dapat dimanfaatkan oleh industri. "Hal ini berpengaruh pada bagaimana proses barang itu diproduksi dan dikirim yang sebenarnya masih banyak faktor yang terkait di dalamnya. Seperti dikirim pakai kapal seperti apa, tujuannya ke mana, menggunakan moda transportasi intermoda atau tidak?" paparnya.

Tapi setidaknya wacana PLB yang masuk dalam paket deregulasi pemerintah diharapkan bisa memangkas proses rantai pasok. Dengan begitu, ketika proses dapat disederhanakan, dapat menurunkan biaya logistik. Logistik terintegrasi sebenarnya memiliki pasar yang terlalu besar untuk



Didiet Rachmat Hidayat
Peneliti Transportasi & Logistik

digarap oleh satu-dua perusahaan, karena itu diperlukan peran serta aktif pemerintah untuk segera merealisasikannya.

Terkait realisasinya, Didiet menyarankan pemerintah mesti menghilangkan segala ego sektoral yang dapat memengaruhi kebijakan serta keberlangsungan industri logistik di dalam negeri. Hal itu perlu dilakukan, mengingat pasar menginginkan *one-stop service* yang terpercaya dan cepat. Bisnis makin besar sehingga seringkali menuntut perusahaan makin fokus dengan bisnis intinya. Terlebih isu logistik pun makin rumit terkait tenaga kerja, moda transportasi, peraturan pemerintah, biaya transportasi. Di lain pihak, penyedia jasa logistik lokal juga harus berperan memenuhi semua kebutuhan moda transportasi, lokasi, dan fasilitas pergudangan, mengakomodir peraturan pemerintah dan pajak.



Pengecekan barang di warehouse PT BGR

Modal Utama Hadapi Persaingan Global

Nofrisel mengatakan, agar mampu bersaing secara global terlebih dalam persaingan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), kuncinya ada pada kemudahan dari proses aliran barang, termasuk dalam hal finansial. "Dari kemudahan proses itu, bagi kita yang mulai membuka kesempatan seperti yang sudah dilakukan oleh negara lain, otomatis area pertarungan menjadi sama. Sebenarnya Indonesia itu menjadi pusat persaingan di antara negara-negara di ASEAN. Mungkin secara keterampilan, teknologi dan kapabilitas lainnya mereka lebih maju atau cepat maju sehingga membuat masyarakat Indonesia seolah ketinggalan padahal pasar utama ada di Indonesia. Jadi kita seharusnya tidak perlu khawatir menghadapi MEA ini. Apalagi perusahaan BUMN memiliki sumber daya untuk dimanfaatkan secara maksimal," imbuhnya.

MEA sebenarnya harus dijadikan kesempatan bagi perusahaan logistik dalam negeri untuk meningkatkan *service* dan *added value*, terlebih ketika konsumen dengan permintaan



Nofrisel

Direktur Teknik dan Pengembangan
PT Bhandha Ghara Rekasa (BGR)



Ricky Virona Martono

Trainer, Executive Development
Program, PPM Manajemen



Truk ekspedisi PT BGR

tersendiri yang membutuhkan atau meminta peningkatan kualitas layanan yang tidak biasa. Menghadapi MEA, BGR lebih konsentrasi pada peningkatan kualitas pelayanan, melahirkan produk layanan dengan nilai tambah yang tinggi dan menguntungkan. "Selama harapan pelanggan dapat kami penuhi, kami tidak khawatir karena pelanggan saat ini lebih rasional," katanya.

Guna mewujudkan daya saing tersebut, Didiet menyarankan penyedia jasa logistik fokus pada pengembangan sumber daya manusia (SDM). Dalam pengamatannya, permasalahan dalam rantai pasok terdapat dua hal, yaitu soal teknologi informasi dan SDM. Kemampuan



Proses pembawaan barang menggunakan forklift

berbahasa asing turut menjadi komponen penting dalam memasuki persaingan. Mengingat komunikasi dalam bisnis secara internasional dibutuhkan, terutama penggunaan bahasa Inggris.

Selain masalah bahasa, perusahaan jasa logistik lokal Indonesia harus segera membenahi SDM dengan mengedepankan aspek edukasi. Dalam hal ini edukasi yang dimaksud adalah pendidikan formal atau akademik, serta pendidikan praktisi yang ditujukan bagi para praktisi di bidang logistik. "Kalau edukasi ini dilakukan secara konsisten, saya jamin seluruh SDM lokal Indonesia tidak akan pernah takut menghadapi persaingan pasar bebas atau MEA," tuturnya. Didiet pun menyarankan bagi seluruh penyedia jasa logistik lokal, agar melakukan pembenahan sistem logistik yang harus terintegrasi satu dengan lainnya, kemudian jaringan, dan terakhir masalah disiplin dan etos kerja termasuk *corporate culture* (budaya perusahaan).

Di sisi lain, tambah Ricky, penyedia logistik lokal harus mampu melihat perkembangan logistik di masa depan yang sudah dijejaki pihak asing, seperti isu *green logistic* dan logistik halal. Masih banyak persyaratan yang belum bisa dipenuhi oleh para pemain lokal terkait kedua isu global tersebut, sementara negara tetangga seperti Malaysia dan Thailand sudah mendalaminya sejak beberapa tahun lalu. "Untuk itu, pemain lokal harus membuka wawasan kepada dunia luar. Melalui *benchmark*, kerja sama logistik antarnegara, sertifikasi bidang logistik. Perlu diketahui bahwa sekolah yang mengajarkan logistik di Indonesia masih sedikit," ujarnya.



GAMBARAN POSISI DAYA SAING INDONESIA

Global Competitiveness	Economy	2015-2016	2014-2015
	Singapore	2	2
	Malaysia	18	20
	Thailand	32	31
	Indonesia	37	34
	Phillipines	47	52
	Vietnam	56	58
	Myanmar	131	134
	Lao PDR	83	93
Cambodia	90	95	

Stage of Development	Economy	Factor Driven (1)	Transition (1-2)	Efficiency Driven (2)	Transition (2-3)	Innovation Driven (3)
	Cambodia	Factor Driven (1)				
	Indonesia			Efficiency Driven (2)		
	Lao PDR	Factor Driven (1)				
	Malaysia				Transition (2-3)	
	Myanmar	Factor Driven (1)				
	Phillipines		Transition (1-2)			
	Singapore					Innovation Driven (3)
	Thailand				Efficiency Driven (2)	
Vietnam		Transition (1-2)				

Source : World Economic Forum

Economy (n=189)	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business	Dealing with Construction Permits	Getting Electricity	Registering Property	Getting Credit	Paying Taxes
Singapore	1	10	1	6	17	18	5
Malaysia	18	14	15	13	38	28	31
Thailand	49	96	39	11	57	97	70
Brunei Darussalam	84	74	21	68	148	79	16
Vietnam	90	119	12	108	58	28	168
Phillipines	103	165	99	19	112	109	126
Indonesia	109	173	107	46	131	70	148
Cambodia	127	180	181	145	121	15	95
Lao PDR	134	153	42	158	68	70	127
Myanmar	167	160	74	148	145	174	84

Sumber : WB Doing Business 2015

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

031-85581699 | info@truckmagz.com



Program 14 Kawasan Industri

Perlu Siapkan Infrastruktur Logistik



Teks: Abdul Wachid
Foto: Pebri Santoso

Kementerian Perindustrian mengesahkan Peraturan Pemerintah No. 142 tahun 2015 tentang Kawasan Industri pada 28 Desember 2015 yang merupakan revisi Peraturan Pemerintah No. 24 tahun 2009. Salah satu isi kebijakannya ialah program pembangunan 14 kawasan industri di luar Jawa. Program ini menjadi prioritas pemerintah dalam upaya mengurangi ketimpangan pembangunan dan penyebaran sektor industri di luar Pulau Jawa.

Mengacu Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJM) periode 2015-2019, pembangunan 14 kawasan industri tersebar di banyak daerah. Terdapat tujuh lokasi di Indonesia bagian timur, sisa tujuh lokasi lainnya berada di Indonesia bagian barat. Dalam Peraturan Pemerintah No. 142 tahun 2015 juga tercantum pemerintah ini memberikan bermacam fasilitas karena mendapat perlakuan *lex specialis*. Fasilitas tersebut antara lain insentif perpajakan, kemudahan

pembangunan, dan pengelolaan tenaga listrik, dan insentif daerah.

"Kebijakan ini merupakan upaya terobosan pemerintah untuk membangun ekosistem yang lebih atraktif bagi pengembangan industri dan perdagangan yang nyaman, aman, efisien melalui penyediaan kawasan pengembangan investasi yang terintegrasi," jelas I Wayan Dwi Ardana, Asisten Deputi Pengembangan Industri, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian.



Pembangunan
jalan layang

Wayan mengatakan, pemberian insentif perpajakan yang diberlakukan berdasarkan pembagian zonasi wilayah yang dikelompokkan dalam empat Wilayah Pengembangan Industri (WPI), di mana semakin maju WPI (di Jawa) insentif yang diberikan makin kecil dengan jangka waktu yang lebih pendek. Sementara untuk WPI potensial (Papua dan Papua Barat) mendapatkan intensif pajak paling besar dengan jangka waktu yang lebih panjang. Ketentuan mengenai pemberian fasilitas pajak akan diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan.

Pemberian fasilitas pajak juga dapat diberikan oleh pemerintah daerah antara lain pengurangan atau pembebasan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dan pengurangan atau pembebasan Pajak Penerangan Jalan (PPJ). Dalam mendorong

pembangunan infrastruktur kawasan industri khususnya energi listrik, dalam Peraturan Pemerintah No. 142 tahun 2015 ini diberikan fasilitas kemudahan pembangunan dan pengelolaan tenaga listrik yang akan diatur dalam Peraturan Menteri ESDM. Selebihnya, terkait pedoman teknis pembangunan, tata cara pemberian izin, perluasan Kawasan Industri dan lainnya akan diatur dalam Peraturan Menteri Perindustrian.

Pembangunan 14 kawasan industri difokuskan pada industri pengolahan berbasis peningkatan nilai tambah tinggi sumber daya alam masing-masing lokasi kawasan. Meski begitu, diharapkan industri yang bergabung dalam program ialah industri komponen, sebab sektor industri yang ini masih lemah. Sekarang pihak Kementerian Perindustrian tengah menyusun komoditas yang merupakan kategori impor. "Pengembangan industri saat ini masih terpusat di Pulau Jawa mencapai 80%. Oleh karena itu, program tersebut sengaja dialokasikan di luar Pulau Jawa dengan tujuan peningkatan daya saing komoditas," jelas Wayan.

Dari data perkembangan pembangunan yang ada, saat ini 14 kawasan industri ditemukan permasalahan, seperti belum tersedianya infrastruktur dasar seperti jalan, pelabuhan, energi listrik, air baku. Selain itu, masalah lahan terutama terkait dengan status lahan, pembebasan lahan, belum disusunnya RTRW (Rencana Tata Ruang dan Wilayah) kawasan industri, belum sinkronnya tingkat kabupaten dengan RTRW provinsi.

Kendalainnya, adanyabenturanregulasi dengan Peraturan Menteri Agraria Nomor 5 Tahun 2015, yang menyebutkan batas maksimal kawasan industri yang diperbolehkan hanya 4.000 hektare. Luas lahan tersebut dinilai kurang ideal karena jika dalam kawasan dibangun pula pelabuhan, bisa dipastikan lahan yang dibutuhkan kurang. Meski terdapat banyak kendala, Wayan tetap meyakini pembangunan kawasan industri ke depan akan memberikan dampak besar terhadap kegiatan perekonomian baik di kawasan maupun di sekitar kawasan seperti tumbuhnya kawasan permukiman, bisnis, pendidikan, hiburan, dan olahraga, termasuk akan meningkatkan bisnis logistik.



I Wayan Dwi Ardana

Asisten Deputi Pengembangan Industri



Akbar Djohan

Ketua Komite Tetap Bidang Logistik Kadin

Dekat Sumber Bahan Baku

Kamar Dagang dan Industri Indonesia mendukung rencana pemerintah dalam pembangunan 14 kawasan industri, dengan catatan kawasan industri tersebut dekat dengan sumber bahan baku atau minimal memiliki kemudahan untuk mendapatkannya. Sumber bahan baku itu sendiri bisa diperoleh dari penduduk setempat asal ditunjang dengan pembinaan pihak pemerintah. Misalnya kayu, pemerintah bisa membina masyarakat setempat untuk menanam berikutan memfasilitasi lahannya. Kemudian bahan tersebut bisa digunakan sebagai industri mebel.

"Di hilirnya, pemerintah perlu memastikan bahwasanya kawasan industri yang dibangun terkoneksi dengan pusat kawasan logistik atau pelabuhan, ini tidak bisa terputus. Jika infrastruktur tidak tersedia dengan baik terutama pelabuhan akan membuat produk yang dihasilkan industri tidak bisa bersaing. Terlebih jika produk tersebut kategori ekspor, akan membuat biaya logistik tinggi akibat biaya kapal yang mahal," kata Akbar Djohan, Ketua Komite Tetap Bidang Logistik, Kadin.

Senada dengan Akbar, Ivan Kamadjaja, CEO PT Kamadjaja Logistics mengatakan, dalam realisasi program tersebut yang penting di daerah lokasi pembangunan benar-benar menjadi basis produksi komoditas tertentu. Sebab jika sebaliknya, meski telah dibangun infrastruktur logistiknya tetapi daerah tersebut bukan daerah penghasil, kemungkinan penyedia jasa logistik enggan untuk melakukan investasi. Contoh kasus yang bisa menjadi masukan bagi pemerintah, menurut Ivan adalah Pelabuhan Bitung. Di pelabuhan tersebut sekalipun telah modern, sayangnya di kawasan itu tidak terdapat basis industri membuat ongkos logistik masih tinggi karena tidak ada muatan balik.

Agar program tersebut berjalan efektif, Akbar menyarankan pemerintah untuk melibatkan pihak terkait termasuk kalangan industri. Hal ini perlu dilakukan agar pelaku industri mengetahui secara rinci program tersebut, setelahnya mereka bisa memberikan masukan sesuai dengan kebutuhan di lapangan.

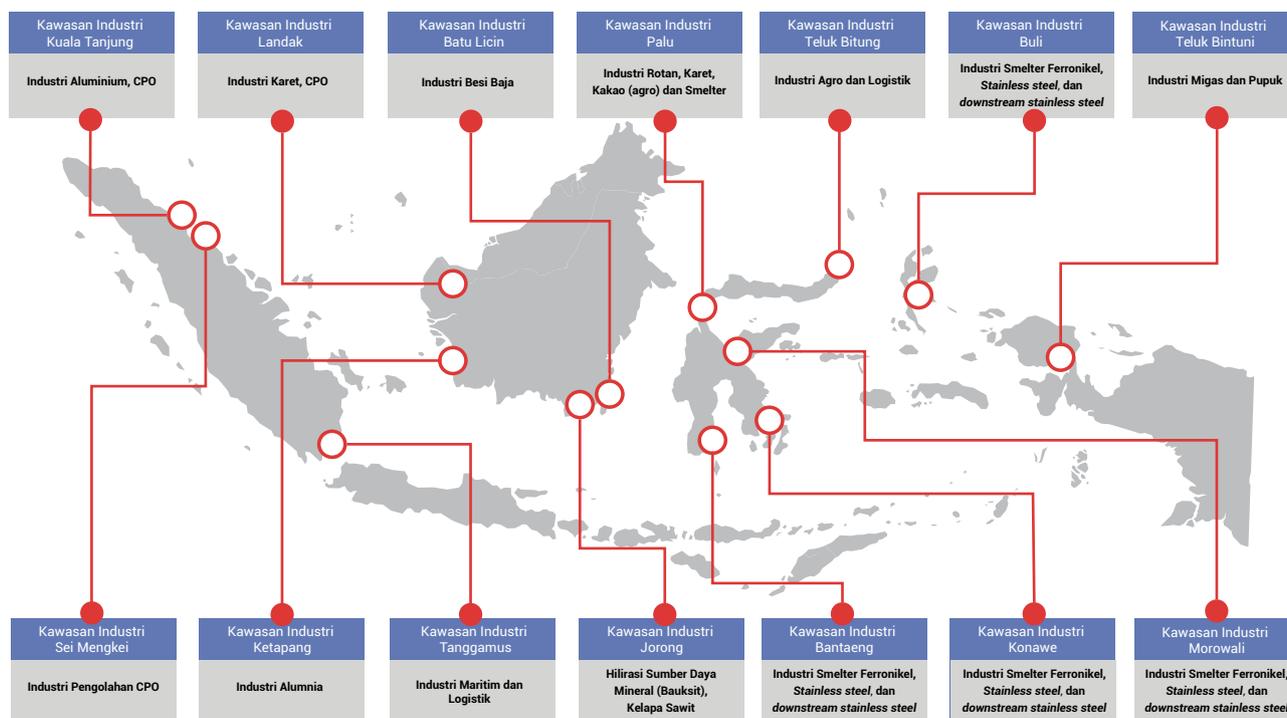
Di sisi lain, kata Akbar, daerah di luar Pulau Jawa yang perlu jadi prioritas utama dalam pembangunan kawasan industri dan infrastruktur ialah Papua. Petimbangannya, dibanding di daerah lain Papua dinilai kondisi infrastrukturnya sangat minim terutama jalur darat. Alokasi pemerintah terhadap infrastruktur jalan di Papua

harus segera mungkin dilaksanakan, setelah itu baru *master plan* kawasan industrinya. Di Papua potensi untuk melakukan ekspor tanpa harus melalui pelabuhan besar seperti Tanjung Perak di Surabaya sangat memungkinkan.

Hal itu bisa dilakukan asal infrastruktur logistik di sana mulai dari jalan hingga pelabuhan telah memadai. Jika semua infrastuktur logistik dan kawasan industri telah terbangun, sangat dimungkinkan biaya logistik terpangkas hingga 50%. "Khusus di Papua, kuncinya adalah pembangunan infrastruktur dilanjutkan SDM. Campur tangan pemerintah diharapkan segera mewujudkannya," tutupnya.

Sebaran 14 Kawasan Industri Prioritas Wilayah Luar Jawa 2015-2019

Sumber : Kementerian Perindustrian dan Bappenas, 2014



14 KAWASAN INDUSTRI PRIORITAS

Sumber: Kementerian Perindustrian & Bappenas 2015

No.	Nama Kawasan Industri	Luas	Fokus
1	Teluk Bintuni	2.344 Ha	Industri Pupuk dan Petrokimia
2	Palu (Status KEK Palu)	1.500 Ha	Industri Rotan dan Agro Industri Lainnya
3	Morowali	1.200 Ha	Industri Ferronikel
4	Konawe	5.500 Ha	Industri Ferronikel
5	Bitung (States KEK Bitung)		Industri Agro dan Logistik
6	Buli, Haltim	534 Ha	Industri Ferronikel
7	Bantaneg	300 Ha	Industri Ferronikel
8	Ketapang	3.000 Ha	Industri Alumina
9	Batu Licin	1.000 Ha	Industri Besi Baja
10	Landak	530 Ha	Industri Pengolahan Karet
11	Sei Mangkei	306 Ha	Industri Pengolahan CPO
12	Tanggamus	2.002 Ha	Industri Maritin
13	Kuala Tanjung	3.500 Ha	Industri Alumina
14	Jorong	6.370 Ha	Industri Bauksit

INDUSTRI PUPUK DAN GAS, TELUK BINTUNI



Pengembangan Kawasan Industri Pupuk dan Gas di Teluk Bintuni bersinergi dengan Peningkatan Ekonomi Kerakyatan dan Daerah:

Sinergi dengan wilayah utara Teluk Bintuni melalui pengembangan agro industri berupa perkebunan kelapa sawit.

Peningkatan SDM lokal dengan melibatkannya dalam proses pembangunan kawasan industri mulai dari konstruksi hingga pelatihan-pelatihan *soft skill*.

Penyediaan kebutuhan pupuk untuk sektor pertanian di Teluk Bintuni.

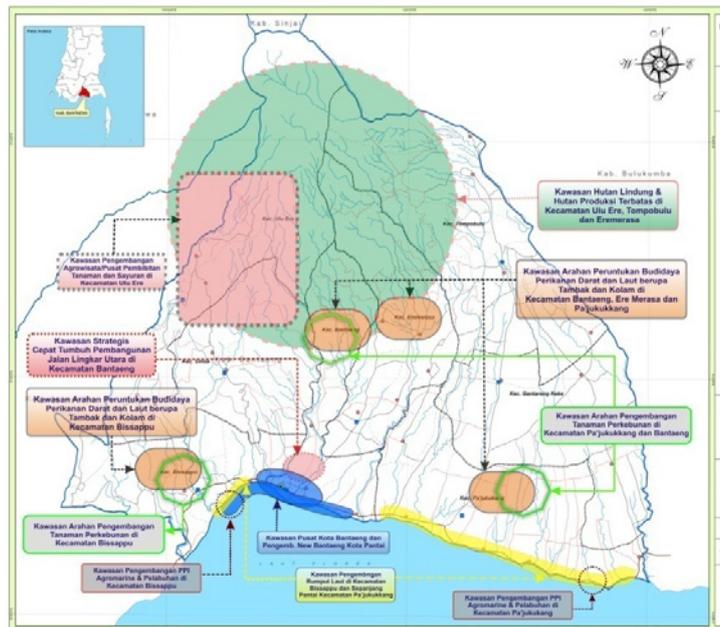
INDUSTRI NIKEL, BANTAENG

Bantaeng sebagai Wilayah Pusat Pertumbuhan Industri (WPPI):

- Lokasi yang sangat strategis
- Didukung infrastruktur berupa pelabuhan dan terhubung dengan jalan provinsi
- Kompetensi inti daerah berupa ferronikel dan smelter
- Sudah ada pihak investor Cina yang siap berinvestasi
- Mendapat dukungan setidaknya empat kementerian:
 1. Kementerian Koordinator Perekonomian
 2. Kementerian Pekerjaan Umum
 3. Kementerian ESDM
 4. Kementerian Perindustrian

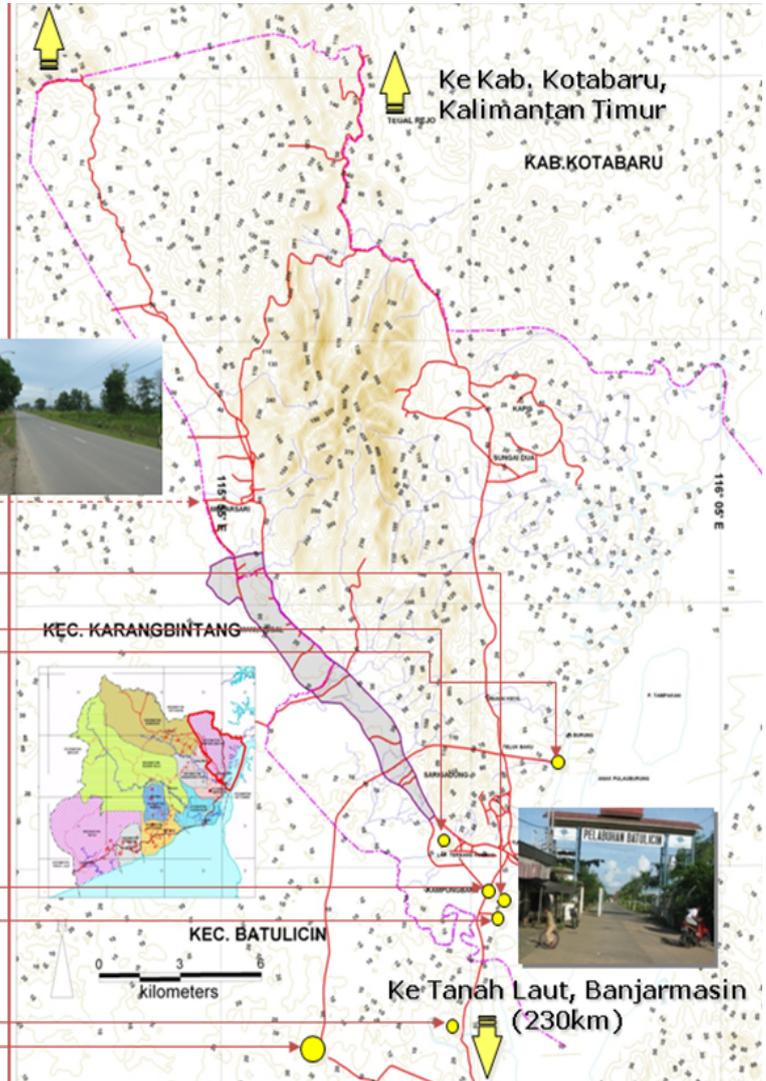


- Bantaeng Industrial Estate berlokasi di Kecamatan Pajukukang.
- Pelabuhan dekat kawasan industri akan dikelola PT Pelindo.
- Didukung oleh perusahaan menengah di Pajukukang, Eremeras, Bantaeng, dan Bissapu.
- Didukung oleh RIPIN (rencana 20 tahun) dan KIN (rencana 5 tahun) dari Kementerian Perindustrian
- PT BAJIMINASA memiliki mandat untuk mengelola KIBA.



