

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

NOV
2018

TITIK TERANG EURO IV

IDR 50.000



Edisi 53 / IV / 2018

**NASIB TRUK BEKAS
PASCA-PENERAPAN EURO IV**



STARTUP LOGISTIK BONGKAR PASANG BISNIS MODEL

TIPS MAKSIMALISASI MUATAN PICK UP

PEMERINTAH ATUR TARIF ANGKUT

TIGA SISTEM KESELAMATAN TEKAN KECELAKAAN

FORM BERLANGGANAN eMAGZ

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

NAMA PERUSAHAAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT : _____

TELEPON / FAX / HP : _____

E-MAIL : _____

PILIHAN
PAKET LANGGANAN : _____

MULAI LANGGANAN : EDISI : _____ / BULAN : _____

Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

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

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



BIAYA PAKET LANGGANAN eMAGZ	
1 TAHUN (12 EDISI)	Rp 310.000
6 BULAN (6 EDISI)	Rp 155.000

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

IVECO ASTRA IS IDEAL PARTNER FOR THOSE WHO DEMAND ON TOP PERFORMANCE



IVECO
ASTRA
FIRE TRUCK

PT. Chakra Jawara Gedung TMT 1, 3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1 Jakarta 12560
Phone +62-21-2997-6849 Hotline 0-800-1-242572 info@chakrajawara.co.id
www.chakrajawara.co.id



Tarik Ulur Standardisasi Euro IV

Tarik ulur penerapan standardisasi emisi gas buang kendaraan bermotor di Indonesia yang mengacu pada regulasi Euro IV mulai menemukan titik terang, dengan diterbitkannya Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan No.P.20/MENLHK/SETJEN/KU.M.1/3/2017 tentang Baku Mutu Emisi Gas Buang Kendaraan Bermotor Tipe Baru Kategori M, Kategori N, dan Kategori O atau lebih dikenal dengan standar emisi Euro IV. Memang jika dibandingkan dengan negara-negara di Asean, Indonesia tergolong sebagai negara yang tertinggal dalam merealisasikan kebijakan ini. Sementara Thailand, Singapura, Vietnam, dan Filipina sudah lebih dulu menerapkan standardisasi Euro IV. Penerapan standard emisi Euro IV yang sebelumnya dijadwalkan selambatnya pada 2012 baru dapat direalisasikan pada Oktober 2018 untuk kendaraan berbahan bakar bensin, sedangkan kendaraan berbahan bakar solar atau bermesin diesel baru akan diterapkan pada 2021 mendatang. Kondisi yang selama ini terjadi di Tanah Air lebih disebabkan faktor ketersediaan bahan bakar yang sesuai dengan spesifikasi kendaraan Euro IV.

Setelah Pertamina siap dengan bahan bakar standar Euro IV untuk mobil bensin dengan kadar sulfur maksimum 50 ppm (bensin RON 98), barulah Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan mulai menerapkan standard emisi gas buang Euro IV untuk setiap kendaraan baru di Indonesia. Langkah ini pun diikuti kesiapan dari Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral bersama Pertamina, yang mengalokasikan produksi BBM jenis bensin dan solar dengan standard Euro 4 pada empat kilang minyak di Tanah Air. Yakni kilang Tuban, Cilacap, Balongan, dan Bontang. Ditargetkan pada 2025 mendatang, seluruh kilang itu sudah memproduksi BBM yang memenuhi spesifikasi Euro IV.

Meski penerapan standardisasi Euro IV disambut positif oleh pihak pabrikan kendaraan yang tergabung dalam Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), namun kebijakan ini tidak serta-merta disambut antusias oleh kalangan pengusaha angkutan barang lantaran dianggap masih kurang tepat. Hal ini dipicu kekhawatiran para pengusaha truk, bahwa dengan penerapan kebijakan ini akan berdampak pada kenaikan harga angkutan akibat *cost ownership* dan biaya *maintenance* yang tinggi. Dalam konteks ini pemerintah diharapkan lebih bijak dalam menerapkan aturan Euro IV khususnya di industri angkutan barang Indonesia, dengan tidak memberikan keuntungan bagi pihak-pihak tertentu. Mengingat permasalahan angkutan barang di Indonesia sudah sedemikian kompleks dan hingga saat ini belum dapat terselesaikan dengan baik.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

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

Fotografer
Giovanni Versandi

Iklan
Maria Imaculata Jessica M.