INDUSTRI BESI BAJA, BATU LICIN

- Pusat Pemerintahan
- Terminal
- Simpang Empat
- Pelabuhan Samudera
- Pelabuhan SpeedBoat
- Bandara Batulicin
- Rencana Pelabuhan
- Jalan Transmigrasi



- **Lokasi:**
Terletak pada Kecamatan Simpang Empat dan Kecamatan Karang Bintang.
- **Luas KI Batu Licin :** 530 Ha
- **Luas KEK Batu Licin :** 1.321 Ha
- **Komoditi unggulan :** bahan tambang berupa biji besi.
- **Pengelompokan Industri Besi dan Baja**

Industri Hulu

- Pertambangan
- Penyedia Bahan Baku
- Kelompok Industri Antara 1 : Pembuatan Baja Kasar (Crude Steel)
- Kelompok Industri Antara 2 : Pembuatan Baja Semi Finished Product

Industri Hilir

- Pembuatan baja finished flat product
- Pembuatan baja finished long product

■ **Infrastuktur**

Jalan

- Jaringan jalan kawasan perencanaan industri Batulicin dibagi ke dalam tiga kelas, yaitu jalan primer, kolektor, dan lokal.
- Jalan Trans Kalimantan penghubung KI dengan Pelabuhan Samudera

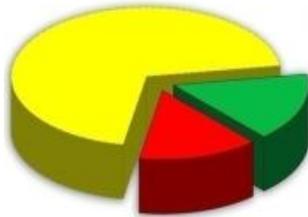
■ **Pelabuhan**

Terdapat beberapa pelabuhan penunjang industri di antaranya:

- Pelabuhan Samudera
- Pelabuhan kegiatan bongkar muat tambang (swasta)
- Pelabuhan Batulicin, Pelabuhan Pagatan, Sebuku dan Pelabuhan Sei Danau Satu.

INDUSTRI PENGOLAHAN CPO, SEI MANGKE

ZONE DIVERSION



- SUPPORTING 14.54%
- INDUSTRY 69.69%
- FACILITIES 15.77%



LEGEND

- A : OLEO BASED INDUSTRIES PHASE 1A
- B : OLEO BASED INDUSTRIES PHASE 1B
- C : POLLUTED INDUSTRIES CLUSTER
- D : MEDIUM POLLUTED INDUSTRIES CLUSTER
- E : LOW POLLUTED INDUSTRIES CLUSTER
- F : IKM/SMALL & MEDIUM INDUSTRIES CENTER
- G : EXHIBITION CENTER
- H : WTP (WATER TREATMENT PLANT)
- I : CONVENTION CENTER
- J : FIRST CLUSTER RESIDENTIAL
- K : MEDIUM CLUSTER RESIDENTIAL
- L : BLUE CLUSTER RESIDENTIAL
- M : POWER STATION
- N : DRIED WASTE PROCESSING
- O : COMMUNITY CENTER
- P : DRY PORT
- Q : INTERMODA
- R : PACKAGING CENTER
- S : LIQUID STORAGE CENTER
- T : OFFICE PARK
- U : MEDIA CENTER
- V : MEDICAL CENTER
- W : OFFICE PARK
- X : SHOPPING ARCADE
- Y : HOTELS AREA
- Z : MANAGEMENT OFFICE
- AA : COMMERCIAL
- AB : FUEL STATION
- AC : ISLAMIC CENTER
- AD : CHURCH
- AE : SPORTS CENTER
- AF : WASTE WATER TREATMENT PLANT
- AG : EDUCATION & RESEARCH CENTER
- AH : TRADITIONAL MARKET AND CEMETERY
- AI : GOLF COURSE, HOTEL & CLUB HOUSE
- AJ : RECREATION AREA

Sumber : Kemenperin, 2015

- Letak lokasi Kawasan Industri Sei Mangkei (KISMK) berada di areal perkebunan kelapa sawit (*Raw Material Oriented*).
- Dekat ke Pelabuhan Kuala Tanjung milik PT Inalum maupun PT Pelindo I.
- Ada jalur Kereta Api dari Gunung Bayu – Stasiun Perlanaan yang jaraknya dekat dengan KISMK. Sehingga bisa dikoneksikan dengan jalur *existing* ke Pelabuhan Kuala Tanjung.
- Sejalan program Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI) Pelabuhan Kuala Tanjung akan menjadi Global Hub di Koridor Ekonomi I.
- Telah ada pabrik kelapa sawit (PKS) milik PTPN III yang dibangun pada tahun 1997 kapasitas 30 ton TBS/jam, ditingkatkan menjadi 75 ton TBS/jam, yang letaknya jauh dari permukiman

masyarakat umum sehingga masyarakat tidak terganggu oleh polusi. Peningkatan kapasitas PKS didasarkan pada prediksi akan terjadi lonjakan jumlah TBS di kebun-kebun kelapa sawit sekitar Distrik Deli Serdang I-II, Simalungun, dan Asahan hasil *re-planting* dan konversi tahun 2006. Produksi TBS ini bila dikirim ke PKS di luar Sei Mangkei maka biaya transportasi yang timbul selama lima tahun mulai tahun 2007 mencapai sekitar Rp 177 miliar.

- Sumber air cukup tersedia dari sungai Bah Bolon
- Berada & dekat dengan beberapa PKS (berjarak kurang dari 70 km):
 - Milik PTPN III = 165 ton TBS/jam
 - Milik PTPN IV = ± 300 ton TBS/jam
 - Milik Swasta = ± 104 ton TBS/jam

INDUSTRI MARITIM, TANGEMUS

Lokasi : KI Maritim terletak di Kecamatan Kota Agung Timur, Kecamatan Limau dan Kecamatan Cukuh Balak

Luas : 3.500 Ha (SK Bupati Tangamus No. B.105/20/12/212), mencakup 10 Desa.

Kondisi Infrastruktur dalam Kawasan

Air : PDAM

Listrik : PLN

Jalan : Terdapat jalan dengan status Jalan strategis provinsi.

Kondisi Infrastruktur Luar Kawasan

Pelabuhan : Dermaga/pelabuhan I digunakan oleh nelayan dan dikelola oleh Pelabuhan Perikanan Pantai Kota Agung. Dermaga/pelabuhan III di kelola oleh Pertamina utk kegiatan persinggahan kapal tanker.

Air : PDAM Way Agung Berasal dari mata air

Listrik : PLTPB Ulu Belu 2 x 55 MW

Jalan : Kab. Tanggamus dilewati oleh jalur alternatif Kota Bandar Lampung dan Liwa (Kab. Lampung Barat).

Kegiatan Industri yang akan Dikembangkan

Ship yard: New ship, Repair, Ship recycle, Shore base, Ship component (General Industry), Storage (Harbour), smelter;

Crude Oil

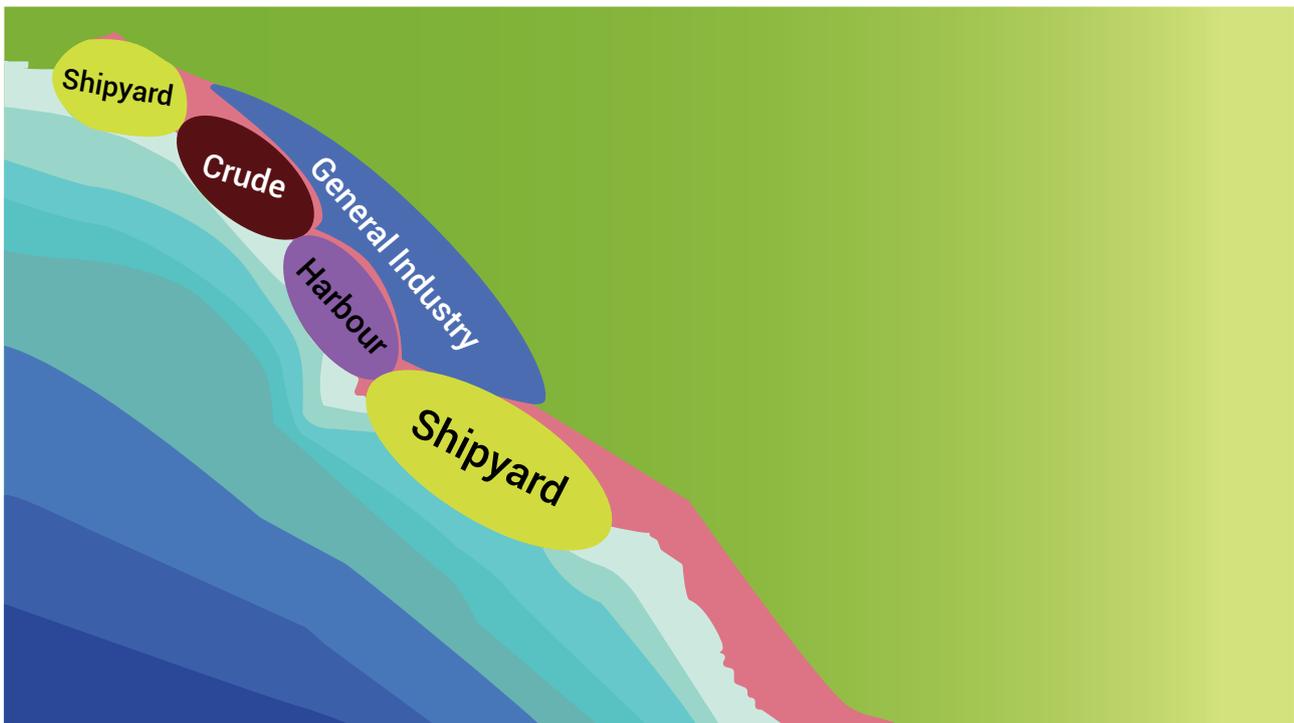
General Industry: Ship component, industri substitusi impor, kawasan berikat, manufacturing, industri pengolahan SDA (karet)

Harbour: storage

Supporting facilities: pusat inovasi industri, rekreasi, dormitory, office building, urban facilities

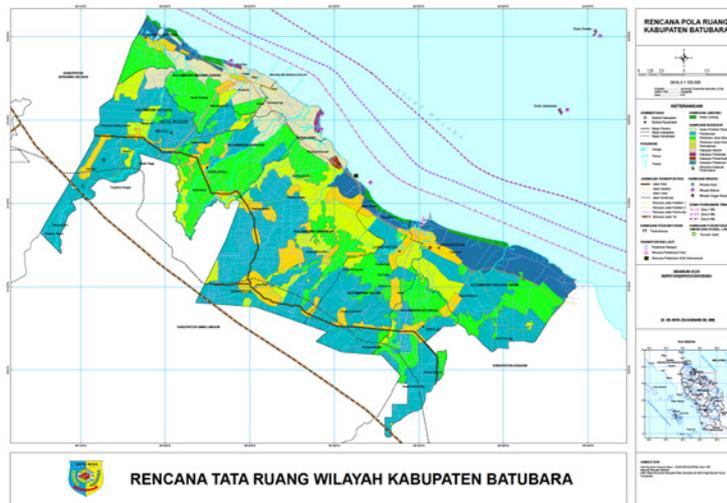
Infrastruktur : listrik, air bersih, transportasi, komunikasi

Konsep Pengembangan Kawasan Industri Maritim



Sumber : Kemenperin, 2015

INDUSTRI ALUMUNIA, KUALA TANJUNG



Sumber : Kemenperin, 2015

- Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW) :
Perda Kab. Batu Bara, peruntukan industri 6.600 Ha
Potensi lahan INALUM sebesar ± 600 ha yang nantinya menjadi satu kesatuan dengan KI Kuala Tanjung.
- Luas lahan KI Kuala Tanjung : 2.000 Ha Termasuk dengan PT INALUM
- Masterplan & Renstra : Tahun 2013, difasilitasi oleh Kementerian Perindustrian (Ditjen PPI)
- Pelabuhan :
 - Kuala Tanjung di Selat Malaka dengan *direct access transhipment* volume 110-120 ribu pelayaran per tahun.
 - Pelabuhan Kuala Tanjung dan aset jaringan intermoda yang terbangun di Sumatera Utara, diharapkan mengurangi ketergantungan absolut logistik terhadap Malaysia (Port Klang-Tanjung Pelepas) dan Singapura (Port of Singapore).
 - Kapasitas (dermaga A & B) 2x30.000 DWT, dan bisa dikembangkan menjadi 50.000 DWT.
 - Kedalaman kolam dermaga lebih 13-16 meter dan *no-dredging*.
 - Pemanfaatan langsung Pelabuhan ex-Inalum ini bersifat "immediate" dan dapat diperoleh dengan biaya relatif murah, memecahkan masalah yang terjadi pada beberapa Pelabuhan di Pulau Jawa.
- Lokasi strategis Pelabuhan Kuala Tanjung menjadikan kawasan sebagai "essential capital" akses logistik ke pasar dunia.
- Tujuannya adalah melakukan *cut off* dari fungsinya sebagai *feeder* ke Pelabuhan Tanjung Pelepas & Singapura * (Singapore Port Authority memperoleh *feeder* dari ASEAN sebesar 60%).
- Air
 - Lokasi Kuala Tanjung yang berada di kawasan Pantai Timur Sumatera Utara dapat memanfaatkan air laut sebagai sumber air untuk industri maupun kegiatan lainnya yang terdapat di KI Kuala Tanjung.
 - Aset air yang dapat dimanfaatkan adalah "Potential Hydro Power System of Asahan River" dalam prograse kapasitas di Asahan-I adalah sebesar 180 MW, *existing* di asahan-II sebesar 603 MW di inalum sebesar 465 MW, SGP sebesar 286 MW, TNP sebesar 317 MW, sementara dalam proses adalah potensi di Asahan-III dengan kapasitas sebesar 180 MW, Asahan-IV sebesar 102 MW, Asahan-V sebesar 54 MW, dan Asahan-VI,VII sebesar 54 MW.
- Energi
 - Terdapat PLTA Asahan, saat ini potensi energi listrik yang ada, yaitu sebesar 600 MW dan dapat dikembangkan.



Perlu Perbaiki Tata Kelola Angkutan

Teks: Abdul Wachid & Sigit Andriyono
Foto: Pebri Santoso



Kinerja arus barang di Pelabuhan Tanjung Priok di seluruh terminal peti kemas turun 15% sepanjang 2015. Penurunan tersebut tidak melampaui target yang dicanangkan PT Pelabuhan Indonesia II, yakni 7,5 juta TEU's. Dampaknya *supply and demand* jasa angkutan pelabuhan tidak terpenuhi, alias terlampaui banyak truk ketimbang peti kemas yang diangkut. Faktor lain, juga karena bermunculannya pengusaha-pengusaha truk baru tiap tahunnya. Kondisi tersebut membuat banyak truk yang menganggur mencapai 30%. Berdasarkan data Aprindo DKI Jakarta, diperkirakan jumlah truk yang beroperasi di Tanjung Priok berkisar

24.000 unit dari 738 perusahaan.

Fenomena maraknya pemain baru angkutan pelabuhan dinilai karena mudahnya seseorang membuka bisnis angkutan barang. Kemudahan yang dimaksud, seperti pembiayaan oleh pihak *leasing* atau cukup dengan bermodal truk bekas. Kondisi itu menyebabkan persaingan tidak sehat dengan munculnya perang tarif. "Kondisi saat ini memang terjadi *over supply* angkutan pelabuhan dan itu terjadi di hampir di semua pelabuhan besar yang dikelola Pelindo," kata Mustadjab Susilo Basuki, Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta.

Meski begitu, anggapan bahwa terjadi *over capacity* di pelabuhan tidak dibenarkan Muslan, pengurus Kadin DKI Jakarta, Bidang Logistik dan Kepelabuhanan. Menurutnya, *over capacity* kontainer yang terjadi Pelabuhan Tanjung Priok bukan berarti bisnis itu naik, tetapi bisa juga karena pelayanan operator pelabuhan yang lamban. "Pergerakan kontainer di Pelabuhan Tanjung Priok pada 2015 yang harusnya meningkat 15%, faktanya jumlahnya sama dengan tahun sebelumnya, bahkan nilai impor cenderung turun.



Idealnya ketika kontainer masuk pelabuhan besoknya harus bisa keluar sehingga tidak terjadi penumpukan dan akhirnya timbul kemacetan," jelasnya.

Ia menambahkan, jumlah yang tidak sepadan antara jumlah barang dengan kendaraan membuat ritase perusahaan *trucking* turun. Per kendaraan hanya mampu melakukan 21 ritase dalam sebulan atau rata-rata 0,7% ritase per harinya. Kondisi tersebut berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya dengan rata-rata satu ritase per hari.

Dari semua kendaraan yang beroperasi sekitar 24.000 unit di Pelabuhan Tanjung Priok hanya sedikit yang tercatat baik itu kendaraan dan sopir. Pihak Pelindo II sebenarnya menerapkan sistem registrasi pada semua truk yang beroperasi di Tanjung Priok, registrasi sebatas kendaraannya saja. Guna melengkapi sistem yang telah ada, Aprindo berinisiatif mengeluarkan program Sistem Informasi Angkutan Barang (SIAB).

Diyakini Aprindo, sistem registrasi melalui SIAB akan memudahkan pemantauan aktivitas kendaraan karena sopir turut menjadi bagian yang harus terdaftar. Sejauh ini yang telah terdaftar dalam program SIAB mencapai 7.000 kendaraan, masih sekitar 30% dari total kendaraan yang beredar.

Senada dengan Aprindo, Aulia Febri, Ketua Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia (ABUPI) mengatakan, pihak Pelindo perlu mengevaluasi tata kelola kendaraan yang beroperasi di area pelabuhan. Ia menyarankan dilakukan sistem registrasi kendaraan berikut penjadwalan keluar-masuknya truk secara tepat dan efisien secara *online*. Penjadwalan tersebut mengacu jadwal kapal di pelabuhan, mulai sandar, bongkar muat sampai dengan berlayar, kemudian disesuaikan dengan kebutuhan kendaraan angkut. Sehingga kendaraan yang masuk ke area pelabuhan merupakan truk yang memang akan melakukan bongkar atau muat barang.



Muslan
Pengurus Kadin DKI Jakarta
(Bidang Logistik dan Kepelabuhanan)



Aulia Febri
Ketua ABUPI



Mustadjab Susilo Basuki
Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta

Infrastruktur tidak Memadai

Aulia menilai keruwetan yang terjadi di banyak pelabuhan di Indonesia tak lepas dari kondisi infrastruktur. Sekalipun telah disediakan akses jalan khusus menuju ke pelabuhan, muncul masalah berikutnya, yakni kemacetan. "Sekitar awal tahun 2000 kondisi lalu lintas jalan dari kawasan industri Cikarang ke Pelabuhan Tanjung Priok masih kondusif. Tapi sekarang sudah macet karena volume kendaraan yang terus bertambah," katanya.

Guna mengatasi masalah tersebut, Febri menyarankan agar pemerintah mengembangkan jalur kereta api di tiap kawasan industri menuju ke pelabuhan. Kelebihan kereta api yang bebas dari kemacetan dengan daya angkut besar diyakini dapat membantu kelancaran arus barang dari pelabuhan ke kawasan industri. Pengusaha *trucking* tidak perlu khawatir tentang keberadaan kereta api. Sebab order muatan kontainer akan tetap ada, hanya berpindah dari stasiun menuju ke pelabuhan atau kawasan industri. Meski secara *revenue* akan menurun akibat jarak tempuh makin pendek, sebaliknya akan menguntungkan karena utilisasi kendaraan menjadi tinggi.

Di sisi lain terkait infrastruktur, Mustadjab justru menyambut baik dengan proyek Pelindo II, yakni New Port Tanjung Priok. Menurutnya, adanya New Port Tanjung Priok dapat mempermudah akses jalan ke pelabuhan dan mempercepat pergerakan arus barang. "Adanya New Port Tanjung Priok akan memberi keuntungan pengusaha angkutan. Kalau New Port Tanjung Priok bisa menampung 100 ribu TEU's per bulan, kemungkinan ritase akan meningkat dua kali lipat," katanya.

Peti Kemas Naik, Angkutan Tetap Turun

Jumlah arus barang peti kemas di lingkungan PT Pelabuhan Indonesia III sepanjang tahun 2015 tercatat sebanyak 4.360.669 TEU's atau terjadi peningkatan tipis sebesar 1% dibandingkan tahun 2014 yang tercatat 4.337.555 TEU's. Perlambatan ekonomi dunia tampaknya tak berpengaruh secara signifikan terhadap arus peti kemas di beberapa pelabuhan Pelindo III. Peningkatan arus peti kemas meski hanya tipis sebesar 1% menunjukkan bahwa angkutan barang melalui transportasi laut menggunakan peti kemas masih menjadi primadona.

"Dari total arus peti kemas yang melalui pelabuhan yang dikelola Pelindo III, peti kemas domestik masih mendominasi dengan persentase mencapai 57% atau tercatat 2.504.288 TEU's, sedangkan komposisi peti kemas internasional tercatat 43% dengan jumlah peti kemas sebanyak 1.856.381 TEU's," papar Edi Priyanto, Kahumas Pelindo III.

Menanggapi pendapat seringkali terjadi penumpukan kontainer akibat lambannya proses bongkar muat yang dilakukan Pelindo, Edi Priyanto tak sependapat. Menurutnya, berbagai upaya dilakukan Pelindo untuk mempercepat keluar-masuk kontainer. Seperti yang dilakukan Pelindo III dengan menambah delapan unit alat bongkar muat jenis *fixed crane* dipasang sejak awal 2015 lalu. Dari delapan alat itu, empat unit telah ditempatkan dan dioperasikan di Pelabuhan Gresik, dua unit di Pelabuhan Batulicin, dan dua unit di Pelabuhan Lembar.



Salah satu pembangunan jalan layang di kawasan Tanjung Priok yang masih belum terselesaikan

Pelindo III sepanjang tahun 2015 lalu juga mendatangkan peralatan bongkar muat baru berupa delapan unit *crane* dalam berbagai jenis. Selain mendatangkan dan mengoperasikan dua unit (*ship to shore*) STS *crane* di TPKS Pelabuhan Tanjung Emas, juga telah mengoperasikan dua unit STS *crane* baru di Terminal Nilam Timur, Pelabuhan Tanjung Perak Surabaya.

"Kami juga menyediakan empat unit STS *crane* baru untuk memperkuat dan mempercepat kinerja bongkar muat Terminal Peti Kemas Banjarmasin (TPKB) di Pelabuhan Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Selain itu, Terminal Teluk Lamong juga telah dilengkapi dengan dua unit *Grab Ship Unloader* (GSU) untuk meningkatkan produksi menyambut makin banyaknya kapal internasional yang sandar," tambahnya.