Kontributor Ahli
Zaroni
Bambang Widjanarko

Accounting
Evi Kumala Putri

Sirkulasi
M. Abdurrohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

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



Cover
TITIK TERANG EURO IV / 53

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #53

Laporan Utama	06 TITIK TERANG EURO IV
	10 ALAT UJI BERKALA HARUS DITINGKATKAN
	14 APM TUNGGU BAHAN BAKAR EURO IV SIAP
	18 STANDAR DIESEL COMMON RAIL
	22 KEBIJAKAN EURO IV NAIKKAN ONGKOS ANGKUTAN
	26 TAHUN 2025 SELURUH KILANG MINYAK PRODUKSI BBM EURO IV
Liputan Khusus	30 STARTUP LOGISTIK BONGKAR PASANG BISNIS MODEL
	34 BERANI TALANGI PEMBAYARAN PEMILIK BARANG
Market Review	38 PASAR TRUK BEKAS HADAPI REGULASI EURO IV
Rantai Pasok	42 KEPUTUSAN INVESTASI TRUCK
Leader interview	50 YOMIE HARLIN
Fokus Diler	54 ASTRA ISUZU KOTA HARAPAN INDAH BEKASI
Data Gaikindo	58 UPDATE (JANUARI-AGUSTUS 2018)
ATPM Update	60 HINO BERIKAN BANTUAN SIMULATOR
Info Produk	62 MOSPAZE, ALMATEK, TERKA
Bursa Truk	64 INDEKS HARGA TRUK BEKAS
Tips & Trik	68 MAKSIMALKAN MUATAN PADA PICKUP
Variasi	72 TIGA SISTEM KESELAMATAN ALA MERCEDES-BENZ
Truk Special	76 TRUK DEREK CRANE
Komunitas	80 SAM'S PERKUAT SEDULURAN
Event	84 INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ BEKASI
	88 INDUSTRIAL TRANSFORMATION ASIA PASIFIK

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



Titik Terang Euro IV

Teks : Citra / Foto : Citra



Karliyansah

Direktur Jendral Pengendalian Pencemaran dan Kerusakan Lingkungan, Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan

Penerapan Euro IV di Indonesia mulai mendapat titik terang. Wacana penerapan Euro IV yang sebelumnya diwacanakan bakal direalisasi selambat-lambatnya pada 2012 baru dapat direalisasi pada Oktober 2018 untuk kendaraan berbahan bakar bensin. Sedangkan kendaraan berbahan bakar diesel, baru diterapkan pada 2021. Tarik ulur penerapan Euro IV disebabkan oleh berbagai kendala infrastruktur pendukung, yakni ketersediaan bahan bakar yang sesuai dengan spesifikasi kendaraan Euro IV.

Setelah Pertamina siap dengan bahan bakar standar Euro IV untuk mobil bensin dengan RON 98 sulfur 50 ppm, barulah Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) mulai menerapkan standar emisi gas buang Euro IV bagi setiap kendaraan baru yang beredar di Indonesia. Kebijakan ini secara otomatis membuat kendaraan Euro II sudah harus berhenti diproduksi pada Oktober 2018.

Euro merupakan standar emisi gas buang di negara-negara Uni Eropa. Mesin berstandar Euro memerlukan bahan bakar yang sesuai. Sedangkan kendaraan Euro IV diharuskan menggunakan bahan bakar dengan spesifikasi *Research Octane Number* (RON) lebih dari sama dengan 91 dan memiliki kandungan sulfur di bawah 50 ppm. Sampai hari ini, Uni Eropa telah mengeluarkan standar Euro I-VI. Baru kemudian standar itu mulai diadopsi oleh negara-negara di luar Uni Eropa, seperti halnya ASEAN.

Tahun	Euro	Spesifikasi
1992	Euro I	Bahan bakar bensin
1996	Euro II	Kandungan sulfur 500 ppm
2000	Euro III	Kandungan sulfur 150 ppm
2005	Euro IV	Kandungan sulfur 50 ppm
2009	Euro V	Kandungan sulfur 10 ppm
2014	Euro VI	Kandungan sulfur 10 ppm

Semakin tinggi standar Euro pada sebuah kendaraan sangat menentukan jumlah gas buang yang berupa karbon dioksida (CO₂), karbon monoksida (CO), *Volatile Hydro Carbon* (VHC), nitrogen oksida (NO_x) dan beberapa zat lain yang membahayakan manusia dan lingkungan.

Upaya yang ditempuh oleh KLHK adalah salah satu cara menekan polusi udara di Indonesia, di mana 70 persen-80 persen pencemaran yang terjadi disebabkan oleh emisi gas buang kendaraan bermotor. Kebijakan pengurangan emisi ini juga semakin diperkuat sejak Presiden Joko Widodo menandatangani kesepakatan UN Climate Conference COP21 di Prancis 2015 dan Indonesia berkomitmen menurunkan emisi kendaraan hingga 29 persen.

”Diharapkan dengan adanya penerapan Euro IV di Indonesia, kita dapat menekan polusi udara. Karena, kondisi udara di Indonesia, terutama Jakarta itu terbilang buruk. Penyebab utamanya adalah kendaraan. Tugas memperbaiki kualitas udara adalah tugas bersama, sehingga dalam realisasinya kami melibatkan semua pihak,” kata Karliansyah, Direktur Jenderal Pengendalian Pencemaran dan Kerusakan Lingkungan, Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan.

Menurut Karliansyah, realisasi kebijakan Euro IV sejalan dengan Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan Nomor P.20/MENLHK/SETJEN/KUM.1/3/2017 tentang Baku Mutu Emisi Gas Buang Kendaraan Bermotor Tipe Baru Kategori M, Kategori N, dan Kategori O. Berdasarkan kebijakan tersebut, yang dimaksud dengan baku mutu emisi gas buang kendaraan bermotor adalah batas maksimum zat atau bahan pencemar yang boleh dikeluarkan langsung dari pipa gas buang kendaraan bermotor.



Bambang Prihartono

Kepala Badan Pengelola Transportasi
Jabodetabek



Airlangga Hartanto

Menteri Perindustrian

”Upaya penerapan Euro IV harus dibarengi dengan regulasi karena pencemaran udara yang terjadi sudah tidak dapat ditoleransi. Dengan menggunakan Euro IV, pencemaran udara dapat ditekan karena dapat menurunkan karbondioksida hingga 55 persen dan 60 persen kandungan nitrogen oksida di udara,” jelasnya.

Karliansyah menuturkan, berdasarkan Permen Nomor 20 Tahun 2017, yang dimaksud dengan kendaraan bermotor kategori M, Kategori N, dan Kategori O adalah kendaraan bermotor yang beroda empat atau lebih dengan penggerak motor bakar cetus api dan penggerak motor bakar penyalaan kompresi sesuai dengan SNI 09-1825-2002. Kendaraan Bermotor Kategori M adalah kendaraan bermotor yang digunakan untuk angkutan orang. Sedangkan kategori N adalah kendaraan bermotor yang digunakan untuk angkutan barang. Kemudian pada kategori O adalah kendaraan bermotor penarik untuk gandengan atau tempel.

Realisasi sempit Tertunda

Dibandingkan dengan negara-negara di ASEAN, Indonesia tergolong sebagai negara yang tertinggal dalam merealisasikan Euro IV. Indonesia merupakan tiga negara terakhir selain Laos dan Myanmar. Thailand menerapkan Euro IV pada 2012, Singapura menerapkan Euro V pada 2014, Vietnam menerapkan Euro IV pada 2014 dan Filipina lebih lambat satu tahun, yakni pada 2015.

Ketua Umum Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia Yohanes Nangoy mengatakan, keterlambatan Indonesia dalam menerapkan Euro IV adalah sebuah ironi. Menurutnya, bila mengacu pada data BPS 2016, jumlah kendaraan di Indonesia 129,28 juta unit, 24,16 juta di antaranya adalah Euro IV. Selain itu, kondisi ini juga menghambat ATPM dalam hal mendatangkan kendaraan dari luar negeri karena terhalang ketidaksiapan infrastruktur. "Kalau pun harus didatangkan, tentu saja tidak akan ada yang membeli karena tidak siap bahan bakar dan masyarakat masih menggunakan kendaraan Euro II," katanya.

Nangoy mengaku bila pihaknya sangat mendukung realisasi kebijakan Euro IV. Kebijakan ini dinilai dapat menghindarkan pabrikan otomotif di Indonesia dari produksi kendaraan yang tidak efisien karena selama ini pabrikan memproduksi dua kendaraan. Pertama, kendaraan Euro II untuk kebutuhan dalam negeri dan memproduksi kendaraan Euro IV untuk ekspor.

"Inilah yang kemudian menjadi tidak efisien sehingga harganya menjadi tidak kompetitif. Karena itu, sejak September 2018 semua pabrikan otomotif di Indonesia harus benar-benar berhenti memproduksi kendaraan Euro II. Memang ada kendala pada pabrikan yang sudah tinggi Total Kandungan Dalam Negeri (TKDN) sehingga harus dirombak dan dilakukan penyesuaian kembali dengan cara meminta penyuplai lokal merombak produksi mereka," jelasnya.

Jumlah TKDN yang sudah tinggi, lanjut Nangoy, membuat asosiasi, KLHK, dan Wakil Presiden Jusuf Kalla duduk bersama guna membicarakan perpanjangan dispensasi. Melalui perundingan itu, pemerintah menyetujui memberi waktu selama 24 bulan bagi mobil baru berbahan bakar bensin menggunakan bahan bakar standar Euro IV yang sebelumnya hanya diberikan dispensasi selama 18 bulan. Sedangkan untuk mobil diesel diberikan dispensasi selama 48 bulan bagi kendaraan baru atau kendaraan lama.

"Kami menyetujui bahwa mobil baru bensin 18 bulan tidak masalah, mobil berbahan bakar diesel diberikan dispensasi 48 bulan juga tidak masalah. Masa dispensasi yang hanya 18 ini membawa masalah karena beberapa kendaraan yang memiliki kandungan lokalnya tinggi harus diproduksi dengan Euro IV agak kesulitan," ujar Nangoy.

Terkait realisasi Euro IV, Menteri Perindustrian Airlangga Hartanto berharap agar semua pihak yang berkepentingan dengan Euro IV dapat saling berkoordinasi, terutama dalam ketersediaan bahan bakar khusus Euro IV. Untuk kelancaran industri otomotif, ia juga berharap agar masyarakat selaku konsumen mengetahui bila tersebar nya kendaraan Euro IV di pasaran juga dibarengi dengan ketersediaan pasokan bahan bakar untuk menjalankannya.