Di sisi lain, meskipun arus peti kemas cenderung stabil, faktanya permintaan jasa angkutan barang tetap menurun, seperti yang dialami PT Mega Samudera Tama. Perusahaan ini pada tahun 2015 mengalami penurunan permintaan jasa hingga 10%. "Pasar makin sedikit. Saya anggap seperti piring dengan isi makanan. Yang bisa mengambil makanan ini adalah perusahaan yang memiliki kinerja yang bagus. Jika perusahaan tidak punya kinerja bagus sekarang ini, usahanya akan rontok," tutur Putra Lingga, Direktur PT Mega Samudera Tama.



MENYUSUN *JOB DESCRIPTION* KARYAWAN

R. BUDI SETIAWAN, M.M., CISP.

Kepala Divisi Pendidikan dan Pelatihan
Supply Chain Indonesia

Job description (biasanya disebut secara singkat yaitu *job desc*) atau uraian jabatan/*job* atau gambaran tugas atau deskripsi pekerjaan adalah suatu pernyataan tertulis yang umumnya berisi; posisi jabatan, ruang lingkup jabatan, tanggung jawab, wewenang, dan tugas yang harus dilakukan oleh pemegang jabatan. Dalam *Job Description* (deskripsi pekerjaan) diuraikan bagaimana suatu pekerjaan dilakukan, alasan-alasan mengapa pekerjaan tersebut dilakukan, hubungan antara suatu posisi tertentu dan posisi lainnya di luar lingkup pekerjaannya dan di luar organisasi (eksternal) sehingga dapat tercapai tujuan dari departemen/bagian dan organisasi/perusahaan secara luas.

Apakah *job description* (deskripsi pekerjaan) diperlukan? Jawabannya adalah "sangat diperlukan". Mengapa sangat diperlukan? Jawabannya adalah agar setiap karyawan atau pemegang jabatan dari yang paling bawah sampai yang paling atas mengetahui apa yang harus dikerjakan, apa yang menjadi tanggung jawabnya, kepada siapa harus melaporkan pekerjaannya, dll. Dengan begitu jelas sekali bahwa *job description* sangatlah diperlukan agar batasan pekerjaan antara karyawan yang satu dengan karyawan yang lain lebih jelas sehingga jika terjadi permasalahan dalam sebuah pekerjaan yang melalui beberapa karyawan akan mudah diketahui titik permasalahannya ada di mana.

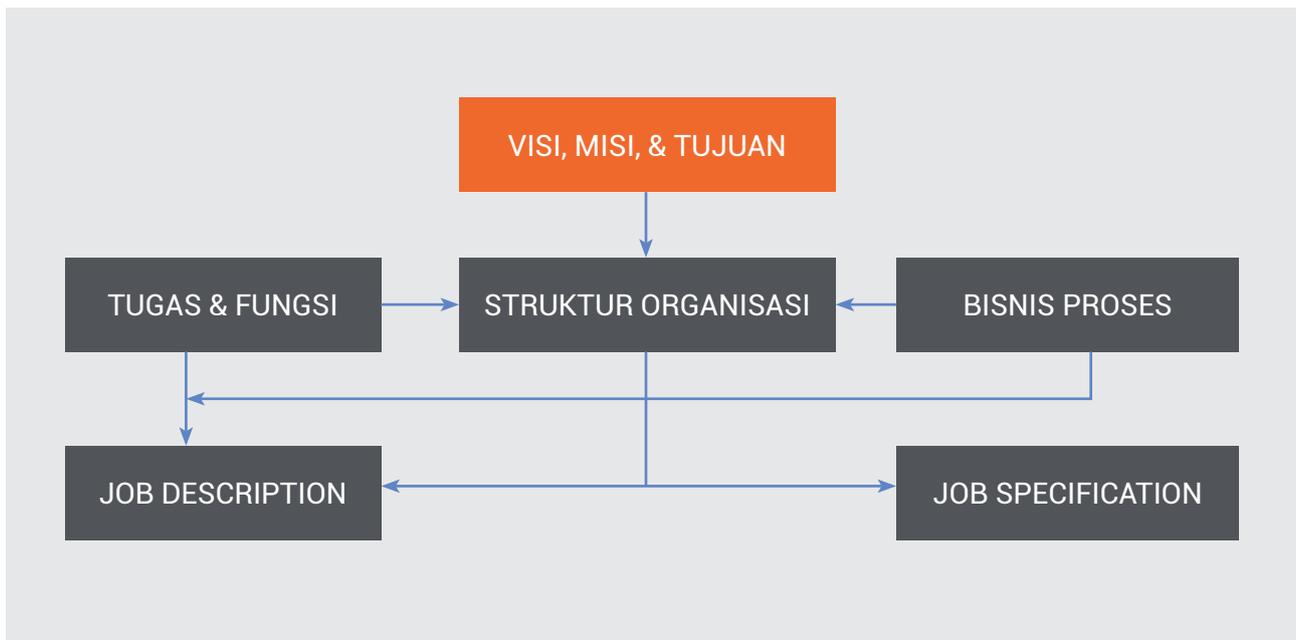
Job description sangat erat hubungannya dengan struktur organisasi. Jika perusahaan tidak memiliki struktur organisasi maka sebetulnya karyawan tidak memiliki *job description*. Mengapa demikian? Karena karyawan tidak mengetahui siapa atasannya, siapa bawahannya (jika ada), dengan siapa karyawan tersebut berkoordinasi dalam menjalankan pekerjaannya. Seringkali perusahaan mengatakan bahwa *job description* untuk karyawan saya itu ada, tapi tidak tertulis dan yang paling penting adalah "tidak jelas" karena bisa berubah setiap saat atau setiap waktu. Hal tersebut adalah merupakan sebuah kebiasaan yang dijadikan sebagai *job description*. Perubahan *job description* tergantung pada kondisi pimpinan perusahaan

yang membutuhkan pekerjaan apa yang harus dilakukan oleh karyawannya dan kemudian akan menjadi kebiasaan baru. Dengan kata lain *job description* itu berdasarkan pada perintah dari pimpinan perusahaan.

Kapan kondisi tersebut bisa terjadi? Jika pemilik perusahaan menjalankan semua fungsi yang ada di organisasi. Tapi buktinya perusahaan tersebut bisa berjalan, itu karena perusahaan tersebut masih belum besar dan pemilik perusahaan masih mampu untuk mengawasi dan menjalankannya. Tapi sampai kapan? Sampai pemilik perusahaan sudah tidak mampu lagi untuk mengontrol dan mengawasi seluruh pekerjaan yang ada, sering terjadi permasalahan dalam pekerjaannya (baik yang disebabkan oleh karyawan maupun keputusan yang diambilnya) dan merasa perlu untuk membagi pekerjaan dan disitulah butuh adanya "Struktur Organisasi" dan "*Job Description*"

Dalam sebuah perusahaan, struktur organisasi dibuat haruslah berdasarkan pada proses dan fungsi yang ada dan dibutuhkan pada perusahaan tersebut, seperti yang pernah dijelaskan tulisan sebelumnya dengan judul "Manajemen Transportasi Truk Angkutan Barang" yang terdapat pada kegiatan pengorganisasian. Besar kecilnya struktur organisasi menunjukkan besar kecilnya perusahaan dan banyak atau tidaknya *job description* yang harus dibuat. Setiap terjadi perubahan struktur organisasi maka *job description* harus disesuaikan berdasarkan perubahan struktur organisasi tersebut.

Untuk kelancaran operasional perusahaan dan pelaksanaan pekerjaan pada organisasi tersebut, setiap pekerjaan yang harus dilakukan oleh karyawan yang memegang jabatan tersebut perlu dijelaskan dalam *job description* yang menjelaskan tentang pekerjaan yang harus dilakukan oleh pemegang jabatan. Pendekatan yang dilakukan dalam menyusun deskripsi pekerjaan melalui tugas dan fungsi dari formasi yang ada dalam struktur organisasi serta bisnis proses yang terjadi pada organisasi tersebut. Gambaran tersebut dapat dilihat berikut ini.



Gambar 1. Dasar Penyusunan Job Description

TUGAS DAN FUNGSI

Tugas adalah pekerjaan yang menjadi tanggung jawab seseorang. Pekerjaan yang dibebankan, adalah sesuatu yang wajib untuk dilaksanakan. Adanya suatu pekerjaan merupakan kegiatan yang telah direncanakan dalam sebuah organisasi. Tanpa organisasi/struktur organisasi tidak mungkin seseorang mendapatkan pekerjaan. Pekerjaan yang dimaksud adalah tugas yang diberikan oleh atasan kepada bawahan sebagai tanggung jawab suatu jabatan/bidang dalam organisasi. Dengan demikian, dapat ditarik kesimpulan bahwa tugas adalah pekerjaan seseorang dalam organisasi atas pemberian dalam jabatan. Sehingga dalam melakukan tugasnya, seseorang perlu memahami tugas dan fungsi dalam jabatan tersebut. Selain itu, dalam

melakukan tugas sebagai tanggung jawab dalam jabatan organisasi. Dalam melakukan tugas, setiap bidang dalam organisasi memiliki garis koordinasi dan kerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan bersama.

Fungsi adalah kegiatan yang dilakukan sesuai jabatannya untuk mendapatkan hasil yang ditetapkan. Setiap jabatan dalam organisasi mempunyai fungsi kerja yang berbeda, sesuai dengan bidangnya. Namun dapat diketahui bahwa dalam organisasi perlu ada kerja sama. Kerja sama ini dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Fungsi menunjukkan makna dari pekerjaan yang telah dan akan dilakukan. Dalam organisasi, fungsi kerja benar-benar sangat diperlukan. Hal ini sangat memengaruhi keberhasilan dalam suatu kegiatan atau tujuan organisasi.

JOB DESCRIPTION

Dalam struktur organisasi setiap formasi atau kotak yang ada dalam organisasi memiliki aktivitas yang berbeda-beda akan tetapi mempunyai tujuan yang sama, yaitu mencapai tujuan organisasi. Perbedaan aktivitas itu pada prinsipnya bukan saling bertentangan akan tetapi saling mendukung dan

ada juga yang mengendalikan aktivitas tersebut agar aktivitas tersebut dapat berjalan sesuai dengan arah yang telah ditetapkan.

Dengan adanya aktivitas yang berbeda-beda tersebut maka diperlukan *job description* agar aktivitas yang dilakukan berjalan dengan baik. *Job description* adalah

uraian tertulis yang menjelaskan aktivitas pekerjaan yang dilakukan oleh pemegang jabatan, yang meliputi tugas, tanggung jawab, dan wewenang dari pemegang jabatan tersebut. *Job description* memiliki manfaat antara lain untuk:

- **Pemegang jabatan**
Sebagai panduan dan pedoman kerja serta mengetahui apa yang harus dilakukan dan diharapkan dari organisasi.
- **Atasan**
Sebagai mengontrol dan mengoptimalkan peran pemegang jabatan.
- **Pimpinan organisasi**
Sebagai acuan untuk menentukan langkah terbaik dalam meningkatkan kinerja organisasi maupun pemegang jabatan.
- **Perekrut**
Sebagai panduan untuk menentukan kandidat yang paling sesuai menduduki jabatan tersebut.
- **Trainer**
Sebagai pedoman untuk mengetahui apa saja kebutuhan pelatihan yang diperlukan oleh pemegang jabatan.
- **Assessor**
Sebagai analisa kompetensi pemegang jabatan.
- **Perencana karier**
Sebagai dasar untuk menempatkan individu sesuai tanggung jawab, peran, serta kebutuhan organisasi.
- **Perencanaan dan pengembangan organisasi**
Sbagai dasar untuk membuat perencanaan yang membutuhkan pemahaman tentang peran jabatan serta tanggung jawab jabatan.
- **Job evaluator**
Sebagai dasar untuk mengukur beban jabatan serta membandingkan beban jabatan yang satu dengan yang lain dalam suatu organisasi.

Dari manfaat tersebut, bisa dilihat bahwa *job description* merupakan suatu hal yang sangat penting untuk dilakukan dalam organisasi dan harus disusun dengan baik dan benar. Dalam menyusun *job description* ada yang perlu diperhatikan, yaitu identifikasi pekerjaan. Dalam identifikasi pekerjaan yang perlu diketahui adalah jabatan, hubungan kerja vertikal dan horisontal, pertanggungjawaban pekerjaan, tanggung jawab, wewenang dan tugas yang ada pada jabatan tersebut. Identifikasi pekerjaan tersebut dapat dilakukan melalui bisnis proses organisasi.

Berdasarkan alternatif struktur organisasi maka alternatif struktur organisasi ketiga yang disusun *job description*-nya. *Job description* untuk struktur organisasi alternatif ketiga terlampir dalam laporan ini, dengan format berikut ini:

Jabatan		
Departemen/Bagian		
Bertanggung jawab kepada		
Membawahi		
Hubungan kerja internal		
Hubungan kerja eksternal		
Ruang Lingkup Jabatan:		
Tanggung Jawab:		
Wewenang :		
Uraian Tugas:		
Disusun oleh	Ditetapkan oleh	Diterima oleh

Gambar 2.
Format Job Description

BISNIS PROSES

Bisnis Proses adalah suatu kumpulan aktivitas atau pekerjaan terstruktur yang saling terkait untuk menyelesaikan suatu pekerjaan tertentu atau yang menghasilkan layanan atau produk untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Suatu bisnis proses dapat dipecah menjadi beberapa subproses yang masing-masing memiliki atribut sendiri tapi juga berkontribusi untuk mencapai tujuan dari superprosesnya. Analisis proses bisnis umumnya melibatkan pemetaan proses dan subproses di dalamnya hingga tingkatan aktivitas atau kegiatan.

Masing-masing aktivitas atau kegiatan ini bisa diproses menjadi lebih detail lagi, misalnya:

Pembelian, yang terdiri dari aktivitas:

- Permintaan barang
- Pengajuan pembelian
- Persetujuan
- Penawaran harga dari *supplier*
- *Purchase order*
- Penerimaan barang
- Pembayaran

Penjualan

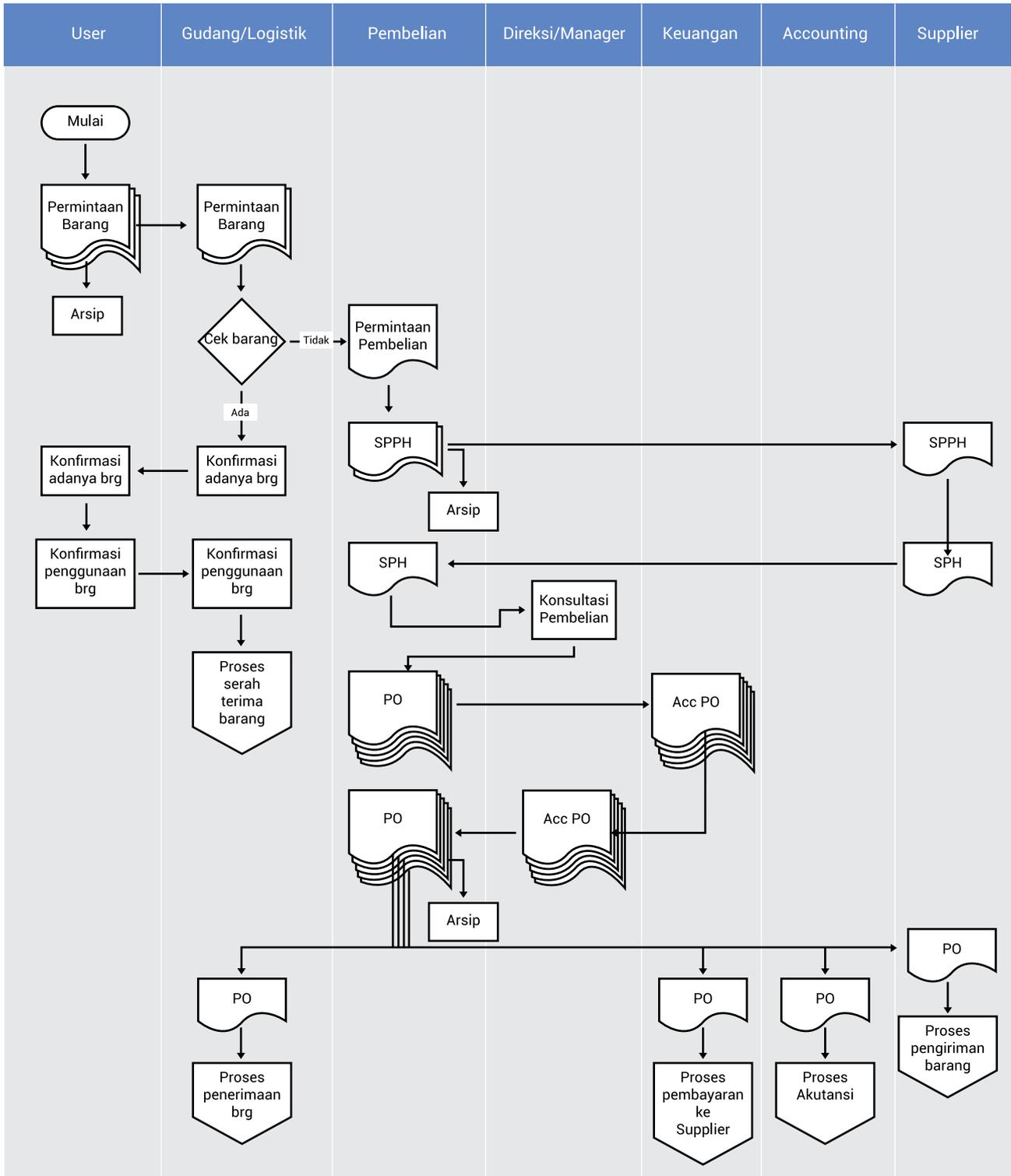
- Penawaran
- Penerimaan order
- Pengaturan order
- Pemberian layanan atau produk

Penagihan

- Pengiriman *invoice*
- Penerimaan pembayaran

Di sini yang bertanggung jawab dalam bisnis proses adalah para pimpinan yang ada dalam perusahaan. Para pimpinan harus mengerti mengenai bisnis proses yang ada di perusahaannya sedalam yang ia bisa ketahui tetapi dia tidak harus mengerjakan detail atau berkecimpung langsung dalam aktivitas tersebut. Tetapi ada saatnya para pimpinan mengerjakan detail. Pengerjaan detail diperlukan dalam penyusunan kerangka kerja. Ada kalanya para pimpinan masuk ke dalam proses supaya bisa membuat inovasi yang lebih baik. Makin dalam para pemimpin mengetahui bisnis proses, maka akan lebih mudah menentukan kebijakan yang lebih baik. Para pimpinan yang mengetahui detail proses bisnis akan lebih banyak membuat ide untuk efisiensi pekerjaan yang lebih baik. Bisnis proses akan dijadikan sebagai prosedur yang ditetapkan dan harus dilaksanakan yang sering disebut sebagai SOP (*Standard Operating Procedure*).

CONTOH *FLOW CHART* PROSEDUR PEMBELIAN BARANG



Gambar 3. Contoh Bisnis Proses



The 7th Indonesia International Bus, Truck & Component Exhibition 2016

www.iibt-exhibition.net



29 MARCH - 1 APRIL 2016

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia



Your **ULTIMATE** Opportunity

IN INDONESIA'S BUS RAPID TRANSIT (BRT) SYSTEM PROJECT

Held in Conjunction:



The 8th Indonesia International Auto Parts, Accessories And Equip Exhibition 2016



The 6th Indonesia International Bike, Parts & Accessories Exhibition 2016



The Indonesia International Fastener and Fixing Technology Exhibition 2016



The 5th Indonesia International Tyre and Rubber Industry Exhibition 2016



The 6th Indonesia International Construction and Mining Machinery Equipment & Services Exhibition 2016



The 2nd Indonesia International Forklift, Lifting Equipment & Parts Exhibition 2016

Supported By:



The Ministry of Industry the Republic of Indonesia



Association of Indonesian Carosserie Industries



Heavy Equipment Manufacturer Association of Indonesia



Indonesia Mining Services Association



Indonesian Automotive Part & Components Industries Association

Organized By:



GEM INDONESIA
Subsidiary of GEMSEN GROUP

Info: ☎ 021- 54358118 ✉ info@gem-indonesia.net



BAN TANPA UDARA

Adakah ban yang tidak memerlukan perawatan tekanan udara dan tidak mungkin meledak?

Karsiwan, Kepala Sopir PT Sejahtera Bersama Transport – Purwokerto

Jawaban oleh:

BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst

Pada beberapa presentasi atau seminar yang saya sampaikan kepada publik, seringkali saya mendapat pertanyaan seperti itu yang terlontar dari peserta dengan nada mentertawakan. Pertanyaan itu dimaksudkan sebagai bahan canda, karena mestinya banyak orang berpikir, mustahil ada ban yang tidak perlu dirawat tekanan udaranya dan terlebih lagi ban yang tidak mungkin meledak.

Namun bagi seorang teknisi yang mendalami teknologi ban, sebenarnya hal tersebut bukanlah sebuah guyon, karena kemajuan teknologi memungkinkan adanya ban yang tidak perlu dicek/dirawat tekanan udaranya dan tidak mungkin meledak.

Kita semua tahu bahwa kita perlu selalu melakukan pengecekan/perawatan tekanan udara pada ban berisi udara (*pneumatic tire*) secara teratur, untuk mencegah terjadinya ban meledak akibat kekurangan atau kelebihan tekanan udara.

Namun celakanya, sebagian awak kendaraan merasa, melakukan pengecekan/perawatan tekanan udara pada ban merupakan pekerjaan yang menjemukan, membuang waktu, membuang tenaga, dan membuang uang sehingga mereka enggan melakukannya. Ketidaksiplinan dan kelalaian semacam inilah yang sering menyebabkan terjadinya ban meledak dan berpotensi membahayakan awak kendaraan dan sesama pengguna jalan lain, terutama jika hal itu terjadi pada saat kecepatan tinggi.

Evolusi ban yang selama ini kita gunakan sejak pertama kali ban ditemukan oleh Charles Goodyear (Amerika) dan kemudian secara ironis dipatenkan oleh Thomas Hancock (Inggris) bermula dari *nonpneumatic tire* (ban tanpa udara), yang disebut juga dengan ban mati atau ban solid. Pada mulanya ban solid ini memiliki banyak kekurangan, karena selain sangat berat, ban ini juga tidak nyaman digunakan/tidak memiliki efek suspensi dan tidak tahan dipakai untuk jarak jauh karena cepat sekali panas dan lama kelamaan karet yang solid tersebut akan menyerpih dan hancur.

Ban solid seperti ini, sekarang hanya digunakan untuk pemakaian lokal di suatu area atau maju-mundur saja seperti di gudang, bengkel, pelabuhan, proyek dan di kebun sebagai ban gerobak, kereta, grader (perata jalan) atau ban kendaraan alat bantu lainnya yang hanya bergerak dalam jarak pendek untuk mengangkut, memindahkan barang, dan menggilas saja.



Setelah kita mengalami beberapa dekade perkembangan teknologi ban yang selalu didominasi oleh ban-ban berisi udara (*pneumatic tire*), akhir-akhir ini ditemukan teknologi ban tanpa udara (*nonpneumatic tire*) yang diklaim telah memiliki kenyamanan dan daya tahan seperti *pneumatic tire*, yaitu dengan ditemukannya *airless tire*. Teknologi *airless tire* adalah ban yang tidak memerlukan tekanan udara sehingga tidak perlu dilakukan pengecekan/perawatan tekanan udara secara reguler. Konsepnya adalah mengikuti perkembangan zaman, di mana manusia semakin sibuk, serbacepat, tidak mau repot dan ingin dimanjakan oleh teknologi serba-instan (langsung dirasakan manfaatnya), sehingga semua barang yang digunakan haruslah bersifat *maintenance free* (bebas perawatan) atau *disposable* (sekali pakai langsung buang).

Konsep dasar yang harus diperhitungkan dalam merancang desain sebuah ban adalah masalah deformasi/friksi terhadap permukaan jalan, daya tahan terhadap beban, daya tahan terhadap benturan, dan daya tahan dalam berkecepatan. Ban harus cukup kuat menahan beban muatan, benturan, dan kecepatan ketika ban sedang menjalankan fungsinya bergulir di jalan.