"Masyarakat juga harus tahu di mana saja mereka bisa mendapatkan bahan bakar untuk kendaraan Euro IV. Karena akan sangat mengganggu apabila nanti kendaraan Euro IV sudah beredar, tapi bahan bakar belum beredar di masyarakat," ujar Airlangga.

Dimulainya era Euro IV ini, lanjut Airlangga, akan sangat menguntungkan industri otomotif di Indonesia. Karena, menurutnya, selama ini industri otomotif nasional bekerja dengan cara yang tidak efektif karena harus memproduksi dua kendaraan, yakni Euro II untuk kebutuhan nasional dan Euro IV untuk kebutuhan ekspor sehingga untuk mendapatkan efisiensi produksi, seharusnya produksi kendaraan bisa disamakan. Terlebih lagi Presiden sudah menginstruksikan agar industri otomotif juga harus ekspor.

"Implementasi B20 relatif lebih mudah dibandingkan dengan Euro IV, karena B20 pencampuran bahan bakar bisa dilakukan di dalam tangki. Sedangkan untuk Euro IV tidak bisa dan harus murni. Karena itu, demi jalannya kendaraan sangat bergantung dari Pertamina yang mengandalkan kilang dari dalam negeri, sedangkan selanjutnya adalah impor," ujarnya.

Perubahan Pola Pikir Masyarakat

Kepala Badan Pengelola Transportasi Jabodetabek Bambang Prihartono menilai, yang terpenting dalam realisasi Euro IV bukan pada siapa yang lebih dulu menerapkan. Menurutnya, keterlambatan penerapan Euro IV disebabkan karena banyak sektor yang terlibat belum dapat merealisasikan Euro IV di Indonesia. Sehingga persoalan realisasi Euro IV adalah tanggung jawab bersama dan tidak menjadi tanggung jawab Kementerian Perhubungan saja.

”Penerapan Euro IV tidak dilihat dari negara mana yang lebih cepat, tapi pada perbaikan kualitas lingkungan bersama-sama. Di sinilah poin utamanya. Bisa dibayangkan berapa jumlah penduduk, anggap saja di Jabodetabek, yang harus diedukasi dalam hal Euro IV? Kemudian, berapa banyak sektor yang harus kami rangkul untuk dapat mengerti pentingnya menerapkan Euro IV di Indonesia. Mengingat kualitas lingkungan dan pencemaran di Indonesia sudah begitu parah, serta tergolong rendah dibandingkan dengan negara-negara di ASEAN,” kata Bambang.

Terkait persiapan infrastruktur dalam hal pengujian emisi untuk kendaraan Euro IV, pihaknya mengaku telah mempersiapkan sarana dan prasarana pengujian. Menurutnya, Kementerian Perhubungan telah mempersiapkan tempat pelaksanaan uji tipe untuk kendaraan Euro IV, di mana pelaksanaannya akan bertahap.

Bambang menilai, masalah lain yang harus diperhatikan dalam realisasi Euro IV, bukan semata-mata menghadirkan teknologi baru dengan emisi rendah. Karena, menurut dia, apabila tujuan utama dari Euro IV adalah menurunkan emisi dan memperbaiki kualitas udara di Indonesia, maka yang perlu diselesaikan terlebih dulu adalah angkutan umum.

Menurutnya, perubahan pola pikir masyarakat agar beralih dari mobil pribadi ke angkutan umum belum sepenuhnya terealisasi. Karena, perubahan pola pikir tidak dapat dilakukan dalam waktu singkat, sehingga membutuhkan proses yang berkelanjutan. “Sampai hari ini kendaraan umum sulit bersaing dengan mobil pribadi. Bisa dilihat, untuk naik mobil angkutan umum saja masyarakat harus jalan kaki dulu baru bisa naik angkutan umum,” papar Bambang.

Butuh Momentum

Bambang mengaku sampai hari ini pihaknya terus berupaya mendekatkan angkutan umum ke masyarakat dengan cara memberikan kemudahan dalam mengakses angkutan umum. Menurut dia, masyarakat harus terbiasa dengan angkutan umum sehingga perlu momentum yang baik agar masyarakat kembali menggunakan angkutan umum agar pengurangan emisi gas buang bisa direalisasikan dengan cara yang lain. Menurutnya, momentum yang paling tepat adalah Asian Games, di mana pembatasan mobil pribadi akan sangat efektif mengurangi CO2 dan meningkatkan kebugaran para atlet yang bertanding dan membersihkan udara di kota dari polusi. Karena, sampai hari ini, BPTJ mencatat ada 33 juta penduduk dan pergerakan orang per hari mencapai 50 juta pergerakan.

”Bisa dibayangkan kalau semua orang ini bergerak dengan menggunakan mobil pribadi, kemudian gas yang dihasilkan itu luar biasa sekali. Inilah mengapa momentum Asian Games ini dijadikan momentum perubahan di semua sektor, termasuk transportasi. Serangkaian kebijakan yang kami ambil diharapkan dapat mengubah pola pikir agar orang tidak lagi menggunakan mobil pribadi, tapi menggunakan angkutan umum. Sebentar lagi kami punya MRT, LRT yang akan dioperasikan pada 2019,” jelasnya.