Ban tanpa udara (*airless tire*) ini dirancang dengan menggunakan bahan yang kuat, logam yang dibentuk dari material komposit dan kemudian dilapisi dengan telapak yang terbuat dari karet *compound*, pada umumnya velg dan ban menjadi satu kesatuan yang tidak terpisah.

Pada tahun 1970-an, manusia menciptakan ban tanpa udara yang digunakan untuk Apollo Lunar Roving Vehicle, yang membawa manusia untuk pertama kalinya mendarat di bulan. Ban ini didesain oleh Frenc Pavlics, dibuat dari untaian besi (Fe) yang dianyam dan dibentuk kemudian dilapisi dengan zinc (Zn), dan ditambahkan titanium (Ti) Chevrons untuk melapis permukaan luar. Desain ban tanpa udara ini bekerja dengan baik pada permukaan bulan yang berdebu. Namun, ban ini tidak dapat digunakan di bumi, karena tidak akan nyaman digunakan/tidak memiliki efek suspensi dan biaya pembuatannya sangat mahal serta tidak cocok digunakan pada kendaraan biasa.



Frenc Pavlics Airless Tire

Selanjutnya, Michelin melirik sisi komersial dan melakukan upaya untuk mengembangkan ban tanpa udara. Desain ban tanpa udara yang diberi nama Tweel (gabungan antara *tire* & *wheel*) oleh Michelin ini, desainnya terdiri dari telapak karet tipis dan jari-jari berbentuk "V" yang terbuat dari *polyurethane*.

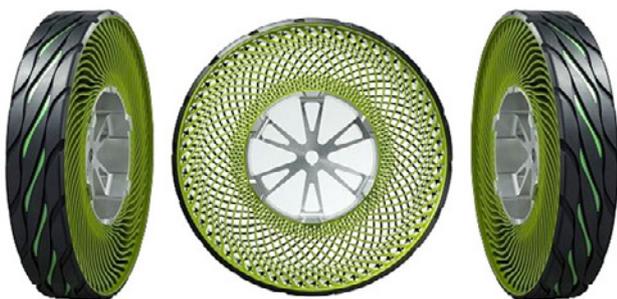
Tweel diklaim memiliki usia telapak dua sampai tiga kali dibandingkan ban berisi udara biasa. Michelin mendemonstrasikan prototipe Tweel pada kendaraan Audi A4 dan kendaraan Segway dan mengumumkan bahwa aplikasi pertamanya akan digunakan pada kendaraan militer dan peralatan skid steer.



Michelin Airless Tire (Tweel)

Problem terbesar dari Tweel adalah apabila dipakai pada kecepatan tinggi, jari-jarinya (*spokes*) cenderung bergetar dan menimbulkan suara berisik.

Ban tanpa udara berikutnya diproduksi oleh Bridgestone. Meskipun konsepnya hampir sama seperti Michelin dengan Tweel-nya, ada terdapat beberapa perbedaan. Inti dari ban ini terbuat dari aluminium (Al) padat dan memiliki jari-jari (*spokes*) yang terbuat dari *thermoplastic* yang menjulur di masing-masing sudut yang berlawanan arah. Penemuan ini lebih stabil, getaran yang menimbulkan suara berisik tidak lagi mengganggu, tetapi kelemahan desain ini adalah adanya serpihan-serpihan atau batu kecil yang cenderung terperangkap pada celah di antara anyaman jari-jari (*knitting spokes*).



Bridgestone Airless Tire

Grup Resilient Technologies LLC, bekerja sama dengan pihak militer, juga mengembangkan ban tanpa udara yang digunakan untuk Humvees. Dirancang untuk digunakan di medan yang berat dan kasar (*uneven road*), ban ini terbuat dari telapak yang tebal dengan struktur dalam seperti sarang lebah (*honeycomb*). Kemampuannya untuk menahan beban terbagi rata di seluruh badan ban.

Desain ini memang menyebabkan ban tersebut menjadi keras, membuatnya tidak cocok digunakan pada kendaraan reguler. Untuk kepentingan militer, ban ini sangat berguna. Ban dapat menahan beban berat yang berlebih, menahan tusukan benda tajam, menahan benturan keras, termasuk menahan ledakan jika terjadi serangan.



Resilient Technologies Airless Tire

Selanjutnya, desain ban tanpa udara yang simpel untuk pemakaian sehari-hari datang dari perusahaan yang bernama SciTech. Produk ban tanpa udara mereka sesuai dengan ukuran velg standar. Tidak seperti model-model desain yang telah dijelaskan sebelumnya (kesatuan antara velg dan ban), ban ini secara tampak luar terlihat seperti ban umum berisi udara biasa.



Sebagai ganti jari-jari yang menjulur dari pusat roda, mereka menggunakan penunjang berbentuk *spring-like*, terbuat dari *thermoplastic glass fiber* material komposit. SciTech menutup dinding samping agar tidak terlihat jari-jarinya, sehingga tidak ada masalah dengan getaran serta suara berisik, dan juga tidak terdapat masalah dengan serpihan atau batu-batu kecil yang terperangkap pada jari-jari ban.

Meskipun sepertinya banyak yang perlu dipikirkan kembali untuk desain ban tanpa udara, ada banyak manfaat dengan melanjutkan penelitian dan pengembangan ban tanpa udara, antara lain usia ban yang lebih panjang, manfaat bagi lingkungan hidup dan yang terpenting adalah keamanan/kenyamanan pengemudi dan pengguna jalan lain.

Sudah dijelaskan sebelumnya bahwa risiko terbesar dari ban berisi udara adalah bahaya bisa meledak setiap saat, terutama apabila dipakai pada kecepatan tinggi. Ledakan pada ban atau ban yang kehilangan tekanan udara secara tiba-tiba dengan cepat menyebabkan pengemudi kehilangan kendali/kontrol atas kendaraan dan berisiko menabrak apa saja yang ada di sekitarnya. Dengan ban tanpa udara, hal ini tidak akan terjadi. Pengemudi juga tidak perlu mengecek/merawat tekanan udara pada ban secara reguler.

Jaminan untuk tidak perlu melakukan penggantian ban gundul atau ban meledak saat digunakan sangat menguntungkan pada pemakaian untuk kepentingan militer. Ban Humvees sering menjadi target saat terjadi serangan dan ban merupakan bagian terlemah dari kendaraan militer.

Ban tanpa udara juga diharapkan membawa dampak lingkungan yang positif. Sekarang ini, pabrik ban harus mengatasi gunung ban bekas yang mencemarkan lingkungan dan harus dicari cara untuk dapat mendaur ulang atau menciptakan ban yang usianya lebih panjang dan dapat didaur ulang. Dalam hal ini ban tanpa udara dapat menjadi jawaban.

Hanya saja untuk saat ini, varian dan *product range* ban tanpa udara masih sangat terbatas. Prototipe ban tanpa udara saat ini sudah dicoba diaplikasikan untuk kendaraan luar angkasa, kendaraan militer, kendaraan alat-alat berat, dan beberapa *passenger car*. Sedangkan untuk kendaraan niaga/komersial, ban tanpa udara masih belum dapat digunakan. *Product range* ban tanpa udara yang sangat terbatas ini juga menjadi kelemahan produk ini apabila akan diaplikasikan pada kendaraan komersial, khususnya truk.

Berbeda dengan ban berisi udara yang dapat diatur tekanannya sesuai dengan beban muatan (*load index*), ban tanpa udara memiliki *load index* yang lebih kaku/pasti. Apabila *load index* satu ban misalkan 3.000 Kg, maka kemampuan ban tersebut untuk menahan beban seberat 3.000 Kg saja. Apabila diberi muatan yang lebih dari 3.000 Kg, maka jari-jari (*spokes*) dari ban tanpa udara akan mengalami deformasi dan tidak dapat diapa-apakan lagi. Sedangkan ban berisi udara sifatnya lebih fleksibel, yaitu dapat ditambah tekanan udara jika akan diberi muatan berlebih (*overtone*), kemudian dapat dikurangi lagi tekanan udaranya jika muatan berkurang. Hal inilah yang menyebabkan ban tanpa udara menjadi sulit diaplikasikan pada kendaraan komersial, khususnya truk, karena beban muatan truk tidak selalu dapat dipastikan.

Walaupun ban tanpa udara masih belum lazim digunakan dan belum diproduksi secara massal, namun ban tanpa udara ini sudah membuktikan pesatnya kemajuan teknologi dalam dunia ban. Beberapa pabrikan ban papan atas terus berlomba-lomba untuk terus menyempurnakan produk ini dan di masa depan akan terus bermunculan produk-produk baru yang lebih modern, lebih canggih yang menawarkan lebih banyak keuntungan kepada penggunanya. Permasalahannya adalah, bagaimana perilaku pengguna harus dapat mengikuti semua perkembangan teknologi yang ada, karena secanggih-canggihnya suatu teknologi harus diikuti pula dengan kemampuan sumber daya manusia penggunanya, agar semua keuntungan dan manfaat dari teknologi tersebut dapat digunakan secara optimal.



Santiko Wardoyo

Total Support demi Jaga Loyalitas Pelanggan

Teks: Antonius Sulisty

Foto: Dok. PT Hino Motors Sales Indonesia & Antonius Sulisty

PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) sebagai distributor utama kendaraan Hino dan suku cadang serta layanan purnajualnya di Indonesia, selama 15 tahun berturut-turut mampu mengukuhkan diri sebagai *market leader medium duty truck* di pasar kendaraan niaga Tanah Air. Kinerja positif HMSI sepanjang 2015 tersebut dibuktikan dengan meningkatnya *market share* Hino Ranger series di segmen *medium duty truck*, dari 60,2% pada tahun 2014 meningkat hingga tutup tahun 2015 menjadi 61,3%. Sementara untuk kategori *light duty truck*, Hino Dutro pun mencatatkan kontribusi positif dengan peningkatan *market share* sebesar satu persen, dari 16% pada tahun 2014 naik menjadi 17,1% pada tahun 2015.

Meski kondisi pertumbuhan ekonomi Indonesia masih cenderung lambat dan belum begitu stabil akibat terdampak krisis ekonomi global sepanjang 2015, namun Hino Indonesia tetap mampu mempertahankan eksistensinya sebagai pemain besar truk medium Tanah Air. Bagaimana sepak terjang yang dilakukan HMSI selama mengarungi periode sulit tersebut? Berikut ini petikan wawancara *TruckMagz* dengan Santiko Wardoyo, *Sales & Marketing Director* PT Hino Motors Sales Indonesia.

Sehubungan dengan kondisi perlambatan ekonomi pada tahun 2015 lalu, bagaimana prospek penjualan truk dalam bisnis otomotif kendaraan niaga pada tahun 2016 ini?

Kalau kita bicara prospek, tentunya akan terkait dengan kebijakan atau arah dari kebijakan pemerintah itu sendiri. Kalau kami melihatnya sekarang ini, dengan pemerintah Presiden Joko Widodo, kelihatannya akan lebih maju dibandingkan tahun lalu, sebab tahun ini semua pengadaan tender-tender sudah dilakukan lebih awal. Kami punya harapan besar pada 2016 karena semestinya akan lebih baik daripada tahun lalu.

Apakah indikasi kemajuan tersebut terkait dengan program percepatan pembangunan dari Pemerintah Presiden Joko Widodo, yang sedang kejar target pembangunan infrastruktur di 2016 ini?

Ofcourse, memang indikasinya dari situ. Sekarang perusahaan mana yang punya duit banyak? Hanya perusahaan milik negara yang saat ini paling banyak punya duit. Jadi dengan program dari Pak Presiden Jokowi tersebut, yang juga didukung dengan kinerja yang tentunya harus lebih cekatan daripada tahun lalu, kami masih punya harapan tahun ini akan lebih baik daripada tahun 2015.

Sebab dengan lancarnya proyek-proyek pemerintah terutama di sektor infrastruktur, akan menjadi stimulus untuk pergerakan ekonomi khususnya di bisnis kendaraan komersial seperti truk di Indonesia. Kalau melihat kembali pada tahun 2015, mulai banyak pergerakan untuk tiga sektor pembangunan oleh pemerintah (pangan, maritime, dan energi) yang butuh percepatan dalam hal perizinan dan penganggaran khususnya dalam bidang infrastruktur itu baru setelah Lebaran baru mulai bergerak, mungkin saat itu masih banyak sekali penyesuaian karena kabinetnya juga baru. Nah, sekarang ini harusnya sudah bisa lancar.

Sepanjang tahun 2015, hampir semua sektor terdampak akibat perlambatan ekonomi. Strategi seperti apa yang dilakukan HMSI agar tetap mampu mempertahankan posisi sebagai *market leader* di segmen *medium duty truck*?

Tentunya kami terus melakukan berbagai inovasi terkait penjualan. Namun tidak sebatas hanya menjual unit saja yang kami lakukan agar bisa tetap *survive* dan mempertahankan posisi sebagai *market leader* di segmen *medium duty truck*, kami pun giat melakukan dan meningkatkan layanan purnajual kepada seluruh pengguna truk Hino.

Strategi tersebut terbukti ampuh untuk mempertahankan *market share* Hino di segmen *medium duty truck* hingga tutup tahun 2015, bahkan penjualan Hino pada 2015 justru tumbuh sebesar 61,3%, angka ini lebih tinggi dibanding 2014 yang hanya mencapai 60,2%.



Santiko
Wardoyo

Sales & Promotion Director
PT Hino Motors Sales Indonesia

Selama ini varian Hino yang dijagokan itu berada di segmen *medium duty truck* atau *light duty truck*?

Sektornya memang berbeda ya, memang di segmen *medium duty truck* kami menguasai *market share* sebesar 61,3%. Sementara untuk *light duty truck* kami juga dapat *record* pada tahun 2015, karena *market share* kami tahun 2014 sebesar 16% naik pada tahun 2015 menjadi 17,1%, artinya terjadi peningkatan sebesar satu persen.

Strategi apa yang sudah dan akan dilakukan HMSI memasuki persaingan Masyarakat Ekonomi ASEAN yang sudah dimulai sejak Desember 2015?

Kami melihat itu dalam lingkup bahwa Hino memiliki *unit in operation* (UIO) cukup besar pada 2016 ini yang diperkirakan sekitar 210 ribu unit kendaraan. Itu (UIO) yang akan coba kami kendalikan dengan sebaik-baiknya, karena merupakan satu aset bagi Hino maupun bagi seluruh *customer* Hino.

Kami akan kendalikan dengan berbagai macam cara seperti melakukan edukasi ke semua pemakai Hino (operator/lembaga maupun perorangan) agar kendaraannya tetap dapat berjalan dengan baik, hal ini tentunya akan berdampak pada umur pemakaiannya yang juga bisa lebih panjang. Dengan umur kendaraan yang lebih panjang tentunya biaya depresiasinya akan lebih kecil, jika dibandingkan kalau sebentar-sebentar truk itu rusak atau umur kendaraan yang lebih pendek tentunya akan lebih mahal dalam hal biaya *maintenance* kendaraan.

Karena jika bicara truk, kendaraan ini merupakan alat produksi atau aset bisnis dan bukan *passenger car* (kendaraan penumpang), tentunya kalau dipakai juga harus dirawat dengan baik supaya *lifetime*-nya lebih panjang.

Edukasi seperti apa yang sudah dilakukan Hino untuk pelanggan selama ini?

Kami memiliki program-program edukasi supaya *customer* Hino lebih perhatian lagi dalam hal *maintenance* kendaraannya. Contohnya, Hino memiliki program yang namanya *driver training* untuk para sopir truk, kemudian untuk mekanik, kami berikan pendidikan dan pelatihan dalam program *training* dari Hino.

Selain itu, kami juga punya program *service maintenance* (kontrak) untuk mereka yang mungkin tidak memiliki mekanik yang andal atau mungkin tidak mau repot masalah bengkel, kami bisa lakukan semacam kontrak *service* yang tentunya akan melibatkan *dealer* Hino.

Satu contoh, ada satu perusahaan skala nasional yang akan kami ajak untuk kontrak *service*, maka kami libatkan *dealer* Hino di seluruh Indonesia. Sebelumnya kami bicara di level atas (*head office to head office*) kemudian kami berlakukan untuk seluruh cabang perusahaan tersebut di seluruh Indonesia, kebetulan *dealer* termasuk *spare parts* Hino sudah tersebar di seluruh wilayah Indonesia jadinya bisa lebih sinkron.



Tahun 2015 Hino Ranger series menguasai pangsa pasar truk secara nasional sebesar 61,3 persen



Apakah program edukasi ini termasuk dalam layanan purnajual Hino atau berdiri sendiri?

Program edukasi ke *customer* Hino ini masuk dalam program layanan purnajual kami. Memang selama ini sudah ada *Free Service Program* (FSP) termasuk garansi satu tahun atau 50 ribu km, namun itu merupakan paket yang sudah otomatis didapat konsumen dari pembelian unit truk baru di *dealer* resmi Hino seluruh Indonesia.

Adakah kaitan antara program edukasi bagi pengguna Hino ini, dengan program Hino Total Support sebagai strategi bisnis HMSI selama ini?

Benar sekali, memang program edukasi ini merupakan salah satu pengejawantahan atau pelaksanaan dari program Hino Total Support. Total Support itu adalah bagaimana Hino dapat memberikan solusi dalam *operation cost* serendah mungkin dengan *content* yang juga serendah mungkin bagi pelanggan kami, supaya optimal dalam operasional truk itu sendiri.

Hino Total Support memang merupakan strategi kami, karena kalau kita bicara kendaraan komersial itu sama sekali berbeda dengan *passenger car*. Sebab kembali lagi, truk itu adalah alat produksi atau aset bisnis, sementara mesin kan tidak bisa dilakukan perubahan terus-menerus dalam tempo singkat seperti *passenger car* yang bisa terapkan *facelift* tiap dua tahun, dan kalau itu (*facelift*) diterapkan pada truk tidak bisa. Lagipula untuk apa *facelift* setiap dua tahun sekali, karena truk itu sendiri peruntukkannya lebih banyak buat kerja, kerja, dan kerja, sebabnya kendaraan ini lebih difungsikan untuk utilitas.

Strategi Hino Total Support guna menjaga loyalitas konsumen Hino Tanah Air

Apa kiat sukses dari produk Hino Ranger dapat bertahan selama 15 tahun hingga sekarang sebagai market leader di kelas medium duty truck?

Pertama, kekuatan dari truk Hino ini memang terbukti karena kami memang *basic*-nya dari truk dan bus. Kedua, dari pelayanan Hino untuk *aftersales service*-nya lewat semua cabang maupun *dealer* Hino yang tersebar luas, kemudian *spare parts* kami maksimalkan untuk ketersediaannya. Itu semua merupakan bagian dari Hino Total Support yang merupakan *way of life* Hino sejak beberapa tahun terakhir hingga 2016 ini, dan ke depannya kita lihat lagi.

Hino sudah banyak berkontribusi dalam pengadaan bus Trans Jakarta untuk Pemda Jakarta. Apakah Hino juga akan membidik pengadaan pada proyek-proyek infrastruktur strategis dari pemerintah pada 2016 ini?

Memang besar peluangnya untuk ke arah situ. Sebab kembali lagi seperti yang sudah saya jabarkan sebelumnya di awal, sekarang ini memang yang paling banyak punya duit adalah perusahaan milik pemerintah, dan kami intinya mendukung proyek pemerintah.

Selama ini kami juga sudah berikan pelayanan *service* seperti kontrak *service* kepada perusahaan pemerintah. Sebab sekarang begini, pemerintah bisa membeli kendaraan tetapi kadang agak terbengkalai dalam hal pemeliharaannya, karena mungkin tidak *expert* soal itu. Kami coba masuk untuk perawatannya, sehingga kendaraan truk milik pemerintah *anytime* bisa *ready for use*.

Bagaimana potensi pasar bagi Hino di sektor pertambangan dan perkebunan untuk tahun ini?

Terus terang masih kelabu terutama untuk sektor pertambangan masih belum kelihatan titik terangnya, untuk perkebunan masih naik-turun. Sebenarnya di sektor tambang jika dilihat produksinya dari tahun 2015 sebetulnya tidak kecil, cukup besar hampir 400 juta ton dan periode tahun 2013-2014 juga segitu-segitu juga. Hanya yang paling terdampak akhirnya pemain-pemain (perusahaan tambang) kecil, karena harga batubara balik ke normal jadi mereka juga melakukan efisiensi pengadaan peralatan tambangnya termasuk kendaraan truknya.

Apa dampak bagi Hino atas penurunan permintaan dari sektor pertambangan beberapa tahun belakangan ini?

Untuk varian *dump truck* Hino memang terkena dampaknya. Sejak tahun 2012 ketika industri pertambangan sedang bagus-bagusnya, kontribusi kami hampir sekitar 50% (model *dump truck* 6x4), dan sekarang untuk model *dump truck* 6x4 Hino hanya bermain sekitar 36%. Jadi cukup berdampak pengaruhnya.

Bagaimana dengan sektor logistik?

Dari sektor logistik sekarang memang kami agak terpukul, karena memang pasarnya sedang turun. Memang tidak separah tambang, tapi *total market* truk secara keseluruhan memang turun sekitar 30%-33%. Kondisi ini sebetulnya tidak ada kaitannya dengan program pemerintah yang menargetkan akan menurunkan biaya

Model dump truck 6x4 lebih dialokasikan untuk proyek-proyek infrastruktur seiring melemahnya industri pertambangan di Indonesia



logistik, dengan membangun tol laut dan memperbanyak *railway*, intinya memang daya beli konsumen saat ini sedang turun sehingga mereka mengurangi pembelian kendaraan komersial untuk operasional angkutan untuk usahanya.

Bagaimana prospek untuk truk berbahan bakar gas (BBG)?

Kami tetap terus melakukan studi karena semua itu kembali lagi pada kebijakan dan peraturan yang dibuat oleh pemerintah. Kami ini kan bermain di Indonesia, jadi kalau pemerintah Indonesia sedang ada rencana ke depan untuk pengadaan truk BBG kami harus mengikuti rencana pemerintah tersebut.

Tahun lalu kami memang sudah memproduksi bus BBG, tetapi itu sekadar untuk memenuhi permintaan dari pemerintah untuk pengadaan bus Trans Jakarta, sedangkan kebutuhan di pasar umum Indonesia belum ada karena masih terkendala masalah ketersediaan sarana seperti SPBG (Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas).

Kalau nantinya ada permintaan untuk pengadaan truk BBG pasti kami akan studi dan evaluasi terlebih dulu, karena untuk memproduksinya memang butuh investasi lebih tinggi ketimbang

memproduksi truk berbahan bakar solar karena spesifikasi *engine*-nya juga tersendiri.

Berapa target penjualan yang ditetapkan HMSI pada tahun ini?

Target pada tahun 2016 secara keseluruhan atau target nasional akan kami naikkan dari perolehan pada tahun lalu, sekitar 10% atau 25 ribu unit untuk keseluruhan model, yaitu *light duty*, *medium duty*, dan *heavy duty*.



PT Gema Nawagraha Sejati

Perhatian Utama pada SDM

Teks: Abdul Wachid
Foto: Pebri Santoso

Tepat 13 Desember 2015, PT Gema Nawagraha Sejati (GNS) merayakan ulang tahunnya yang ke-23. Mengusung tema "Meningkatkan Sumber Daya Manusia dalam rangka Menghadapi Persaingan Usaha" jajaran manajemen menjadikan momen perayaan tersebut untuk melakukan optimalisasi peforma bisnisnya. Pemilihan tema tersebut erat kaitannya dengan menyambut Masyarakat Ekonomi ASEAN 2016.

Konteks persaingan yang dimaksud juga mencakup persaingan dalam negeri yang membidangi usaha yang sama. Bagi GNS, peningkatan kinerja dan kompetensi SDM merupakan komponen persaingan yang penting ketimbang yang lain.