Ia juga menambahkan, perubahan pola pikir masyarakat dalam hal kesadaran mengurangi emisi gas buang dengan membudayakan menggunakan angkutan umum harus dilakukan sejak dini. Karena, menurutnya, tujuan utama dari realisasi Euro IV adalah perbaikan lingkungan. Sedangkan menghadirkan mobil baru dengan emisi rendah hanya faktor pendukung saja. “Inilah alasan mengapa masyarakat harus terbiasa dan mau beralih dari mobil pribadi ke angkutan umum. Selain mengurangi kepadatan, menggunakan angkutan umum adalah solusi yang ideal dalam mengurangi emisi,” jelasnya.



Alat Uji Berkala harus Ditingkatkan

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

Regulasi terkait Euro IV telah dikeluarkan Pemerintah Indonesia melalui Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan No.P.20/MENLHK/SETJEN/KUM.1/3/2017 tentang Baku Mutu Emisi Gas Buang Kendaraan Bermotor Tipe Baru Kategori M, Kategori N, dan Kategori O atau lebih dikenal dengan standar emisi Euro IV. Dalam Peraturan Menteri (Permen) ini diatur tentang baku mutu emisi gas buang atau batas maksimum zat pencemar yang boleh dikeluarkan langsung dari pipa gas buang kendaraan bermotor yang akan diproduksi atau diimpor dalam keadaan utuh atau tidak utuh, khusus kendaraan roda empat atau lebih (kategori M, N, dan O) yang berbahan bakar bensin, gas (LPG/CNG), dan solar (mesin diesel).



Perlu diketahui bahwa sebelum kendaraan bermotor diproduksi massal dan dijual secara umum, setiap kendaraan tersebut wajib mengantongi sertifikat laik jalan dan lolos persyaratan teknis dari Balai Pengujian Laik Jalan dan Sertifikasi Kendaraan Bermotor (BPLJSKB), Ditjen Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan.

Menurut Kepala BPLJSKB, Caroline Noorida Aryani, di laboratorium uji emisi kendaraan mobil penumpang dilengkapi dengan fasilitas sistem peralatan uji emisi dengan standar Euro I hingga Euro IV. **“Peralatan pengujian emisi ini diharapkan dapat mendukung pelaksanaan pengujian tipe kendaraan bermotor di BPLJSKB, untuk menjamin baku mutu terhadap emisi gas buang dari kendaraan bermotor tipe baru,”** kata Caroline. Ia menjelaskan bahwa uji laik jalan tersebut meliputi pemeriksaan konstruksi, pengujian *side slip* roda depan, lampu utama, dimensi, klakson, berat kendaraan, spidometer, rem utama dan rem parkir, radius putar, pengujian asap mesin diesel, dan CO-HC untuk mesin bensin. **“BPLJSKB juga menguji tipe mobil-mobil impor atau CBU, sepeda motor, bus, dan truk. Untuk kategori kendaraan yang dapat diuji di BPLJSKB adalah kendaraan dengan *gross vehicle weight* (GVW) maksimum 3,5 ton dengan sistem pembakaran bahan bakar bensin dan solar,”** imbuhnya.

Sedangkan untuk pengujian kendaraan bermotornya secara berkala diatur dalam UU No.22 tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan (LLAJ). **“Kalau dari sisi pengujian kendaraan bermotor pegangan utama kami pada UU Nomor 22 tahun 2009 tentang LLAJ, yaitu Pasal 48 terkait persyaratan teknis dan laik jalan kendaraan bermotor,”** ujar Muslim Akbar, Ketua Asosiasi Penguji Kendaraan Bermotor. Ia menjelaskan bahwa setiap kendaraan bermotor yang akan dioperasikan di jalan harus dilakukan uji tipe dan uji berkala terlebih dahulu di BPLJSKB. **“Dalam hal ini kendaraan yang akan diuji berkala semuanya harus mendapatkan SRUT (Surat Registrasi Uji Tipe) dari BPLJSKB. Setelah dari BPLJSKB barulah kami di kabupaten/kota dapat melaksanakan pengujian berkala kendaraan bermotor dengan mengacu pada SRUT,”** katanya.

Ambang Batas

Terkait uji emisi kendaraan Euro IV, menurut Muslim Akbar, pengukuran hanya terkait *output* atau hasil uji dengan parameter yang digunakan adalah *output* dari kandungan CO (karbon monoksida), NO_x (nitrogen oksida), HC (hidrokarbon), NMHC (*non-methane hydrocarbons*), dan PM (*particulate matter*). **“Kami melakukan pembatasan dari setiap parameter yang diuji dan parameter itu semua ditetapkan oleh Kementerian Lingkungan Hidup. Seperti untuk uji emisi kendaraan berbahan bakar solar, ambang batas ketebalan asapnya (opasitas) harus 50 persen untuk kendaraan konvensional. Tetapi nanti mungkin di regulasi Euro IV ketebalan asapnya tidak boleh lebih dari 10 persen. Tentu yang akan kami lakukan adalah membatasi ini saja, kalau tidak sesuai dengan ambang batas mungkin kami akan menolaknya,”** katanya.