Dalam pengamatan GNS, secara rasio jumlah SDM di bidang jasa logistik saat ini sudah mencukupi, hanya keterampilannya masih perlu ditingkatkan. Oleh karena itu, tahun

lalu beberapa asosiasi perusahaan yang bergerak di bidang jasa logistik mendirikan Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) khusus di bidang logistik. Munculnya wadah tersebut digunakan untuk menghasilkan tenaga berkompeten jasa logistik.

Mereka memahami sumber tenaga kerja di bidang logistik dalam hal kompetensi masih terbatas, hal ini tak lain sedikitnya jumlah perguruan tinggi yang khusus mempersiapkan

SDM di bidang logistik. Sebagai alternatif, GNS menyarankan idealnya pihak asosiasi juga perlu menjalin kerja sama dengan perguruan tinggi. Bentuk kerja sama yang dimaksud mendorong dan membantu perguruan tinggi membuka fakultas atau jurusan di bidang logistik.

"Dalam menghadapi MEA 2016 dibutuhkan keterampilan tambahan agar SDM dalam negeri bisa berdaya saing. Keterampilan tambahan yang dimaksud meliputi kemampuan berbahasa asing sampai manajemen pelayanan. GNS sendiri melakukan optimalisasi SDM bukan untuk skala internal saja tapi eksternal, dalam hal persaingan bisnis global," kata Muslan, *Managing Director* PT Gema Nawagraha Sejati.

Hadirnya MEA 2016, dalam perspektif GNS harusnya membuat pemain lokal mawas diri, sebab masih banyak kelemahan yang perlu diperbaiki. Menurut Muslan, kelemahan yang dimaksud adalah modal dan jaringan. Mayoritas pemain asing yang nanti akan meramaikan bisnis logistik di Indonesia telah memiliki jaringan dan modal yang kuat, sedangkan penyedia jasa logistik lokal sebaliknya. Jaringan yang dimaksud seputar area jangkauan distribusi yang luas di banyak negara ditunjang infrastruktur logistik yang memadai. Sedangkan modal, pemain asing lebih unggul selain karena *revenue* mereka sudah tinggi juga karena akses permodalan yang mudah dari negara asal mereka.

Dalam mempersiapkan SDM, GNS intensif mengadakan program pembekalan pengetahuan dan keterampilan terhadap karyawannya baik itu internal dan eksternal. Pembekalan internal, seputar penyuluhan yang disesuaikan dengan bidang pekerjaan setiap pegawai. Sementara eksternal, memberi kesempatan bagi karyawan tertentu untuk mengambil studi khusus tentang logistik di perguruan tinggi atau lembaga sejenisnya. Untuk infrastruktur, GNS melakukan investasi peralatan yang mendukung operasional bisnis perusahaan. Sementara untuk sistem, akan dilakukan perombakan signifikan dengan lebih mengutamakan teknologi informasi yang mengutamakan kecepatan.

"Dari ketiga komponen tersebut, sebagai direktur yang terpenting bagi saya adalah SDM dahulu yang perlu dipersiapkan. Kalau infrastruktur dan lain cukup disiapkan modal. SDM memegang peranan yang paling besar dalam produktivitas perusahaan. Oleh karena itu, guna meningkatkan mutu SDM, GNS pada tahun ini mulai merombak pola rekrutmen karyawan baru," tambahnya.



Muslan, *Managing Director* PT Gema Nawagraha Sejati sedang rapat dengan karyawannya

Siapkan Rp 50 Miliar untuk Ekspansi Bisnis

Secara bisnis dalam kurun waktu 10 tahun terakhir, pada tahun 2015 menjadi periode terburuk bagi GNS. Dikatakan buruk, karena performa bisnis menurun hingga 50% jauh lebih buruk ketimbang krisis ekonomi yang melanda pada tahun 1997. Merosotnya performa bisnis memengaruhi operasional depo kontainer, yang awalnya berkegiatan 24 jam hingga dikurangi hanya 16 jam.

Turunnya permintaan jasa, memaksa GNS untuk melakukan efisiensi operasional dengan menunda investasi peralatan dan kegiatan yang tidak terlalu menunjang produktivitas perusahaan. GNS berkonsentrasi terhadap biaya-biaya inti saja yang menjadi sumber pendapatan perusahaan, investasi alat pembersih kontainer dan sejenisnya. "Arti dari efisiensi itu bukan berarti perusahaan tidak investasi. Tetapi bagaimana investasi tersebut bisa menekan biaya operasional dan meningkatkan produktivitas," ujar pria kelahiran Solo ini.

Pengeluaran terbesar GNS berasal dari gaji karyawan, biaya sewa lahan kemudian perawatan alat operasional. Sehingga efisiensi yang dilakukan GNS mengacu pada biaya yang tidak ada hubungan langsung terhadap ketiga biaya pokok tersebut. Meski demikian, diakui Muslan, sepanjang tahun 2015 GNS melakukan pengurangan karyawan sebanyak 30 orang. Selain karena faktor permintaan jasa yang merosot, pengurangan dilakukan

demikian optimalisasi kinerja karyawan dengan mengganti yang lebih kompeten.

Merosotnya performa bisnis permintaan jasa umumnya turut dirasakan semua perusahaan depo kontainer sehingga secara bisnis tidak terdapat persaingan berarti. Kondisi tersebut juga tak lepas akibat bisnis bidang depo kontainer di Jakarta dan sekitarnya pada periode 2013-2015 mengalami kondisi stagnan. Penyebabnya akibat harga lahan yang kini melambung tinggi membuat tidak banyak lagi muncul perusahaan baru.

Keadaan itu berbanding terbalik pada tahun-tahun sebelumnya. Pada tahun 2005 hingga tahun 2010 pertumbuhan perusahaan depo kontainer di Jakarta cukup tinggi. Pertumbuhannya bisa mencapai dua kali lipat, berawal hanya 25 perusahaan menjadi lebih dari 50 perusahaan. Puncak minat usaha bisnis depo kontainer turun terjadi 2014, tak lain karena harga tanah mahal. Selain itu, akibat volume kontainer yang tinggi tidak sebanding dengan jumlah lahan, membuat okupansi pada masing-masing depo turun.



Muslan
Managing Director PT Gema Nawagraha Sejati

Terkait tarif jasa, tidak ada persaingan yang signifikan sebab masing-masing perusahaan memiliki *basic cost* yang sama. Ditambah, dalam hal pengeluaran penggunaan jasa depo kontainer bagi perusahaan pelayaran tergolong kecil ketimbang untuk biaya kapal. Hal itu dinilai menjadi salah satu penyebab perusahaan pelayaran jarang ditemukan berpindah perusahaan depo hanya karena hanya mencari tarif murah.

"Tantangan bisnis depo kontainer ke depan lebih kepada mutu layanan, sementara tarif urutan berikutnya. Sebab tarif akan menyesuaikan dengan layanan. Kalau layanan itu cepat, akurat kemudian tarifnya kompetitif, saya pikir cukup," tutur Muslan. Keyakinan GNS yang mengutamakan layanan sebagai daya tawarnya digunakan untuk mengetahui indeks kepuasan *customer* perusahaan. Ia menambahkan, selama 23 tahun GNS berdiri belum ada satu pun *customer* yang beralih menggunakan jasa perusahaan lain karena mereka tidak puas dengan layanan GNS. Ada pun beberapa *customer* keluar karena mereka mendirikan depo sendiri atau mengalami bangkrut. Selebihnya rata-rata *customer* yang bergabung saat ini lebih dari 10 tahun memilih untuk dilayani GNS.

Bermodal loyalitas *customer* tersebut, GNS pada tahun 2020 menargetkan dapat melayani keseluruhan kebutuhan jasa logistik atau biasa dikenal 'Total Logistics'. GNS berencana melakukan ekspansi bisnis dengan membuka unit bisnis baru, yakni depo kontainer isi dan pergudangan. Kesiapan untuk menuju ke sana telah dalam tahap cetak biru dengan menyiapkan dana sekitar Rp 50 miliar.

Pendapatan atau laba GNS sendiri terbesar bersumber dari pergerakan kontainer sekitar 60%, sisanya berasal dari *forwarding* dan *trucking*. Hampir semua *customer* menggunakan tiga layanan sekaligus. Penggunaan tiga layanan secara terpadu dalam hal biaya menguntungkan *customer*, karena biayanya bisa ditekan hingga 15%. "Posisi GNS saat ini berada lima besar dari total perusahaan depo kontainer yang ada. Saya sangat optimis tahun 2016 peforma bisnis GNS akan naik, kenaikannya minimal 50% dari realisasi tahun 2015," tutupnya.



Ruang kerja karyawan



Depo GNS



Sukmawati

Ingin Jadi Pemain Indonesia Timur

Senyum ramah serta dandanan anggun yang khas seorang ibu menyapa Tim *TruckMagz* yang duduk di ruang tunggu. Kesan keibuan makin kuat memancar di wajah Sukmawati (48) ketika ia memanggil putranya, Ardiansyah (22), yang kebetulan melintas dan mengajaknya ikut serta berbincang santai dengan kami. Ia menatap Ardiansyah dengan bangga dan memperkenalkannya pada kami. "Ini putra kedua saya yang sehari-hari membantu mengelola perusahaan ini. Meski dia masih muda, dia sudah banyak membantu mencari *customer*," tutur Sukmawati.

Teks

Citra D. Vresti Trisna

Foto

Pebri Santoso

Rian (panggilan akrab Ardiansyah) tampak tersipu dengan sanjungan ibunya dan membuatnya sedikit salah tingkah. Biasanya untuk pria seusianya, akan lebih memilih menghabiskan waktu berkumpul bersama kawan-kawan sebayanya ketimbang berada di kantor untuk bekerja membantu orangtuanya. Tapi, hal itu tidak berlaku bagi Rian. Tanggung jawab yang diberikan ibunya membuat dia harus tetap bekerja meski Sabtu. Namun, keberhasilan Sukmawati mendidik putra keduanya ini bukan hal yang mudah. Butuh kesabaran dan ketelatenan ekstra untuk mendidik putranya serta menumbuhkan sikap tanggung jawab dan loyalitas dalam diri Rian untuk membantu menjalankan bisnis logistik yang dirintis ibunya.

"Saya punya banyak teman. Mereka punya perusahaan besar. Kebanyakan dari mereka memilih menyekolahkan anaknya di luar negeri. Setelah anak mereka lulus, tidak ada yang membantu orangtuanya. Kebanyakan tidak ada yang mau kembali ke Indonesia dan bekerja ikut orang lain di luar negeri. Hal semacam ini tidak bisa dipersalahkan, tapi juga

patut disayangkan karena tidak bisa meneruskan usaha orangtuanya. Di sisi lain, orangtua tidak bisa memaksakan keinginan mereka pada anaknya. Kalau anaknya mau meneruskan usaha orang tuanya, itu luar biasa. Tugas orangtua itu hanya mengarahkan dan memberi gambaran," kata Sukmawati.

Merintis usaha di bidang logistik dari nol adalah salah satu kesuksesan besar yang diraih Sukmawati. Berkat keuletannya pada masa muda, kini ia telah mengembangkan anak cabang PT Bonatiga Jaya Abadi di Surabaya dan Indonesia Timur. Tapi, kebahagiaan terbesar ibu tiga anak ini adalah ketika ia berhasil mengarahkan putra-putrinya menuju kesuksesan pada masa depan. Oleh karena itu, tidak mengherankan bila ia mendidik dengan keras dan menempa mental Rian di perusahaan yang ia pimpin.

Didikan keras Sukmawati kepada Rian dalam bisnis logistik adalah cara untuk mengingatkan putranya bila kesuksesan itu bukan sesuatu yang instan dan harus dimulai dari bawah. Komitmen mendidik Rian dalam menggeluti bidang logistik dibuktikan dengan memperlakukan putranya sendiri sebagaimana karyawan lain dan tidak membeda-bedakan. "Pada awal-awal Rian membantu, kalau kedatangan tidak masuk kerja, saya potong gajinya. Apabila dia melakukan kesalahan, saya beri dia SP (Surat Peringatan) agar dia tidak mengulangi kesalahan yang sama," ujarnya.

Pada usia Rian yang masih tergolong muda, Sukmawati berani mengutus putra keduanya untuk menyelesaikan persoalan berat yang terjadi di salah satu cabang PT

Bonatiga Jaya Abadi yang berada di Surabaya selama satu minggu. Bahkan ia menolak menuruti keinginan Rian yang meminta fasilitas mobil selama di Surabaya dan menyuruh mencari ojek. Ia juga melarang Rian untuk menginap di hotel dan menyarankan tidur di penginapan kost. Penanaman sikap prihatin pada Rian membuahkan keberhasilan menyelesaikan tugas di Surabaya. Dalam hal mendidik, perempuan yang hobi berkebun ini juga menerapkan sikap adil. Sehingga tidak hanya kesalahan saja yang akan diberi hukuman, tapi keberhasilan putranya juga ia apresiasi.

Sikap keras Sukmawati dalam mendidik putranya bukan tanpa respons. Ia mengaku bila putranya sempat protes pada caranya mendidik. "Saya ini anak atau karyawan, sih?" kata Sukmawati, menirukan kata-kata Rian. Meski demikian, lambat-laun Rian menyadari bila suatu saat bakal memetik hasil dari didikan itu. Bahkan, berkat didikan ibunya, Rian sudah cerdas dan kreatif dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan pekerjaannya. Pada akhirnya, kemauan untuk belajar dan mengambil hikmah dari pengajaran yang diberikan ibunya membuat perusahaan Sukmawati kerap memperoleh penghargaan dalam hal ketepatan pengiriman barang dari *customer*.

"Keberanian saya mencari inovasi baru di perusahaan ini bukan karena semata-mata saya anak pemilik perusahaan. Dalam hati, saya tahu ini perusahaan mama, tapi yang jelas saya harus bekerja dengan profesional dan tetap loyal. Soal ini perusahaan keluarga itu belakangan, karena yang penting adalah kinerja

saya bagus, loyalitas bagus dan hasilnya pun tentu akan bagus," kata mahasiswa semester tiga, jurusan logistik di Universitas Trisakti.

Perempuan yang juga gemar membaca ini mengaku tidak pernah memberikan kemudahan yang cuma-cuma pada Rian. Bahkan ketika Rian meminta mobil padanya, Sukmawati menyetujui permintaan anaknya asalkan uang untuk membeli mobil tersebut dari jerih-payah Rian sendiri. *"Kalau Rian ingin mobil, ya, dia harus bekerja keras dalam mencari customer dan bisa mencapai target yang ditentukan perusahaan. Kalau dia tidak memenuhi target yang sudah ditentukan, gajinya saya potong, dan Rian pun deal dengan keputusan tersebut," tegasnya.*



Ryan
Marketing Manager

Diilhami Masa Lalu

Didikan keras Sukmawati pada putranya berangkat dari perjalanan panjang hidupnya dalam merintis usaha dari nol. Karena, menurut dia, kesuksesan yang dirintis dari bawah akan memberikan kepuasan tersendiri. Meski pendidikannya hanya sampai SMEA, ia tidak pernah berkecil hati dan tetap optimis agar bisa berhasil. Ia mengaku, kesuksesan yang dia dapatkan berasal dari kemauan belajar, kejujuran, dan keuletannya dalam bekerja, dan selalu berdoa di setiap saat shalat 5 waktu. Selain itu, yang menjadi dasar dari kerasnya pendidikan untuk anak-anak Sukmawati adalah keterbatasan pada masa kecil dan ketika dia meniti karir.

Sukmawati mengungkapkan bila berbisnis adalah cita-citanya sejak masih sekolah. Ia ingin menjadi seorang pengusaha, meski ia sendiri belum mengerti akan menjadi pengusaha apa. Cita-cita ini tumbuh karena keinginan untuk membantu kehidupan orangtuanya dan bisa memberikan pendidikan yang lebih baik untuk anaknya, juga membantu orang banyak. "Waktu itu saya mempunyai cita-cita yang tinggi dan bahkan waktu itu sepertinya tidak mungkin bagi saya untuk mencapainya, terutama dalam mewujudkan keinginan ibu saya untuk berangkat haji. Tapi, saya punya keyakinan bila seseorang mau berusaha maka tidak ada yang tidak mungkin. Selain berusaha keras, tiap saya berdoa, saya pasti utarakan mimpi-mimpi saya pada Allah SWT," kenangnya.

Sejak muda, Sukmawati tumbuh sebagai orang yang hidup dengan banyak impian manis tentang hidup. Selain memberangkatkan haji ibunya, ia juga ingin kelak bisa menyekolahkan

anak-anaknya di luar negeri agar anak-anaknya bisa merasakan bisa bersekolah di perguruan tinggi kendati dia hanya tamatan SMEA. Untuk mewujudkan impian yang dirasanya sebagai hal yang tidak mungkin tersebut, ia bekerja serabutan di berbagai tempat dan bahkan menjadi SPG di supermarket.

Jawaban dari keinginan dan doa-doanya mulai terbuka ketika ia mendapati sebuah lowongan untuk menjadi resepsionis di PT Merpati Angkasa Kurir. Sukmawati menjalani pekerjaan ini selama empat tahun, hingga suatu ketika ia dipercaya atasannya untuk mengelola sebuah kantor cabang dan membuktikan dengan kesuksesan memimpin cabang perusahaan tersebut. "Saya dipercaya karena meski saya resepsionis, tapi saya mampu melakukan banyak hal yang bukan *job description* saya. Kalau ada proyek, saya bisa selesaikan hingga *deal*. Akhirnya saya dipercaya memimpin cabang hingga cabang itu bisa berhasil," jelas Sukmawati.

Banyak pelajaran berharga yang ia dapatkan dari pengalamannya bekerja di perusahaan tersebut. Setelah berhenti dari pekerjaan lamanya pun dia masih banyak dicari oleh *customer*. Kejujuran dan serta kerja keras Sukmawati membuat para *customer* tersebut menolak pengiriman barangnya ditangani orang lain dan hanya memercayakan pengiriman barang mereka padanya, meski ia tidak punya perusahaan. Hal inilah yang membuat dia berpikir untuk membuat perusahaan sendiri meski ia tidak memiliki modal. Sampai akhirnya ada seorang rekannya yang menawarkan menggunakan nama dan izin perusahaan yang sudah tidak lagi jalan. Alhasil, ia mulai memimpin perusahaan tersebut hingga berjalan normal.

Meski demikian, yang patut diacungi jempol dari Sukmawati adalah tetap menjalankan perannya sebagai ibu rumah tangga. Sehari-hari ia menjalankan perusahaannya sembari memasak, menjemput anaknya sekolah, dan menjadi ibu rumah tangga. Setelah tiga tahun berjalan, perusahaan yang ia pimpin mulai kebanjiran permintaan dan membuatnya mau tidak mau harus memiliki truk sendiri untuk memudahkan kinerjanya. "Awalnya saya beli truk bekas tapi setelah pusing karena sering perbaikan, saya membeli unit baru hingga sekarang sudah memiliki puluhan armada dan telah memiliki banyak *customer*," ujarnya.



Sebagian karyawan dan sopir truk Bonatiga



Truk ekspedisi PT Bonatiga

Impian Lain

Sukmawati menyadari bila ia sudah tidak muda lagi. Sebagai manusia biasa ia juga memiliki keinginan sebagaimana orang lain yang bisa menghabiskan waktu untuk jalan-jalan di mal dan *travelling*. Meski demikian, ia mengaku bila keinginan semacam itu bukanlah prioritas utamanya. "Kadang kejenuhan membuat saya berpikir bila waktu jadi mahal dan pada dasarnya kerja itu tidak akan ada habisnya, terus, terus, dan terus. Saya memang bukan tipe orang yang banyak main, *traveling*, saya memang suka kerja dan kalau kerja itu benar-benar menikmati. Akhirnya untuk membunuh kejenuhan saya lakukan hobi yang tidak membuang waktu, yaitu menanam," katanya.

Bagi Sukmawati, menanam adalah hobi sekaligus impiannya sejak dulu. Ia ingin membuat rumah di lahan yang cukup luas agar bisa menyalurkan hobinya. Karena dengan menanam dan melihat perkembangan tanamannya dari waktu ke waktu mengusir kejenuhan pada rutinitasnya. Sedangkan cita-citanya yang lain untuk menyekolahkan anak di luar negeri juga dan di UI dan membuat rumah dengan surau di dalamnya juga telah ia wujudkan. "Entahlah, itu semua cita-cita saya yang asal omong saja dan berhasil terwujud. Anak saya yang pertama kuliah di luar negeri dan tahun ini *insyaallah* selesai. Saya banyak dibantu oleh Allan. Jika ada libur panjang digunakan untuk membantu saya di kantor, untuk hal-hal yang bersifat Managerial. Yang kedua, Rian, membantu saya dalam keseharian dan yang terakhir, Icha, kuliah di UI," ujarnya.

Impian yang belum sepenuhnya Sukmawati wujudkan adalah bisa rutin berorganisasi agar bisa berinteraksi dengan orang lain. Meski sudah mengikuti beberapa organisasi, baik di kompleks kantor untuk pengajian dan organisasi yang berhubungan dengan pekerjaannya, namun ia merasa belum puas karena belum bisa rutin. Ia merasa ada hal yang lebih penting yang harus dia kerjakan. "Yang jelas, saya ingin anak

saya bisa menangani perusahaan ini dulu sehingga tiap hari Minggu, saya harus bertemu orang di luar lingkup dunia kerja. Kalau dulu pelanggan mengajak ketemu hari Minggu selalu saya iyaikan. Kalau sekarang, saya stop. Saya ingin tiap hari Minggu adalah waktu saya berkumpul dengan keluarga, dan bersosialisasi dengan orang lain dan bertemu orang yang berbeda di tiap minggunya," tuturnya.

Keinginan berorganisasi dan bertemu orang lain dapat dimanfaatkannya sebagai media belajar. Karena, bagi dia, belajar itu tidak harus kuliah dan membaca buku. Ia mengaku, mendapat banyak pelajaran dan inspirasi baru dengan bertemu orang lain dan berteman. Itulah sebabnya, ia mengaku lebih banyak mendengar bila bertemu orang lain untuk mendapat inspirasi soal hidup, pekerjaan dan mendidik anak.

"Saya merasa ada hal penting yang harus saya tumpahkan. Yang jelas, saya ingin anak saya bisa menangani perusahaan ini dulu. Saya ingin sudah mulai mengarah ke tahap kehidupan yang sifatnya ke depan. Pada usia 50 saya tidak lagi 100% tidak ke kantor dan banyak bersosialisasi dan berorganisasi. Tapi, yang jelas itu semua butuh dana. Makanya sekarang fokus mencari dulu untuk menuju ke sana sembari mendidik anak saya agar mampu mengelola perusahaan ini," harapnya.

Selain berorganisasi, cita-citanya yang lain adalah mendirikan menjalankan yayasan rumah Tahfidz yang sudah ia buat namun belum berjalan optimal. Di yayasan tersebut, ia ingin membantu membiayai pendidikan anak-anak yang ingin belajar, terutama mengaji. Sedangkan cita-cita yang berkaitan dengan bidang usaha jasa logistik yang sedang ia jalani adalah mengoptimalkan cabang perusahaannya di Surabaya dan Indonesia Timur khususnya Kupang yang disupport oleh Pelayaran Namsurya Citrasari Lines, dan Indonesia Timur lainnya, menjadi spesialis logistik di sana.



KAPASITAS BESAR

Teks : Antonius Sulisty, Citra D. Vresti Trisna
Foto : Dok. PT Century Batteries Indonesia

COCOK UNTUK TRUK *HEAVY DUTY*

PT Century Batteries Indonesia (CBI), produsen dan pemegang merek dagang Incoe, awalnya dimiliki oleh PT GS Battery yang kemudian diambil alih kepemilikannya oleh PT Astra Otoparts Tbk. dengan saham mayoritas. Anak perusahaan dalam grup Astra Otoparts yang berdiri sejak tahun 1971 itu hingga saat ini tetap eksis menjalankan bisnis intinya di bidang manufaktur pembuatan baterai penyimpan atau aki, baik untuk kendaraan penumpang maupun kendaraan niaga.