BAKU MUTU EMISI GAS BUANG

SESUAI PERMEN. NO.P.20/MENLHK/SETJEN/KUM.1/3/2017

Kendaraan Bermotor Baru-Diesel Kategori M & N Mode Test

NO.	KATEGORI	PARAMETER	NILAI BAKU MUTU
1	M (GVW ≤ 2,5 ton)	CO	0,5 gram/km
		NOx	0,25 gram/km
		HC + NOx	0,30 gram/km
		PM	0,025 gram/km
M (GVW > 2,5 ton) atau N (GVW ≤ 3,5 ton)			
2	Kelas I (RM ≤ 1305 kg)	CO	0,5 gram/km
		NOx	0,25 gram/km
		HC + NOx	0,30 gram/km
		PM	0,025 gram/km
	Kelas II (1305 kg < RM ≤ 1760 kg)	CO	0,63 gram/km
		NOx	0,33gram/km
		HC + NOx	0,39gram/km
		PM	0,04 gram/km
	Kelas III (RM > 1760 kg)	CO	0,74 gram/km
		NOx	0,39gram/km
		HC + NOx	0,46gram/km
		PM	0,06 gram/km

Kendaraan Bermotor Baru-Diesel Kategori M, N & O Mode ESC Test

KATEGORI	PARAMETER	NILAI BAKU MUTU
M1, M2, M3, N2, N3, O3, & O4 (GVW > 3,5 ton)	CO	1,5 gram/kWh
	HC	0,46 gram/kWh
	NOx	3,5 gram/kWh
	PM	0,02 gram/kWh

Kendaraan Bermotor Baru-Diesel Kategori M, N & O Mode ETC Test

KATEGORI	PARAMETER	NILAI BAKU MUTU
M1, M2, M3, N2, N3, O3, & O4 (GVW > 3,5 ton)	CO	4,0 gram/kWh
	NMHC	0,55 gr/kWh
	NOx	3,5 gram/kWh
	PM	0,03 gram/kWh

GVW : Gross Vehicle Weight adalah jumlah berat yang diperbolehkan (JBB)

RM : Reference Mass adalah berat kosong kendaraan ditambah massa 100 kg



Muslim Akbar
Ketua Asosiasi Penguji
Kendaraan Bermotor

Secara organisasi, kata Muslim Akbar, tenaga penguji kendaraan di lapangan juga sudah memahami dan sangat siap dengan aturan Euro IV ini. Pihaknya juga berencana melakukan sosialisasi besar-besaran ke depannya terkait regulasi Euro IV ini. “Asosiasi Penguji Kendaraan Bermotor ini personelnya terdiri dari penguji-penguji yang ada di seluruh level pengujian kendaraan bermotor, baik di Kementerian Perhubungan ataupun di Balai Pengelola Transportasi Darat Kementerian Perhubungan di seluruh Indonesia, sampai yang ada di unit pengujian kendaraan bermotor tingkat provinsi dan kabupaten/kota. Jadi di sini semua penguji yang mempunyai kompetensi menguji kendaraan bermotor ada di dalam organisasi profesi ini,” katanya menjelaskan.

Namun menurut Muslim, sejauh ini pihaknya belum menerima edaran dari Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan terkait pelaksanaan uji emisi kendaraan bermotor mengacu pada regulasi Euro IV. “Karena untuk KBWU (kendaraan bermotor wajib uji) yang kebanyakan jenis truk ini kan belum di Euro IV dan masih di Euro II. Memang untuk kendaraan pribadi sekarang sudah mulai diproduksi versi Euro IV, namun apabila ada mobil-mobil pribadi yang sekarang minta diuji emisi gas buangnya tentu alat-alat ujinya juga harus sesuai dengan Euro IV yang kami lakukan di lapangan. Uji emisi Euro IV ini pasti berbeda dengan pengujian kendaraan bermotor Euro IV yang sudah ada selama ini, karena alat uji yang terdahulu belum bisa merekap hasil uji emisi sesuai standar Euro yang lebih bagus seperti Euro IV,” ujar pria yang juga menjabat sebagai Kepala Bidang Keselamatan dan Pengujian Kendaraan, Dishub Kabupaten Bogor ini.



APM TUNGGU BAHAN BAKAR EURO IV SIAP

Teks : Citra / Foto : Citra

Ketua Umum Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) Yohannes Nangoi mengaku bila pihaknya mendukung upaya pemerintah mendukung kebijakan Euro IV di Indonesia. Bahkan, lanjut Nangoi, industri otomotif nasional diuntungkan dengan adanya kebijakan Euro IV. Industri otomotif nasional dapat melakukan efisiensi dalam produksi karena hanya memproduksi kendaraan Euro IV saja dan tidak perlu memproduksi kendaraan Euro II untuk kebutuhan pasar dalam negeri.

"Pada tahun ini, industri otomotif di Indonesia harus sudah menutup produksi kendaraan otomotif Euro II dan berganti ke Euro IV. Sedangkan industri otomotif sangat mendukung dan siap. Kami berharap penerapan Euro IV segera direalisasikan karena Euro IV sangat menguntungkan bagi industri otomotif," kata Nangoi.