Awal kiprah Incoe sejatinya fokus untuk melayani kebutuhan ekspor komponen suku cadang pendukung otomotif. "Memang orientasi CBI dengan merek Incoe sejak awal untuk ekspor dengan komposisi 65%-70% dan sisanya untuk kebutuhan pasar domestik termasuk di segmen *aftermarket*," kata Indra S. Simamora, *Marketing Department Head* Incoe Battery, PT Astra Otopart Tbk.

Incoe yang hingga saat ini mensuplai kebutuhan komponen OEM (*Original Equipment Manufacturer*) untuk aki ke beberapa pabrikan kendaraan seperti Daihatsu, Isuzu, dan Hyundai, menyediakan tiga pilihan jenis aki di pasar *aftermarket*, yaitu tipe Premium (konvensional), Gold atau tipe hibrid, dan tipe MF (*maintenance free*) atau aki kering.

Menurut Indra, Incoe memang lebih banyak bermain di segmen *value* seperti untuk kendaraan angkutan transportasi umum, truk tambang, truk konstruksi, truk ekspedisi, dan beberapa segmen khusus dengan spesifikasi disesuaikan kebutuhan. Segmentasi ini juga berkorelasi dengan keunggulan komparatif yang ditawarkannya seperti harga yang lebih murah 15% dari pemegang pasar aki domestik saat ini, yaitu merek GS.

Lini produk aki Incoe yang tersedia untuk kendaraan truk umumnya model konvensional atau biasa diistilahkan dengan sebutan aki basah dan sudah sangat dikenal di kalangan pengguna truk sebagai aki andalan mereka untuk mendukung operasional kendaraan komersialnya.

Tipe konvensional dari Incoe ini terbagi lagi atas dua kategori, yaitu Premium Reguler dan Premium Heavy Duty. Tipe terakhir memang didedikasikan untuk pasar *aftermarket* Tanah Air, selain untuk memenuhi kuota ekspor ke 44 negara.

Menurut Indra, tipe *heavy duty* ini memang baru dan belum genap enam bulan dipasarkan untuk pasar *aftermarket* domestik Indonesia. "Karena di awal kami mengeksponnya terlebih dulu, begitu sudah terbukti dan permintaannya ada baru kami jalankan penjualan aki *heavy duty* ini untuk pasar domestik," imbuhnya.

Bicara performa, Incoe Premium Heavy Duty sudah dibekali kapasitas ampere yang besar serta CCA (*cold cranking amps*) lebih mumpuni buat menghidupkan mesin, sesuai rekomendasi tiap pabrikan truk yang beredar di Indonesia. Dengan begitu, Incoe Premium Heavy Duty mampu mendukung kebutuhan tegangan listrik pada truk khususnya di daerah tambang maupun konstruksi.

"Incoe Premium Heavy Duty memang dirancang untuk kinerja yang lebih baik, dengan kemampuan di atas 20% dibandingkan dengan model konvensional (Premium Reguler). Mengingat aki tipe *heavy duty* ini peruntukkannya ke arah tambang, konstruksi dan keperluan *off-road* yang menuntut kinerja aki lebih baik daripada aki konvensional standar (reguler)," jelas Indra.

Saat ini, aki Incoe Premium Heavy Duty tersedia dalam empat pilihan, yaitu N200 (kapasitas 200 Ah-12 V), N150 (kapasitas 150 Ah-12 V), N120 (kapasitas 120 Ah-12 V), dan N100 (kapasitas 100 Ah-12 V). Kisaran harga di pasaran *aftermarket* mulai Rp 1,4 jutaan hingga Rp 2,9 jutaan.



INDRA S. SIMAMORA

Marketing Department Head
Incoe Battery,
PT Astra Otopart Tbk.

Soal perawatannya pun mudah dilakukan oleh pengemudi maupun pemilik truk. Lantaran termasuk jenis aki konvensional, cukup dengan rajin memeriksa level ketinggian air aki (*demineralized water*) secara periodik, dan lakukan pengisian ulang jika debit air aki mendekati batas bawah. "Tujuannya agar sel-sel di dalamnya yang merupakan media penyimpan energi listrik, tidak cepat rusak dan tahan lama. Umur pakai aki, normalnya rata-rata antara 1-2 tahun dalam kondisi pemakaian normal," imbuh Indra.

Demi menjaga kualitas produknya, CBI menerapkan strategi bisnis yang merangkul seluruh mitra bisnisnya mulai dari *main dealer*, *dealer* eksklusif hingga *retailer* (toko khusus aki). Menurut Indra, pihaknya terus-menerus memberikan edukasi kepada semua mitra Incoe seputar informasi terbaru dari pabrikan aki Incoe di bawah lisensi GS Yuasa International-Jepang, seperti teknologi terbaru dan hal-hal yang terkait dengan perawatan aki melalui *brainstorming*.

"Bahkan kami juga datang sampai ke tingkat ritel atau toko untuk mengecek stok barang mereka. Sebab kalau ada stok aki lama yang sudah enam bulan tak terjual, kami akan beri tahu mereka untuk segera di-charge ulang supaya daya listrik tetap bisa *standby*. Selain untuk menjaga agar produk aki Incoe selalu terjaga kualitasnya, kami juga perlakukan toko lebih ramah dengan berbagi seputar penjualan dan kendala yang mereka hadapi," beber Indra.

Melalui strategi pasar seperti ini, CBI yakin target penjualan 2016 dapat meningkat lebih tinggi lagi daripada tahun 2015. "Tahun ini kami targetkan penjualan hampir 1 juta untuk pasar domestik, sedangkan target untuk ekspor sebesar dua kali lipat dari target penjualan domestik," ujar Indra.

Untuk capaian kinerja penjualan pada tahun 2015, Incoe berhasil membukukan penjualan keseluruhan sebesar 830 ribuan dengan total *market share* 13% dari keseluruhan merek aki di pasar domestik Indonesia.



Rough Crane Model GR-500EXL

Tak perlu Berhenti Dinginkan Transmisi

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

PT United Tractors Tbk. selaku pemegang lisensi resmi produk Tadano-crane telah merilis produk terbarunya *rough crane* model GR-500EXL, akhir 2015 silam. Meski baru dirilis, produk ini mendapat sambutan cukup baik di mata *customer* karena berbagai keunggulan yang dimilikinya. Peluncuran produk ini adalah salah satu bukti komitmen PT United Tractors Tbk. dalam memenuhi kebutuhan alat-alat berat untuk mendukung program pembangunan pemerintah di bidang konstruksi.

Produk terbaru Tadano-crane masuk di dalam kategori *mobile-crane*, yang terdiri dari *rough crane*, *truck crane*, dan *all terrain crane*. Produk baru dari Tadano-crane yang baru dirilis masuk di dalam jenis *rough crane* yang memiliki kapasitas angkut mulai dari 12, 25, 30, 50, 60, 80, dan 140 ton. Jenis *crane* dari pabrikan Jepang ini didatangkan dalam bentuk CBU dan cukup populer karena dapat dioperasikan pada area kerja yang sempit dengan bentuk yang lebih *compact* dengan satu kabin untuk operator dan *traveling*. Hal ini membuat populasi produk *rough crane* cukup banyak di Indonesia dan mendominasi di sektor konstruksi serta *oil & gas*. Untuk tipe *rough crane*, Tadano baru meluncurkan produk terbarunya yaitu model GR-500EXL dengan kapasitas angkat 50 ton.

Manajer Tadano *Sales Department.*, Triyono Rahmad mengatakan, GR-500EXL merupakan salah satu varian terbaru yang masuk dalam kategori *rough crane* yang memiliki lima *boom* dengan panjang maksimum hingga 42 meter dan memiliki kemampuan angkut 51 ton. Produk ini tergolong sebagai produk *crane* yang lebih simpel dibanding sebelumnya karena memiliki kemampuan mengangkat dengan beban tertentu tanpa *outrigger* dan tidak memerlukan *suspension lock*. Selain itu, produk ini juga unggul dalam kemudahan pemasangan JIB dan untuk pemasangannya tidak diperlukan tempat yang luas.





Rough Crane GR-500EXL

Menurut Triyono, GR-500EXL memiliki lebih banyak keunggulan dibandingkan produk lainnya. Produk ini mampu melakukan *traveling* dengan jarak yang tanpa batas tanpa harus berhenti untuk mendinginkan transmisi. Karena, umumnya produk *crane* tidak mampu berjalan jauh dan harus berhenti setiap satu jam. Hal ini membuat para pengguna *crane* lebih memilih menaikkan *crane* ke atas trailer. "Keuntungan dari menggunakan produk baru ini adalah lebih hemat. *Customer* tidak perlu lagi menggunakan trailer karena mampu berjalan sendiri dengan jarak yang tanpa batas," kata Triyono.

Terkait kenyamanan mengemudikan GR-500EXL terbukti lebih unggul, karena memiliki kabin di posisi kanan. Dengan kabin di kanan, operator produk ini dapat mengemudikan lebih nyaman karena pada umumnya kemudi kendaraan selalu berada di kanan. Peletakan kabin di posisi kanan, kata Triyono, berhubungan dengan kemampuan alat ini untuk melakukan perjalanan jauh dan berbeda dengan produk-produk sebelumnya yang memiliki kabin di kiri.



Triyono Rahmad
Manager Tadano Sales Department

ROUGH CRANE



Kabin diletakkan di sebelah kanan



Lebih stabil dibandingkan produk lainnya



Memiliki roda untuk traveling



Tidak perlu berhenti untuk mendingkan transmisi

Pengoperasian produk ini pun cukup mudah karena tidak jauh berbeda dengan produk sebelumnya. Produk ini dilengkapi dengan grafik yang mudah dibaca oleh operator untuk menunjukkan kemampuan *crane* dalam mengangkat beban. Fitur ini digunakan untuk meminimalisasi risiko. "Bila beban yang akan diangkat melebihi maksimal akan membuat sensor menyala. Hal ini merupakan isyarat bagi operator untuk kembali mengatur jarak dan mengicilkan radiusnya," kata Triyono.

Produk ini juga memiliki tingkat kestabilan yang lebih tinggi dalam mengangkat beban dibandingkan dengan produk lain. Karena, kinerja GR-500EXL tidak terpengaruh dengan lahan yang sempit. Sedangkan daya angkut produk lain akan terganggu apabila *outrigger* tidak keluar dengan sempurna. Selain itu, produk-produk dari Tadano-crane telah cukup banyak dikenal dan mendunia.

"Produk ini adalah produk asli Jepang yang juga diproduksi di Jerman dan Amerika. Sehingga untuk pasaran Eropa dan Amerika Selatan, kami punya nama. Sedangkan kompetitor, produknya hanya di Asia Tenggara dan Jepang. Selain itu, untuk produk *rough crane* model GR-500EXL, khususnya untuk kategori 50 ton, produk Tadano telah menjadi *market leader*," papar Triyono.

Menurut Triyono, *respons customer* untuk produk GR-500EXL tergolong cukup bagus. Karena, menurut dia, produk ini cukup banyak terserap di pasar. Selain itu, untuk tipe ini banyak dipakai di berbagai proyek di tanah air. Triyono optimis seiring pencaanangan pemerintah dalam meningkatkan pembangunan khususnya konstruksi akan meningkatkan order untuk unit Tadano-Crane. Selain itu, lanjut Triyono, hampir semua pemain *crane*, baik di tataran lokal maupun dari luar, cukup familiar dengan produk Tadano.

"Sejak PT United Tractors meluncurkan produk ini pada kuartal ketiga tahun lalu, hanya untuk tipe ini kami telah mendapatkan konfirmasi order dari *customer* hingga lebih dari 15 unit dan lebih dari separuhnya telah kami kirim pada tahun lalu. Pada awal tahun ini kami telah mengantisipasi stok Tadano-Crane untuk kebutuhan proyek di Tanah Air," ujarnya.

Triyono berharap Tadano-crane dapat berkontribusi dan berpartisipasi seiring dengan peningkatan program

pembangunan pemerintah di bidang konstruksi, seperti pembangunan MRT, LRT, jalan tol, *fly-over*, rel KA, bisnis jasa logistik, pelabuhan kargo dan pembangunan perluasan terminal tiga Bandara Soekarno Hatta, termasuk pembangunan pabrik di area *industrial estate* dan proyek besar konstruksi selain proyek *oil & gas*.



Lebih nyaman dikendarai



Memiliki lima boom dengan panjang maksimal 42 meter





Container Washing

Teks dan Foto: Pebri Santoso

Ini adalah proses *containers washing* (pembersihan kontainer) dari salah satu perusahaan yang berada daerah Cilincing Jakarta utara. *Container washing* merupakan proses pembersihan kontainer yang telah melakukan aktivitas muatan barang sampai disimpan kembali menuju area penyimpanan barang. Proses ini sangat perlu dilakukan karena untuk menjaga kenyamanan dan kebersihan akan permintaan konsumen untuk memuat barangnya kembali.

Sebelum kontainer dibersihkan, yang pertama dilakukan adalah kontainer dicek terlebih dahulu. Setelah dicek, kontainer masuk ke tahap pembersihan.



Dalam proses pembersihan kontainer terdapat empat macam cara, yaitu sebagai berikut.

1. *Sweeping*/Menyapu

Pembersihan dalam kontainer dengan menggunakan sapu. Hal ini dilakukan untuk kondisi dalam kontainer yang tidak terlalu kotor dan kering seperti di dalam kontainer hanya terdapat kertas atau balok.

2. *Water Cleaning*/ Pencucian dengan Air

Pembersihan dalam kontainer dengan menggunakan air bertekanan sebagai alatnya. Hal ini dilakukan untuk kargo yang ringan yang tidak bisa dibersihkan dengan sapu seperti debu, bekas muatan yang berbentuk biji-bijian seperti kedelai dan jagung.

3. *Detergent Cleaning*/ Pencucian dengan Air dan Deterjen

Pembersihan dalam kontainer dengan menggunakan air bertekanan dan deterjen sebagai mediannya. Hal ini dilakukan untuk tingkat kargo yang menengah dan tidak bisa dibersihkan dengan air saja seperti bekas muatan *chemical* yang bau dan *metal scrap*.

4. *Chemical Cleaning*/ Pencucian dengan Chemical

Pembersihan dalam kontainer dengan menggunakan *chemical* seperti *degreaser* kapur/*absorbent* material di mana ini dilakukan untuk kargo yang berat dan tidak bisa dibersihkan dengan *detergent cleaning* sehingga memerlukan penanganan yang spesial seperti *oil stain*/noda minyak, *fish meal*, dan lain – lain. Untuk pembersihan kontainer ini memakai cara *water cleaning*/pencucian dengan air.

Setelah dilakukan pengecekan dan diputuskan menggunakan cara *water cleaning*/pencucian dengan air, langkah berikutnya adalah membersihkan bagian luar.



PEMBERSIHAN BAGIAN DALAM



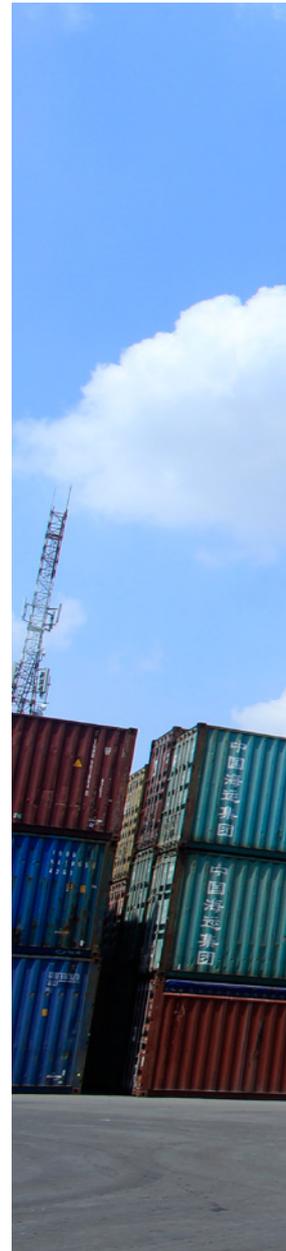
CONTAINER WASHING



Setelah selesai dibersihkan truk masuk ke area penyimpanan kontainer.



Kontainer diangkat menggunakan forklift.





Lalu diletakkan di tempat penyimpanan kontainer dengan disusun dan diatur kerapiannya.



PERAWATAN DAN PENGGUNAAN KOPLING

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Beberapa pengemudi terkadang memiliki masalah dengan kopling. Salah satu sebab umum mengapa kopling truk tidak berfungsi baik adalah berhubungan dengan mekanisme mesin truk bekerja. Meskipun sebagian besar sopir truk akrab dengan problem slip kopling dan kopling keras, ada kecenderungan mereka melupakan penyebab hal itu terjadi. Salah satunya adalah kebiasaan sopir pada saat mengemudi, yaitu terlalu sering menggunakan kopling. Hal itu dapat menyebabkan kopling menempel dan lama kelamaan kopling akan aus. Plat kopling bisa berumur pendek karena kebiasaan mengemudi yang buruk atau truk digunakan untuk kerja berat. Truk dipaksa bekerja berat dan sopir terlalu sering menggunakan kopling. Ini yang berkontribusi terhadap plat kopling berumur pendek.

Moch. Kosasih, *Workshop Head PT Catur Kokoh Mobil Nasional* menjelaskan, tiap kali kopling digunakan, seluruh bagian kopling akan bekerja. Gerakan menginjak tuas kopling cenderung menciptakan banyak gesekan dan sebagai hasilnya banyak panas yang tercipta di bagian kopling termasuk semua komponennya. Karena semua bagian kopling ikut bekerja,

komponen yang ada di dalamnya juga lama kelamaan akan aus. "Pemilik kendaraan yang tidak memperhatikan gejala kerusakan dari awal, ke depan bisa dipastikan akan menanggung kerugian yang lebih besar. Jika satu komponen dibiarkan aus tanpa penggantian, kerusakan akan melebar ke komponen lain dari kopling. Jika kopling digunakan dengan benar, onderdil akan awet. Jika pemilik kendaraan mengetahui kopling sudah muncul gejala kerusakan segera perbaiki untuk menghindari kemungkinan masalah di masa depan," tegasnya.

Ada beberapa hal yang memengaruhi beratnya injakan kopling, yaitu:

Besarnya beban yang akan dipindahkan sehingga per yang menekan plat kopling pada bagian *clutch cover* dibuat lebih keras supaya kopling tidak slip. Kopling seperti ini biasa terdapat pada *heavy truck* atau bus. Jika tekanan per kopling ini dikurangi bisa mengakibatkan kopling slip.

Jarak tekan terlalu besar sehingga pengemudi cenderung menekan jauh ke dalam. Ini diakibatkan oleh setelan *stut*, *free play*-nya terlalu kecil. Setelan kopling yang baik ditandai dengan waktu kopling ditekan *full* sampai rapat ke rantai kemudian gigi transmisi dimasukkan dan kopling diangkat, kendaraan sudah bergerak sebelum mencapai 50% sisa pedal kopling. Dengan cara ini, tekanan kaki lebih ringan dan plat kopling lebih awet, serta tidak gampang selip.

Clutch cover yang sudah lama tidak diganti menyebabkan per penekan plat kopling tidak berfungsi. Jika semua bagian kopling dalam kondisi baik bisa dipastikan injakan tidak akan berat. Pada bagian kopling semacam *bearing* yang kalau sudah rusak bisa menimbulkan ketidaknyamanan. Jika terdengar bunyi kasar saat kopling diinjak segeralah periksa, jangan biarkan gejala berlarut sehingga dapat merusakkan *fly wheel* (roda gila).

Penggantian yang kurang standar. Penyebab keras bisa saja dari *clutch cover*, ada bagian per yang seharusnya diganti, karena per tadi terkena terpapar panas dalam jangka waktu lama. Akhirnya lama kelamaan bisa keras.

Di dalam kopling ada semacam *hub* untuk *release bearing*. Jika area ini kotor segera bersihkan dari debu atau kotoran yang menempel sehingga alur gerakan kopling menjadi ringan. Jika semua dalam keadaan bersih dan suku cadang yang sudah aus diganti maka pasti kopling akan ringan.

Sedangkan untuk *light truck* memang kecenderungan kopling menjadi agak berat karena dari sistem kopling sendiri berbeda dengan yang ada pada kelas medium. Truk kecil tidak ada bantuan sistem angin, murni menggunakan hidrolis. Sistem koplingnya berbeda serta tidak ada fitur *settingan*-nya. Justru sistem seperti ini yang memiliki kecenderungan masalah kopling berat.

Roda gila tidak boleh ada keausan atau retak. Jika ada gejala itu, segera diganti.

Kaki tidak boleh menumpang pada pedal kopling saat tidak ada aktivitas kopling. "Dengan kaki yang menumpang pada pedal, besar atau kecil akan membuat kampas kopling cepat habis. Jika ada jalan bergelombang kaki pengemudi bisa dengan tidak sengaja menginjak kopling lebih dalam. Saran saya setelah pindah gigi, ya lepaskan kaki dari pedal kopling," tambahnya.

Kebiasaan dan postur tubuh pengemudi juga bisa menyebabkan kopling cepat habis. Orang dengan badan tinggi bisa menginjak pedal kopling dengan mudah hingga penuh, sedangkan orang yang pendek akan kesulitan menginjak pedal hingga penuh. Yang terjadi, pedal kopling terinjak separuhnya dan berulang. Inilah penyebab kopling cepat habis.

Beberapa hal berikut ini adalah problem yang umum pada kopling. Pemilik kendaraan bisa mengantisipasi akibat yang terjadi dengan terlebih dahulu mengetahui gejala lebih dini.

1. SLIP KOPLING

Ketika plat kopling tidak berputar pada kecepatan seharusnya, kopling bisa slip menyebabkan mesin bekerja sangat cepat. Jika slip ini terjadi hanya sebentar, bisa jadi karena keausan normal dan membutuhkan penyesuaian kecil. Tetapi jika berlangsung lama, memerlukan penggantian suku cadang.

3. KOPLING LENGKET

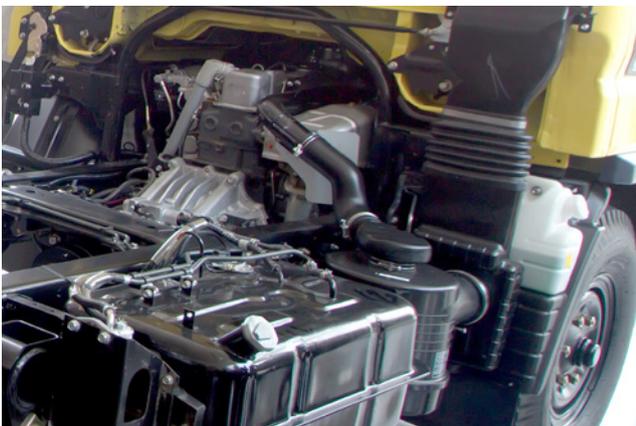
Jika kopling tidak sepenuhnya kembali pada posisi semula setelah diinjak, maka akan muncul masalah pada saat perpindahan gigi. Untuk kasus ini bisa muncul karena kebiasaan mengemudi. Kopling lengket terjadi karena pengemudi jarang sekali menginjak pedal kopling secara penuh. Truk yang bekerja pada kecepatan rendah dalam waktu yang lama bisa dimungkinkan pedal kopling jarang digunakan.

2. MACET

Jika kopling bekerja dalam keadaan tidak normal seperti putaran yang menimbulkan bunyi aneh atau truk tersentak ketika pedal gas diinjak, bisa dipastikan bahwa kopling macet. Macet pada kopling sering terjadi ketika ada bagian kopling yang longgar, yang berarti bahwa jika pada pemeriksaan menemukan bagian yang longgar segera diperketat, kerusakan ini bisa diatasi. Jika tidak ada bagian yang longgar, kemungkinan bagian kopling tersebut memerlukan pemeriksaan lebih lanjut dan bisa saja ada bagian yang harus diganti.