Dukungan industri otomotif nasional pada kebijakan Euro IV, lanjut Nangoi, juga sejalan dengan instruksi presiden yang berharap agar industri otomotif nasional mengambil peran untuk dapat melakukan ekspor ke negara-negara Asia. Optimisme Gaikindo yang diwujudkan dalam dukungan Euro IV juga didasarkan pada kekuatan industri otomotif nasional yang selama ini terbilang cukup kuat di tingkat Asia. Selain itu, industri otomotif nasional juga dapat terus meningkatkan jumlah ekspornya dari tahun ke tahun.

Meski demikian, Nangoi mengaku bila industri otomotif nasional masih memiliki kendala utama dalam ketersediaan infrastruktur bahan bakar. Ketersediaan bahan bakar ini, lanjut Nangoi, memiliki peranan penting dalam mendukung Euro IV di Indonesia. Karena, tanpa adanya sokongan yang kuat dari infrastruktur bahan bakar, produksi kendaraan Euro IV yang akan didistribusikan ke seluruh Indonesia tidak akan ada artinya.

"Setiap tahun kami telah menjual 100 ribu mobil per tahun. Dari jumlah ini, sekitar 75% menggunakan bahan bakar bensin. Jadi mulai 1 Oktober 2018 akan keluar 75 ribu kendaraan yang perlu kendaraan yang perlu bensin untuk Euro IV begitu juga dengan bulan selanjutnya. Permasalahannya adalah kendaraan ini akan dijual ke seluruh Indonesia dari Sabang sampai Merauke sehingga Pertamina atau bahan bakar Euro IV ini harus tersebar dulu ke seluruh Indonesia baru kendaraan bisa tersebar," ujar Nangoi.



Yohannes Nangoi

Ketua Umum Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO)



Ernando Demily

Vice President Director PT Isuzu Astra Motor Indonesia



Santiko Wardoyo

Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI)



Duljatmono

Direktur Sales and Marketing KTB



Robert Lie

Presiden Direktur
PT Gaya Makmur Motor

Nangoi melanjutkan, pentingnya ketersediaan bahan bakar Euro IV disebabkan karena karakteristik mesin Euro IV dan Euro II sangat berbeda dalam menoleransi bahan bakar. Kendaraan Euro IV tidak dapat menoleransi bahan bakar biasa standar Euro II dan akan berakibat fatal pada mesin. Berbeda dengan kendaraan Euro II yang bisa menelir bahan bakar dengan sulfur tinggi.

Antisipasi APM

Wacana realisasi Euro IV di Indonesia sudah berlangsung sejak lama. Wacana yang cukup serius ini diantisipasi oleh sejumlah Agen Pemegang Merk (APM) untuk menyiapkan kendaraan yang sesuai dengan ketentuan yang dipersyaratkan. Sampai hari ini, hampir seluruh APM di Indonesia mengaku telah menyiapkan kendaraan Euro IV sejak lama. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi apabila pemerintah benar-benar merealisasi aturan Euro IV, terutama bagi APM yang tidak memiliki tempat produksi di Indonesia dan mendatangkan barangnya melalui mekanisme impor.

Vice President Director PT Isuzu Astra Motor Indonesia Ernando Demily menyatakan bila pihaknya mendukung sepenuhnya kebijakan pemerintah untuk merealisasikan kebijakan Euro IV di Indonesia. Menurutnya, hal ini dilakukan untuk mendukung kemajuan negara dan membuat Indonesia dapat sejajar dengan negara-negara di ASEAN. Ia melihat, prestasi negara lain yang sudah menerapkan standar Euro IV dan bahkan lebih harus dikejar dengan ikut serta merealisasikan Euro IV di Indonesia.

Ernando mengatakan, kebijakan Euro IV akan menjadi momentum yang sangat penting agar Indonesia tidak tertinggal dalam hal teknologi. Ia berharap semua pihak dapat melihat kebijakan Euro IV dengan lebih luas, terutama untuk membuat lingkungan lebih terjaga.

"Sejauh ini kami sudah siap menghadapi regulasi Euro IV yang diterapkan pemerintah untuk mengurangi emisi gas buang dan memperbaiki kualitas udara. Kami sudah siap dan memiliki produk bermesin diesel *common rail* mendukung Euro IV bahkan sejak 2011. Meski kebijakan ini bukan tanpa risiko, tapi yang jelas kami telah siap dengan aturan baru pemerintah," ujar Ernando.

Selain mempersiapkan kendaraan, Ernando juga menuturkan bila pihaknya juga telah menyiapkan layanan purnajual yang prima untuk mendukung produk-produk Isuzu. Selain itu, pihaknya juga mengaku telah menyiapkan sejumlah mekanik andal baik untuk mengatasi masalah pada kendaraan dan juga memberikan pelatihan bagi mekanik para konsumen di perusahaan angkutan, baik untuk angkutan barang dan penumpang. Ernando berharap, realisasi kebijakan Euro IV di Indonesia dapat mendukung berbagai sektor bisnis, baik di sektor tambang, agrikultur, kehutanan dan konstruksi. "Meski kami telah siap dengan Euro IV, tapi yang harus diperhatikan pemerintah sebelum merealisasikan kebijakan ini adalah dengan membenahi infrastruktur bahan bakar di Indonesia agar kebijakan ini berjalan lancar dan tidak menemui banyak hambatan," jelasnya.