4. TRAYEK TRUK

Ada banyak alasan mengapa truk di jalanan memiliki masalah pada kopling dan salah satu penyebab utama adalah frekuensi pemeriksaan gejala muncul. Lalu diikuti dengan lambatnya penanganan gejala kerusakan. Penggunaan kopling secara bijak mungkin perlu ditanamkan kepada setiap pengemudi. Ada beberapa jenis pengangkutan yang memengaruhi kerja kopling. Salah satunya adalah truk kargo atau ekspedisi jarak dekat. Jalanan kota yang macet mengharuskan pengemudi harus menggunakan gaya mengemudi *stop and go*. Ini yang menyebabkan kopling pada truk kargo berumur lebih pendek daripada truk pengangkutan jarak jauh. Trayek di daerah pegunungan juga membuat kopling cepat habis karena kendaraan akan sering pindah gigi.



Bagian kopling merupakan bagian penting pendukung kinerja mesin



Pengecekan rutin adalah kunci umur mesin truk jadi panjang



Bekerja Tanpa Henti, Mengangkut ke Seluruh Negeri.

Temukan produk Isuzu yang selama puluhan tahun telah dipercaya ketangguhannya. Mulai dari kendaraan angkutan niaga ringan hingga berat, mesin Isuzu terkenal handal dan hemat bahan bakar. Dengan dukungan layanan purna jual terbaik dan tersebar di seluruh Indonesia, Isuzu tak pernah berhenti untuk turut serta membangun bangsa.



Agen Tunggal & Distributor

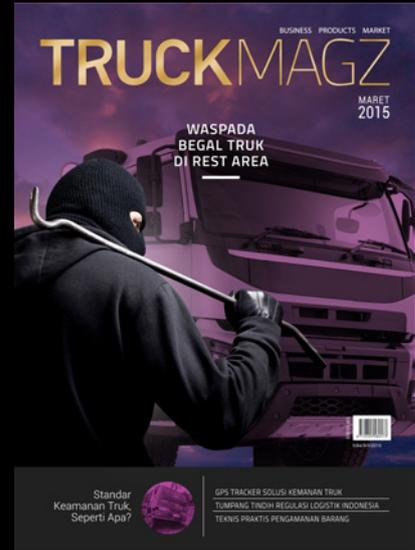
PT ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA

f isuzuID @isuzuID

www.isuzu-astra.com



TruckMagz Raih *Gold Winner* Majalah Terbaik



Dalam usianya yang kurang dari dua tahun, *TruckMagz* berhasil meraih *Gold Winner The Best of Special Interest Local Magazine* dalam ajang *The 7th Indonesia Print Media Award 2016* yang dihelat Serikat Perusahaan Pers Indonesia. Penghargaan itu menjadi penghargaan kedua yang diterima *TruckMagz* setelah tahun lalu menyabet *Gold Winner The Best of News, Politics, and Business Local Magazine* pada lomba yang sama. Pemimpin Redaksi *TruckMagz*, Ratna Hidayati, menerima penghargaan tersebut yang diserahkan Bagir Manan, Ketua Dewan Pers.

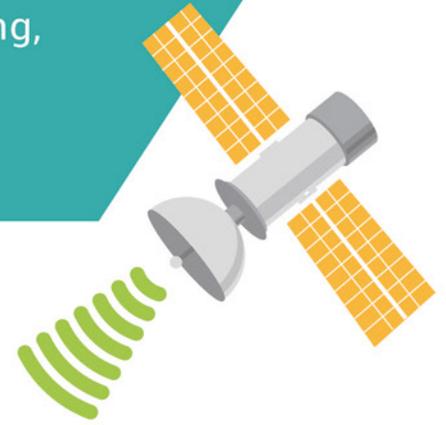
Direktur Eksekutif SPS Pusat Asmono Wikan mengatakan, penghargaan yang pertama kali diadakan pada 2010 diharapkan merangsang lahirnya karya-karya sampul kreatif dan relevan sehingga mampu mencuri perhatian khalayak untuk membeli dan membaca media cetak. Di tengah perubahan tren pola konsumsi media di Indonesia, media cetak dituntut lebih kreatif mengemas isi, salah satunya melalui tampilan sampul yang menarik.

Tahun ini panitia menerima total 885 entri dari 244 perusahaan dan lembaga, dengan sebaran 503 entri IPMA, 180 entri InMA, 144 entri IYRA, dan 58 entri ISPRIMA. Meski dari sisi kuantitas tak sebanyak tahun lalu, yang mencapai 1.052 entri dari 248 perusahaan dan lembaga, tapi dari sisi kualitas secara umum baik media cetak komersial maupun pers mahasiswa lebih baik.

Malam penganugerahan yang diadakan di Hotel Golden Palace Mataram (9/2) dihadiri Ketua Umum SPS Indonesia Dahlan Iskan, Wakil Gubernur NTB Muhammad Amin, Ketua Harian SPS Pusat Ahmad Djauhar, pimpinan media, aktivis pers mahasiswa, dan praktisi public relations dari lembaga pemerintahan maupun perusahaan swasta. Acara ini menjadi salah satu rangkaian acara Hari Pers Nasional yang dipusatkan di Lombok.

SISTEM PELACAKAN GPS MODERN

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



Fitur

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

Line up solusi lainnya:

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

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

Contact Person : Kenny
Mobile : 081212 157 797
Email: kenny@infotracktelematics.com



Teks: Abdul Wachid | Foto: Dok. Patria

DUMP VESSEL

IRIT BAHAN BAKAR

Dump truck pada umumnya digunakan untuk mengangkut material lepas, seperti pasir, kerikil, atau material tambang. Pada sisi belakang kendaraan ini dilengkapi penggerak hidrolis yang berfungsi memudahkan saat memindahkan muatan. Kini, dump truck atau juga dikenal truk tipper dalam perkembangannya mengalami banyak perubahan, baik desain, material dan penggunaannya. Beberapa perusahaan karoseri melakukan terobosan desain dan teknologi dengan menyesuaikan kebutuhan konsumen.



Seperti halnya yang dilakukan PT United Tractors Pandu Engineering (Patria). Perusahaan karoseri yang dikenal spesialis truk tumbang ini memiliki produk *Dump Vessel*. Salah satu kelebihan *Dump Vessel* terletak pada material yang digunakan, yakni *subframe* menggunakan UNP yang dilengkapi *stabilizer*. Badan karoseri tanpa menggunakan tulangan, sehingga beban kendaraan semakin ringan serta lebih murah.

Dalam proses produksi, *Dump Vessel* menggunakan teknik pengelasan penuh menggunakan konstruksi plat baja ringan, membuatnya tahan aus. Pada penggerak hidrolik menggunakan *telescopis cylinder* dilengkapi *scissors stabilizer* sehingga stabil saat membongkar muatan. Selain itu, penggunaan bahan bakar yang lebih sedikit dan ketegangan material yang lebih kecil membuat umur dari *chassis* lebih panjang daripada yang lainnya.



Tampak depan

"Selain di area pertambangan, *Dump Vessel* juga biasanya dapat digunakan di area perkotaan untuk memenuhi kebutuhan proyek infrastruktur," ujar Okia Verda, *Marketing Departement* PT United Tractors Pandu Engineering. Patria memiliki tiga varian untuk tipe *vessel* ini antara lain Cap. 6 – 10 Cum, Cap. 13 – 28 Cum dan Cap.

30 – 35 Cum. Angka tercantum dalam varian tersebut menunjukkan kisaran volume yang dapat ditampung oleh *vessel* tersebut dalam metrik kubik.

Sejak tiga tahun terakhir Patria telah memproduksi lebih dari 5.000 unit, baik untuk *mining* maupun *nonmining*. Rata-rata *customer* yang memesan merupakan *truck dealer* serta kontraktor di bidang konstruksi

dan tambang. Menurut Okia, permintaan *Dump Vessel* saat ini mengalami penurunan yang cukup signifikan seiring dengan kondisi prekonomian yang tidak stabil. Meski begitu, Patria optimis pada tahun ini permintaan akan jauh lebih baik mengingat proyek-proyek infrastruktur dari pemerintah yang akan berjalan.



Tampak depan

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

u.p./ DITUJUKAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT KIRIM : _____

TELEPON/FAKS. : _____

E-MAIL : _____

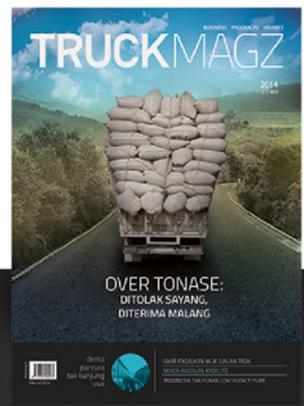
PEMBAYARAN : Rp _____

Tunai
 Transfer

Tanggal Pembayaran _____

Note: Mohon bukti transfer dilampirkan beserta formulir yang telah diisi ke email: info@arveo.co.id

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



BIAYA	1 TAHUN (12 EDISI)	6 BULAN (6 EDISI)
Iuran berlangganan	Rp 378.000	Rp 210.000
Ongkir wilayah Jawa *	Rp 200.000	Rp 100.000
Ongkir wilayah Luar Jawa *	Rp 240.000	Rp 120.000

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
 Tlp. 031-85581699 | www.arveo.co.id



Manajemen Pengelolaan Transportasi B3

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso

Seiring dengan keluarnya Surat Keputusan Dirjen Perhubungan Darat Nomor 725 Tahun 2004 tentang Penyelenggaraan Pengangkutan Bahan Berbahaya dan Beracun (B3) di Jalan, mekanisme pengangkutan B3 di jalan raya harus sesuai dengan standar yang telah ditentukan oleh pemerintah. Karena, terdapat perbedaan mendasar antara muatan B3 dengan muatan lainnya, terutama pada dampak yang ditimbulkan apabila terjadi kecelakaan di jalan. Meski demikian, saat ini tidak banyak penyedia jasa angkutan B3 yang bekerja sesuai dengan kaidah *responsible care* dan mengacu kepada regulasi.

Berdasarkan SK Dirjen Perhubungan Darat Nomor 725 Tahun 2004, muatan B3 adalah bahan yang karena sifat dan atau konsentrasinya dan atau jumlahnya, baik secara langsung maupun tidak langsung, dapat mencemarkan atau merusak lingkungan hidup, dan atau dapat membahayakan lingkungan hidup, kesehatan, kelangsungan hidup manusia serta makhluk lainnya.

Wakil Ketua APTB3 (Asosiasi Perusahaan Transportasi Bahan Berbahaya dan Beracun) Liliek N. Sankrib mengatakan, karakteristik muatan B3 sangat berbeda daripada muatan lain sehingga mekanisme pengangkutan B3 harus dilaksanakan sesuai dengan kaidah K3L (Keselamatan, Kesehatan, dan Perlindungan Lingkungan) serta mengikuti peraturan yang berlaku. Meski demikian, Sankrib mengeluhkan bila selama ini banyak penyedia jasa angkutan B3 yang

tidak memiliki pemahaman yang cukup mengenai mekanisme pengangkutan yang sesuai kaidah dan regulasi, serta mengatasi keadaan darurat dan kecelakaan. Bahkan, ketersediaan peralatan keselamatan angkutan B3 minim. Selain itu, sebagian besar pengemudi belum pernah mendapatkan pelatihan cara mengatasi keadaan tanggap-darurat.

"Selama ini, pengemudi tidak mampu melakukan penanganan yang tepat agar akibat kecelakaan tersebut tidak menimbulkan bahaya yang lebih besar bagi orang-orang maupun lingkungan di sekitarnya. Padahal pengemudi angkutan B3 memiliki tugas dan tanggung jawab yang lebih besar dibandingkan pengemudi angkutan barang umum," tutur Sankrib.

Menurut Sankrib, kesalahan mendasar yang dilakukan oleh penyedia angkutan B3, salah satunya adalah tidak memberikan penjelasan kepada sopir mengenai bahaya

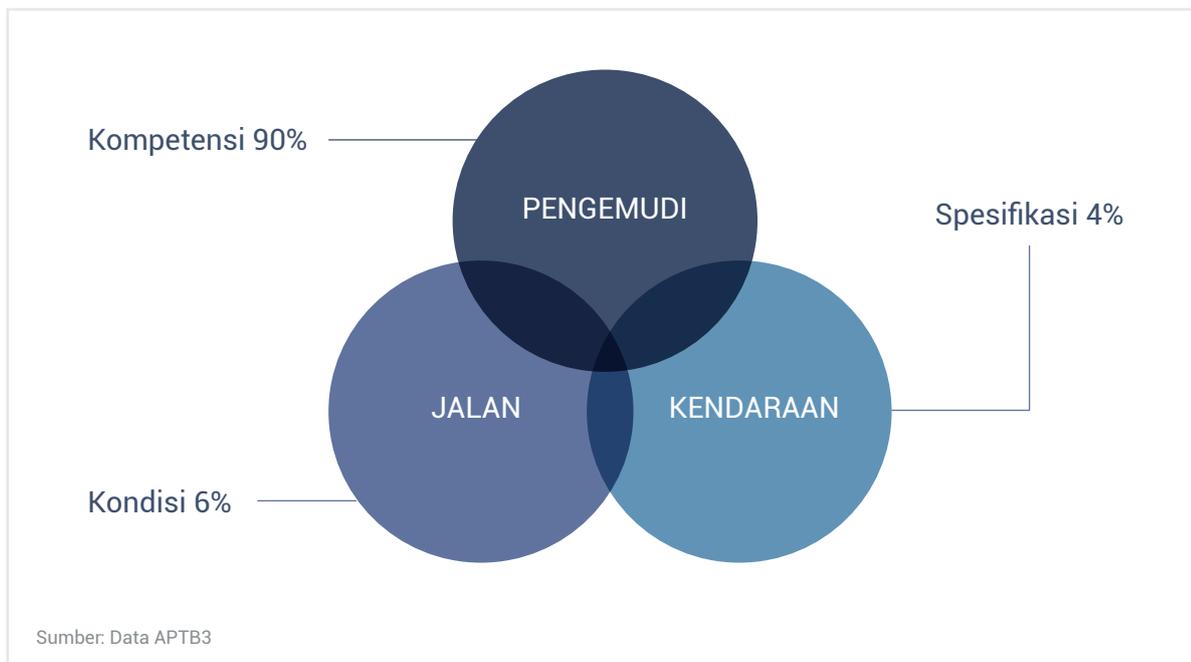
muatan yang diangkut. Karena, menurut Sankrib, rasa enggan memberitahu sopir adalah karena penyedia jasa takut sopir mereka tidak mau mengangkut bila dibayar dengan harga biasa.

Sankrib menuturkan, penyedia angkutan B3 dapat dikatakan ilegal apabila menyimpan borok K3, menjadikan karyawan sebagai mesin uang, acuh kepada keluhan karyawan, tidak mau berbagi pengalaman dengan industri lain dan tetap mencari keuntungan meski melanggar hukum. Begitu juga sebaliknya, perusahaan angkutan yang baik adalah yang menjadikan karyawan sebagai mitra, terbuka kepada masyarakat dan sopir tentang bahaya B3, peduli dan tanggung jawab terhadap K3.

Berdasarkan data yang dihimpun APTB3, terdapat tiga faktor utama yang menjadi penyebab kecelakaan di jalan, yaitu pengemudi, kendaraan, dan jalan.



Liliek Sankrib
Wakil Ketua APTB3



Berdasarkan diagram tersebut, bisa diketahui bila angka kecelakaan dari tahun ke tahun masih tinggi dan cenderung meningkat hingga 90% karena faktor pengemudi. Menurut Sankrib, meski pengemudi masih dianggap menjadi ujung tombak utama dalam bisnis angkutan barang, terutama B3, namun nyatanya profesi ini masih diremehkan dengan

memberikan para sopir gaji rendah, dengan penghasilan rata-rata Rp 4,5 juta sampai Rp 5 juta, di mana nilai tersebut tidak sebanding dengan risiko yang ditanggung oleh pengemudi.

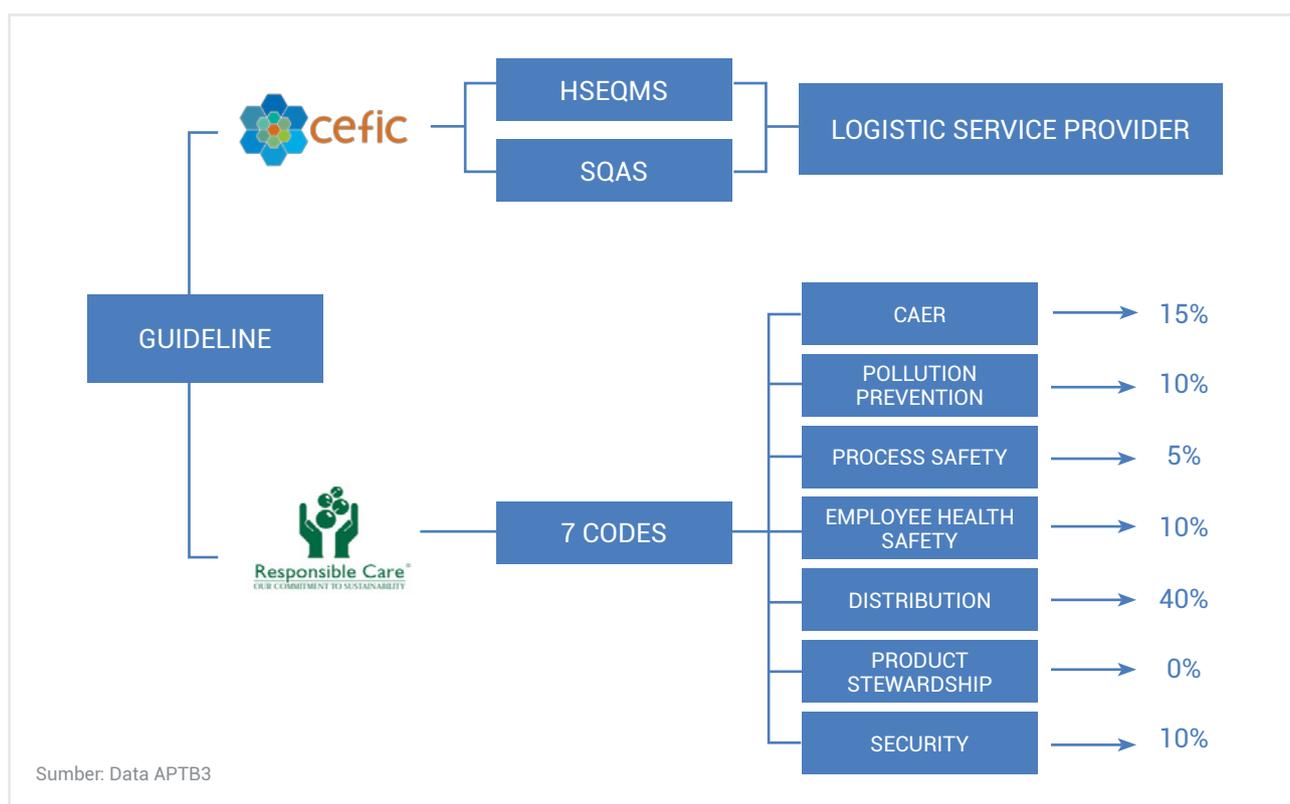
"Rasio antara risiko dan keuntungan yang didapatkan perusahaan penyedia angkutan B3 itu tidak sebanding. Susahnya melakukan peningkatan pemahaman tentang keselamatan dan keamanan juga karena harga tidak sebanding. Selain itu, pengguna jasa juga tidak ingin ambil pusing dengan risiko yang ada dan hanya ingin harga murah," kata Sankrib.

Memahami Kaidah Mengangkut B3

Menurut Sankrib, salah satu hal yang dapat mengurangi risiko yang ditimbulkan dari proses pengangkutan B3 di jalan adalah dengan memahami kaidah yang terkandung di dalam *responsible care*.

Kaidah *responsible care* adalah komitmen sukarela industri kimia di seluruh dunia untuk mencapai dan terus meningkatkan kinerja keselamatan, kesehatan lingkungan (SHE) melalui pengamalan *seven codes of management practices*.

Kaidah yang telah dirumuskan dalam *responsible care* dirumuskan sebagai berikut.



Pada bagan tersebut bisa diketahui bila dalam kaidah pengangkutan B3 dibagi menjadi dua: CEFIC dan *responsible care*. CEFIC adalah asosiasi industri kimia yang ada di Eropa yang telah memiliki 1.900 anggota. *Output* dari CEFIC adalah dalam hal logistik untuk B3 dengan menggunakan HSEQMS (*Health, Safety and Environment Quality Management System*) dan SQAS (*Safety Quality Assesment System*). Sedangkan dalam *responsible care* memuat tujuh

kode (*CAER, pollution prevention, process safety, employee health safety, distribution, produt stewardship dan security*).

Menurut Sankrib, *distribution code* memiliki poin 40% dan menjadi yang terbesar di antara *code* yang lain. Karena, menurut dia, *distribution* adalah bagian yang paling penting dari semua *code* yang ada pada *responsible care*. Sankrib menegaskan, sampai sejauh ini belum ada kaidah lain yang bisa menjadi acuan dalam proses pengangkutan B3. Sehingga, menurut dia, perusahaan angkutan yang tidak memakai pedoman dan kaidah pengangkutan yang telah ditetapkan maka perusahaan tersebut bisa dipastikan menjadi perusahaan yang tidak baik karena tidak memiliki tanggung jawab pada manusia dan lingkungan.

Sankrib menuturkan, penyedia jasa logistik, khususnya B3 diharuskan memakai *management system* guna memastikan semua risiko akibat kegiatan transportasi B3 dapat teridentifikasi, terkontrol, dan terkendali. "Hal yang sama juga harus dilakukan pada moda transportasi darat, termasuk kereta api. Begitu juga dengan kegiatan bongkar muat maupun penimbunan. Sedangkan untuk memastikan ketepatan penerapannya, perlu dilaksanakan audit dengan menggunakan SQAS yang dibuat oleh CEFIC," katanya.

Sankrib mengatakan, ruang lingkup dalam pengelolaan penyedia jasa logistik untuk muatan B3 meliputi:

- Kesungguhan dan kepedulian terhadap kebijakan K3L.
 - Ketersediaan data dan informasi tentang regulasi.
 - Kajian memperkecil risiko.
 - Seleksi pengawasan mitra kerja.
 - Ketetapan spesifikasi dan pemeliharaan peralatan.
 - Pelatihan dan pembinaan.
 - Laporan dan evaluasi kejadian serta kecelakaan.
 - Kesiapan tanggap darurat.
 - Pengawasan operasional.
 - Inspeksi dan audit.
-

Implementasi dari kesungguhan dan kepedulian terhadap kebijakan K3L dapat berupa kewajiban bagi penyedia jasa logistik untuk menetapkan K3L sebagai landasan kebijakan perusahaan. Selain itu, hal lain yang harus dilakukan, kata Sankrib, adalah memberikan perlindungan terhadap keselamatan manusia, pencemaran lingkungan dan kerusakan properti baik di dalam maupun di luar perusahaan. Kebijakan K3L harus melekat dalam peran dan tanggung jawab semua personil. Sedangkan peran dan tanggung jawab tertinggi atas pengamalan kebijakan K3L berada di pimpinan perusahaan.

Penyedia jasa logistik B3 dituntut untuk memastikan ketersediaan data dan informasi terkait perkembangan teknologi transportasi B3, regulasi yang menyangkut transportasi B3, dan melakukan evaluasi untuk melihat kesesuaian antara kegiatan transportasi dengan kebijakan yang ada. "Penyedia jasa logistik wajib menetapkan petugas yang bertanggung jawab dalam melakukan interpretasi regulasi pemerintah

terkait B3 (meliputi jenis kendaraan dan peralatan, persyaratan teknis, labeling, SOP, dan perencanaan K3L) untuk disosialisasikan kepada seluruh karyawan," jelas Sankrib.

Terkait langkah memperkecil risiko adalah dengan melakukan kajian terhadap seluruh kegiatan transportasi B3, sehingga dapat mengindikasi, mengevaluasi, dan menetapkan metode penanggulangannya. Dalam praktiknya, usaha memperkecil risiko bisa berupa evaluasi terhadap jalur muatan, spesifikasi kendaraan dan peralatan, barang muatan, serta kegiatan *packing*. Selain itu, perusahaan juga diharapkan untuk mengklasifikasikan risiko berdasarkan tingkat bahayanya, serta menetapkan metode pencegahan terhadap kemungkinan terjadinya risiko.

Sankrib menambahkan, pelaporan dan evaluasi pada tiap kecelakaan adalah hal yang penting dilakukan. Hal ini dimaksudkan agar setiap kejadian, terutama kecelakaan, dapat dievaluasi sebagai bahan pembelajaran agar tidak terjadi kecelakaan serupa. Prosedur untuk mengevaluasi tiap kecelakaan adalah dengan membuat laporannya secara tertulis, kemudian diinvestigasi, dikaji dan disosialisasikan.

Selain implementasi K3L, memastikan ketersediaan data dan mengkaji risiko, penyedia jasa logistik untuk muatan B3 diharapkan selektif dalam memilih mitra. Menurut Sankrib, penyedia jasa logistik wajib menyeleksi dan melakukan pembinaan (meliputi pentingnya penerapan K3L, kepatuhan terhadap peraturan, kesesuaian kendaraan dan peralatan) terhadap mitra kerja. "Mitra kerja harus memiliki kompetensi, kapabilitas, dan komitmen terhadap k3L. Untuk memastikan hal ini, perlu dilakukan inspeksi atau audit," tutur Sankrib.

Menurut Sankrib, kesesuaian peralatan, spesifikasi kendaraan yang sesuai dengan regulasi juga dapat meminimalisasi risiko di jalan. Kedua hal tersebut wajib tersedia untuk memastikan penanganan, penyimpanan sesuai untuk jenis dan klasifikasi B3. Dalam hal perawatan, hal penting lainnya yang harus dilakukan adalah dengan melakukan perawatan dan segera mengatasi kerusakannya. "Penetapan kendaraan harus dibuat secara tertulis agar dapat menjadi landasan bagi perusahaan ketika hendak menyewa atau membeli kendaraan dan peralatan. Selain itu, dalam hal pemeliharaan harus sesuai dengan ketentuan dan standar pabrikan," jelasnya.

Penyedia jasa logistik untuk muatan B3 wajib melakukan pengawasan operasional guna memastikan agar aktivitas logistik berjalan sebagaimana ketentuan regulasi, kaidah, dan K3L. Karena, menurut Sankrib, pengawasan ini dapat membantu penyedia jasa logistik dapat mempersiapkan tanggap darurat apabila terjadi kecelakaan. Dalam kesiapan tanggap darurat ini membutuhkan komunikasi tanggap darurat 24 jam. "Untuk persiapan tanggap darurat dibutuhkan tenaga-tenaga yang terlatih menghadapi kecelakaan. Pelatihan semacam ini harus dilakukan secara reguler," kata Sankrib.

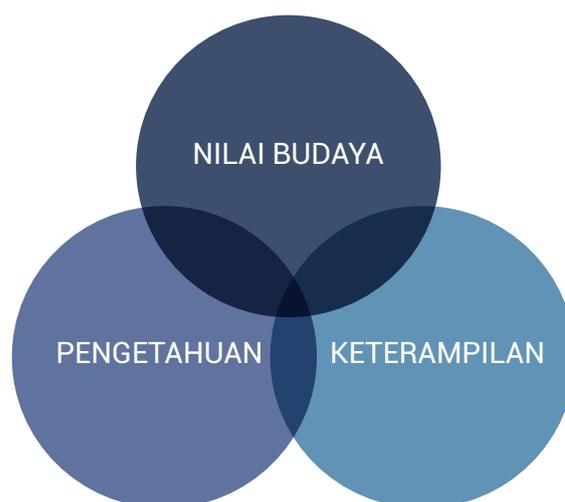
Agar proses pengangkutan berjalan sesuai yang diharapkan, Sankrib mengharuskan diadakan inspeksi dan audit dan memastikan semua hal yang terkait dengan proses logistik B3 sudah sesuai dengan standar, kaidah *responsible care*, dan SOP. Proses inspeksi dan audit perlu dilakukan secara berkala. Apabila terdapat penyimpangan dalam prosesnya, perlu dicatat dan ditindaklanjuti untuk dibenahi.

Pembinaan Sopir B3 adalah Prioritas

Karena ujung tombak dari proses logistik muatan B3 adalah sopir, Sankrib beserta rekannya di APTB3 terus mengajak penyedia jasa logistik untuk senantiasa memberikan pelatihan khusus kepada pengemudi mereka. Tanpa kompetensi yang memadai, kata Sankrib, angka kecelakaan dalam hal pengangkutan barang, baik B3 dan umum, akan terus meningkat tiap tahunnya.

Sankrib menuturkan, pelatihan dan pembinaan yang harus diberikan penyedia jasa logistik B3 meliputi peningkatan keahlian, peningkatan kepedulian K3L dan peningkatan kepemimpinan. Pelatihan bagi pengemudi bisa dilakukan sendiri atau melalui pihak ketiga. Pelatihan-pelatihan ini, kata Sankrib, harus didukung penuh oleh perusahaan penyedia jasa logistik.

Menurut Sankrib, secara umum ada tiga hal yang masuk di dalam kompetensi pengemudi, yaitu nilai budaya, pengetahuan, keterampilan.



Sumber: Data APTB3

Nilai budaya pada diagram tersebut, kata Sankrib, lebih mengarah kepada budaya pengemudi dalam hal menjaga kesehatan sopir. Karena, menurut Sankrib, sebagian besar sopir kerap mengabaikan kesehatan mereka. Hal ini dilakukan untuk menampik anggapan masyarakat yang menganggap bila sopir adalah profesi rendah karena sebagian besar dilakukan oleh orang yang berpendidikan rendah. Selain itu, pendidikan ini pula yang membuat pada umumnya sopir kurang memiliki pemahaman akan regulasi pemerintah.

Pelatihan dan pemahaman terkait regulasi pemerintah yang minimal harus dipahami pengemudi, di antaranya:

- UU No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan.
- PP No. 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan.
- PP No. 79 Tahun 2013 tentang Jaringan Lalu Lintas dan Angkutan Jalan.
- PP No. 74 Tahun 2014 tentang Angkutan Jalan.
- SK Dirjen Perhubungan Darat No. 725 Tahun 2004 tentang Penyelenggaraan Pengangkutan Bahan Berbahaya dan Beracun (B3) di Jalan.

Terkait keterampilan yang harus dipahami oleh pengemudi adalah pemahaman teknis yang meliputi peralatan pengendalian, peralatan pengereman, peralatan percepatan, mesin, dan batas maksimum beban muatan. Sedangkan dalam hal teknis, pengemudi harus memahami pemeriksaan kendaraan (*pre-test inspection*), cara mengemudi secara aman dan kemampuan dalam mengatasi kondisi darurat.

Sankrib menekankan pada penyedia jasa angkutan B3 agar para sopirnya memiliki pemahaman khusus terkait muatan yang dibawanya. Pemahaman terkait bahan berbahaya tersebut meliputi:

- Jenis, sifat, dan karakteristik bahan berbahaya.
- Spesifikasi tangki.
- Spesifikasi kemasan.
- Simbol dan placard bahan berbahaya.
- Segretasi dan kontaminasi.

Peralatan keselamatan dan keamanan yang harus dipahami pengemudi B3:

- Alat pelindung diri.
- Peralatan pencegahan dan penanggulangan kebakaran.
- Peralatan pencegahan dan penanggulangan tumpahan.

Kendati demikian, Sankrib mengeluhkan bila selama ini kompetensi, standar, kaidah, dan regulasi tidak pernah diaplikasikan secara benar oleh penyedia jasa angkutan B3. Menurut dia, berdasarkan kenyataan di lapangan, profesionalitas kesesuaian prosedur kerja bisa terjadi hanya karena dorongan dan permintaan pelanggan. Selain itu, pemahaman prosedur kerja juga kurang disosialisasikan dengan baik kepada pengemudi.

Meski saat ini sudah banyak pemain di bisnis angkutan B3, namun Sankrib meyakini bila tidak banyak yang memahami kaidah pengangkutan B3 secara benar. Padahal, minimnya pemahaman terhadap kaidah pengangkutan B3 akan merugikan penyedia jasa karena datangnya MEA. "Konon Filipina sudah membuka kursus bahasa Indonesia gratis bagi warga negaranya. Dua perusahaan besar yang punya kantor di Singapura dan Malaysia menanyakan kepada saya terkait peluang bisnis B3. Kalau penyedia jasa angkutan untuk B3 tidak berbenah, mereka akan kalah bersaing. Tentu ini sangat disayangkan," kata Sankrib.



APTB3

AJAK PENYEDIA ANGKUTAN B3 TERAPKAN RESPONSIBLE CARE

Teks: Citra Dara V. Trisna
Foto: Pebri Santoso

Sejak peristiwa kecelakaan truk pengangkut 340 ton sianida yang menewaskan warga di satu kecamatan, industri kimia di seluruh dunia mendapat kecaman dari dunia internasional. Bahkan Greenpeace menuntut agar industri kimia tidak lagi beroperasi. Sejak peristiwa tersebut, pada tahun 1986, perusahaan kimia dari seluruh dunia berkumpul di Kanada guna membuat komitmen untuk menjalankan industri bahan kimia dengan cara yang beradab dan sesuai kaidah *responsible care*.



Responsible care adalah inisiatif dan komitmen yang dipromosikan oleh perusahaan industri kimia yang bertujuan memberikan pedoman pengelolaan B3 (Bahan Berbahaya dan Beracun). Pedoman yang tercantum di dalam *responsible care* meliputi enam aspek, di antaranya, *pollution prevention*, *process safety*, *employee health safety*, *distribution*, *product stewardship*. Kemudian, setelah munculnya berbagai pemberitaan tentang terorisme, kaidah dalam *responsible care* bertambah satu aspek, yakni *security*.

Wakil Ketua APTB3 (Asosiasi Perusahaan Transportasi Bahan Berbahaya dan Beracun) Liliek Sankrib mengatakan, cikal bakal lahirnya pedoman pengangkutan B3 di Indonesia dilatarbelakangi oleh *distribution code*, salah



Responsible care adalah inisiatif dan komitmen yang dipromosikan oleh perusahaan industri kimia yang bertujuan memberikan pedoman pengelolaan B3 (Bahan Berbahaya dan Beracun).

satu aspek dari *responsible care*. "Saat ini sudah ada Komite Nasional *Responsible Care* Indonesia yang mengamalkan tujuh kode yang ada di dalam *responsible care*. Karena Komite Nasional *Responsible Care* di Indonesia beranggotakan kelompok industri kimia yang memiliki keterbatasan waktu dalam hal mengelola pengangkutan, maka dikeluarkanlah APTB3," kata Sankrib.

Menurut Sankrib, APTB3 lahir pada tahun 2003 untuk mengamalkan *distribution code* atau *transportation safety*. Tujuan berdirinya asosiasi ini juga merupakan jawaban atas pedoman pengangkutan B3 yang belum tersosialisasi dengan baik. Namun, satu tahun kemudian pemerintah mengeluarkan SK Dirjen Perhubungan Darat No. 725 Tahun 2004 tentang Penyelenggaraan Angkutan Berbahaya dan Beracun di Jalan, yang implementasinya perlu segera direalisasikan. "Agar peraturan tersebut segera bisa diterapkan, Komite Nasional *Responsible Care* mendorong APTB3 mensosialisasikan kebijakan dan pedoman pengangkutan B3," ujarnya.

Sankrib menuturkan, pada awal pendirian APTB3, ia dan rekan-rekan asosiasinya berhasil mengajak 28 perusahaan, salah satunya PT Sidomulyo Selaras sebagai pionir dan memilih pimpinannya, Sasminto Tjoe menjadi presidium.

Pemilihan tersebut dikarenakan karena Sidomulyo Selaras sebagai sponsor utama. Meski demikian, saat itu banyak anggota yang gugur karena mempertanyakan keuntungan yang didapat dengan bergabung di dalam APTB3. "Padahal yang kami tawarkan itu pedoman kerja yang sifatnya teknis. Pedoman inilah yang nantinya membuat perusahaan pengangkut B3 dapat bekerja dengan lebih beradab," tuturnya.

Seiring berjalannya waktu, APTB3 telah menjadi mitra Dirjen Perhubungan Darat dalam hal memberikan sosialisasi kebijakan, memberikan pelatihan kepada sopir, dan memberikan pemahaman tentang SOP pengangkutan B3. Menurut Sankrib, program kerja utama dari APTB3 adalah memberikan pelatihan kepada sopir B3. Pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan APTB3 telah disertifikasi oleh BP SDM (Badan Pengembangan Sumber Daya Manusia) Perhubungan Darat.

Tidak hanya itu, APTB3 juga membuat standardisasi, peralatan, keselamatan angkutan bahan berbahaya dan beracun untuk Dirjen Perhubungan Darat. Kemudian, program terdekat yang segera diajukan ke pemerintah adalah *emergency response center* dalam hal pengangkutan B3. Meski demikian, Sankrib menuturkan, sampai hari ini ketika ada sesuatu di jalan, belum ada peralatan dan sistem yang memadai untuk menangani bahaya di jalan. Padahal, menurut Sankrib, *emergency response centre* sudah dibicarakan sejak tujuh tahun lalu.

"Dalam *emergency response centre* itu memanfaatkan teknologi, di mana setiap kendaraan yang mengangkut B3 itu diwajibkan untuk memakai GPS. Karena apabila ada kecelakaan bisa diterima oleh para ahli dan akan diberi saran berdasarkan *emergency response centre*, yang mencakup tiga hal. *Pertama*, berhenti dan melakukan hal standar. *Kedua*, evakuasi dan memanggil pemadam kebakaran. *Ketiga*, harus menggunakan SAR. Kami akan wujudkan, kalau bisa akhir tahun ini sudah ada. Semua materi sudah ada, dan kami mendorong pemerintah untuk *start* awal mau membiayai," harap Sankrib.

Selain itu, sampai hari ini APTB3 masih terus mengajak para pemain di jasa angkutan dan para pengguna B3 membuat standar khusus mengelola limbah dan B3. APTB3 juga berperan aktif dalam membantu pemerintah melakukan penegakan hukum terkait pengelolaan B3 dan juga melakukan audit di perusahaan-perusahaan angkutan. "Perusahaan angkutan B3 itu harus mempunyai izin pemerintah. Dalam waktu dekat ini kami juga bekerja sama dengan Balai LLAJ di Jambi untuk melakukan kunjungan atau inspeksi. Karena Jambi adalah salah satu daerah di Sumatera yang banyak lalu lintas mengangkut B3," papar Sankrib.



Liliek Sankrib
Wakil Ketua APTB3

Banyak Perusahaan tidak Menerapkan Standar

Dalam praktik pengangkutan limbah dan B3 di jalan, Sankrib sangat menyayangkan bila sampai saat ini masih banyak perusahaan angkutan, khususnya B3, yang tidak berizin. Berdasarkan data APTB3 tahun 2013, perusahaan angkutan khusus muatan B3 itu lebih dari 800 perusahaan, yang mencakup B3 dan limbah B3. Namun, menurut Sankrib, tidak lebih dari 30% perusahaan yang telah berstandar.

"Seharusnya perusahaan angkutan yang boleh mengangkut hanya perusahaan yang sudah berizin dan berstandar. Selama ini banyak perusahaan yang tidak berizin. Mereka tidak melakukan pengangkutan sebagaimana ditetapkan Komite Nasional *Responsible Care*, terutama *distribution code*," tegas Sankrib.

Menurut Sankrib, rendahnya kesadaran perusahaan angkutan dalam menerapkan *responsible care*, terutama pada *distribution code*, disebabkan karena penegakan hukum di Indonesia masih lemah. Selain itu, pembinaan kepada sopir dan perusahaan angkutan juga masih dilakukan oleh pemerintah dan bukan pihak ketiga. Karena, selama ini kegiatan penyadaran yang dilakukan pemerintah hanya sebatas seremonial dan jauh dari substansi.

"Kendala lainnya dalam penerapan *responsible care* adalah karena pemerintah belum memprioritaskan masalah pengangkutan B3 dan lebih berfokus pada angkutan penumpang. Di samping itu, selama ini pemahaman pemerintah terhadap angkutan B3 masih belum cukup memadai karena seringnya pergantian posisi di pemerintahan," keluh Sankrib.

Dari sisi pelaku bisnis angkutan B3, kendala implementasi *responsible care* dalam pengangkutan B3 adalah karena pola pikir para pemain di bisnis ini masih buruk. Menurut Sankrib, sebenarnya tidak ada alasan bagi pelaku bisnis angkutan untuk menerapkan standar yang ada. Karena prosedur pengangkutan B3 yang sesuai standar itu tidak mahal. "Buruknya pola pikir pelaku bisnis angkutan B3 itu wajar karena Indonesia adalah negara transisi. Bahkan undang-undang pengelolaan lingkungan hidup baru keluar tahun 2009 sehingga

baru sekarang ada program *safety*," papar Sankrib.

Untuk saat ini, Sankrib mengaku bila APTB3 tidak terlalu berfokus mencari anggota. Karena menurut Sankrib, realisasi *responsible care*, terutama dalam *distribution code* belum bisa sepenuhnya karena pola pikir pengusaha angkutan B3 sudah terlanjur buruk. Meski demikian, Sankrib mengaku tetap membuka peluang bagi pengusaha yang ingin bergabung di APTB3. "Syarat utama untuk bergabung di dalam APTB3 adalah komitmen untuk mengelola dan mengangkut B3 secara beradab dan sesuai dengan pedoman *responsible care*," jelasnya.

Ketika ditanya terkait solusi menciptakan kesadaran penyedia angkutan, Sankrib mengaku bila APTB3 telah masuk ke sejumlah pengguna dan memberikan imbauan untuk menggunakan jasa angkutan yang memakai standar yang sudah mereka buat. Menurut Sankrib, hal ini akan membuat penyedia angkutan di luar APTB3 lambat laun mengikuti standar yang ada. "Kami berharap dengan langkah ini, penyedia angkutan lebih beradab dalam mengangkut B3. Selain itu, kami juga berharap bisa menjadi mitra pemerintah untuk membuat peraturan atau undang-undang terkait pengangkutan barang-barang berbahaya," katanya.



1. Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia//
Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran
Yos Sudarso Megah Blok B3
Tanjung Priok – Jakarta 14320
T. 021-43900464 / F. 021-43900465



2. Kementerian Perhubungan//
Jl. Merdeka Barat No. 8
Jakarta, 10110
T. 021-350 6124



3 PT Pelabuhan Indonesia II (Persero)
Gedung TMT 1,3rd Floor, suite 301
Jl. Pasoso No. 1, Tanjung Priok
Jakarta 14310, Indonesia
T. +62 21 4301080 ext. 1604
F. +62 21 43911704



4. PT Rajawali Inti //
Jl. Brantas Km 1
Probolinggo - Jawa Timur
T. (0335) 423259



5. APT-B3//
ASOSIASI PENGUSAHA TRANSPORTASI
BAHAN BERBAHAYA DAN BERACUN
Jl. Gunung Sahari III No. 12 A, JakPus 10610
T. 021 – 4266002 F. 021 – 4266020
www.aptb3.com



6. PT GNS LINER & LOGISTICS //
KBN Cakung, Jl. Jawa Blok C.8
Jalan Raya Cakung Clincing, Jakarta Utara 14140
T. +62 21 440 3877 – 44820045
F. +62 21 440 3876



7. PT Chakra Jawa //
Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301
Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan
T. 021-29976849
F. 021-22976840



8. PT TERMINAL PETIKEMAS SURABAYA//
Jl. Tanjung Mutiara 1, Surabaya 60177
T. 031-3202050 F. 031-3295691
www.tps.co.id



9. Supply Chain Indonesia //
Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun
Bandung, 40194
T. 022-720 5375
E. sekretariat@supplychainindonesia.com



10. ABUPI (Asosiasi Badan Usaha
Pelabuhan Indonesia)//
Grand Wijaya Center G-16
Jl. Wijaya II- Kebayoran Baru
Jakarta 12160, Indonesia
T. +6221 7206902 F. +6221 7202860
www.abupi.org



11 PT PELABUHAN INDONESIA III
(PERSERO) //
Jl. Perak Timur No. 610
Surabaya 60165.
T. 031-3298331 F. 031-3295204
www.perakport.co.id



12. PT Bhandha Ghara Rekza (Persero)//
Jl. Kalibesar Timur No 5-7
Jakarta 11110-Indonesia
T. (6221) 6917222 (Hunting)
F. (6221) 6903162
www.bgrxpress.com



13 PT MEGA SAMUDRATAMA //
Jl. Tanjung Batu (Tanjung Perak) Surabaya
Perkantoran EKA SETIA WIJAYA
Blok 21 -A/2 Surabaya, Indonesia
T. (031) 3537939 (hunting)
F. (031) 3537531



14 Sekolah Tinggi Manajemen
Transportasi Trisakti
Jl. IPN No.2 Cipinang Besar Selatan
T. (021) 851 6051 / (021) 856 9350
E. stmt@indosat.net.id
stmt-trisakti.ac.id



15. PT Putra Rajawali Kencana //
Jl. Letjend Sutuyo Surabaya
Ruko Niaga Sentosa
Surabaya, Indonesia
T. (031) 3537939 (hunting)
F. (031) 3537531



16. PT UNITED TRACTORS Tbk //
Jl. Raya Bekasi Km. 22, Jakarta 13910
T. +62 21 24579999 ext. 12033
F. +62 21 46832620
www.unitedtractors.com



17. Kamadjaja Logistics //
Jl. Wolter Monginsidi No 87, Jakarta 12180
T. +62 21 7279 0666
F. +62 21 739 8866
www.kamadjaja.com



18. PT Rajawali Dwi Putra Indonesia //
Jln. Letjen Sutuyo 110-112
Waru, Sidoarjo, Jawa Timur
T. 031-8531668



19. PT Mercu Gramaron //
Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks
Perumahan Wisma Mukti - Surabaya
T. (031) 5932600 - 2700
F. (031) 5946370



20. KEMENTERIAN PEKERJAAN UMUM DAN
PERUMAHAN RAKYAT//
Jl. Pattimura No. 20, Kebayoran Baru,
Gedung Bina Marga, Lt.3, Jakarta 12110
T./F. (021)725 1469 www.pu.go.id



21. KAMAR DAGANG DAN INDUSTRI
INDONESIA (Indonesian Chamber of
Commerce and Industry)//
Menara Kadin Indonesia Lt. 29
Jl. HR Rasuna Said X-5 kav 2-3
Jakarta 12950 - Indonesia
T. 021-5274484 / F. 021-5274331-32
www.kadin-indonesia.or.id



22. PT UNITED TRACTORS PANDU
ENGINEERING//
Jl. Jababeka XI Blok H 30-40
Kawasan Industri Jababeka
Cikarang 17530 - Indonesia
T. +62 21 893 5016 ext : 1174
F. +62 21 893 4772 M +62 822 2068 8291



23. PT BONATIGA JAYA ABADI //
Jl. Jampea Raya No. 127 A
Tanjung Priok – Jakarta Utara
T. (021) 43931474
F. (021) 43932310
M. 0821 11384 707
E. bja_kupang@bonatiga.com
www.bonatiga.com



24. Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia
Indonesia Logistics and Forwarder Association
Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/B
Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok
T. 021-43912283/84 F.021-43912285
Jakarta 14320 – Indonesia
www.ilfa.or.id

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head



Tipper



Mixer



CURSORS 9



DESIGN



CHASSIS



682

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

3E

Energy

Efficiency

Ecology



DESIGN



CUSTOMIZATION



COMFORT & ERGONOMICS



PERFORMANCE



SAFETY



VERSATILITY



RELIABILITY



SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor

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

STRENGTH AT WORK