Hal senada juga disampaikan oleh Santiko Wardoyo, Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motor Sales Indonesia (HMSI). Menurutnya, pihak HMSI akan mengikuti segala kebijakan yang telah ditetapkan pemerintah. Ia mengaku bila pihaknya telah memiliki teknologi Euro IV, namun saat ini sedang dipelajari untuk dapat disesuaikan dengan pasar Indonesia.

"Kami tidak keberatan untuk berubah dari Euro II menjadi Euro IV. Tidak ada kesulitan bagi kami untuk berubah karena memang selama ini produk Hino yang ada di luar Indonesia itu sudah sampai pada Euro IV dan Euro V meski di Indonesia masih Euro II. Sehingga perubahan emisi gas buang dari Euro II ke Euro IV bukan hal baru lagi buat kami. Namun, yang kami cemas adalah ketersediaan bahan bakar Euro IV ini sudah tersedia atau belum. Ini yang harus dipikirkan lebih dulu. Jangan sampai kendaraan siap, tapi bahan bakar belum siap," ujarnya.

Meski ia mengaku tidak keberatan pindah ke Euro IV, ia mengaku bila perubahan itu bukan hal mudah. Karena, menurut dia, selain berganti bahan bakar dengan sulfur rendah, perubahan ke Euro IV harus diimbangi dengan adanya edukasi oleh konsumen *fleet* ke operator terkait kendaraan Euro IV. Edukasi ini menyangkut penanganan masalah di jalan sampai ke bahan bakar. "Kalau sopir itu tidak diberi pendidikan, kemudian kendaraan diberi solar biasa, bisa rusak mesinnya," katanya.

Terkait kesiapan Euro IV, Direktur Sales & Marketing KTB Duljatmono menyatakan bila pihaknya telah menyiapkan dan sudah dalam proses beralih ke Euro IV. Menurutnya, Mitsubishi masih harus melakukan beberapa persiapan agar dapat menghasilkan kendaraan sesuai dengan standar emisi gas buang Euro IV mulai dari pengembangan mesin baru, pengujian, peningkatan fasilitas pabrik, hingga penyesuaian layanan purnajual di Indonesia. "Nantinya proses perakitan produk tidak dilakukan di luar, tapi dari Indonesia. Kami ingin merakit sendiri produk Euro IV di Indonesia untuk produk *light duty truck* dan *medium*," ujarnya.

Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil Robert Lie menyatakan bila pihaknya setuju dengan kebijakan pemerintah untuk menaikkan standar emisi dari Euro II ke Euro IV. Karena, dari segi efisiensi dan *power* kendaraan, Euro IV lebih unggul dibandingkan Euro II. Namun, menurutnya kebijakan Euro IV tidak akan dapat berjalan dengan maksimal apabila belum tersedia bahan bakar yang memadai.

Menurutnya, bahan bakar untuk B20 ini tidak cocok dengan mesin kendaraan Euro IV karena akan memperpendek usia komponen dan kandungan biodiesel tidak cocok dengan mesin kecuali sistem biodiesel diubah. Pihaknya akan setuju dengan regulasi Euro IV bila semua persiapan sudah siap karena FAW di Cina sudah siap dengan teknologi Euro VI. Selama ini FAW masih mendatangkan Euro II karena semua pengguna masih menggunakan kendaraan lama dan juga bahan bakar belum siap.

"Euro IV tidak akan efektif karena komponen akan tersendat karena bahan bakar Euro II yang tersebar sendiri belum cocok. Kami menunggu momentum yang pas untuk mendatangkan produk Euro IV. Kalau pemerintah punya kebijakan maka harus memikirkan kesiapannya karena kendaraan Euro IV itu tidak murah. Jangan sampai nantinya mengharuskan Euro IV, tapi justru jadi semakin tidak efektif karena bahan bakar yang ada tidak cocok. Menurutnya, FAW tidak ingin mengecewakan konsumen dengan produk Euro IV yang kami hadirkan. Jangan sampai karena bahan bakar tidak cocok produk kami dibilang jelek oleh konsumen. Euro IV itu efektif dan baik bila bahan bakarnya sudah sesuai dengan ketentuan," kata Robert.



SAILUN **STILL THE BEST**

***Serahkan masalah ban anda kepada kami.
Biar kami memberikan solusi terhemat untuk anda.***



S811 S711 S917

PT VERON INDONESIA (JAKARTA)

Komp. Pergudangan Prima Centre 1
Blok. D30 Jl. Pesing Poglar No. 11, Jakarta Barat.
Telp. (021) 29518999 (Hunting) Fax. (021) 29518991

PT VERON INDONESIA (SURABAYA)

Pergudangan Indoserena
Jl. Tambak Sawah blok A No. 38AB Waru-Sidoarjo, Jawa Timur.
Telp. (031) 9968 1388



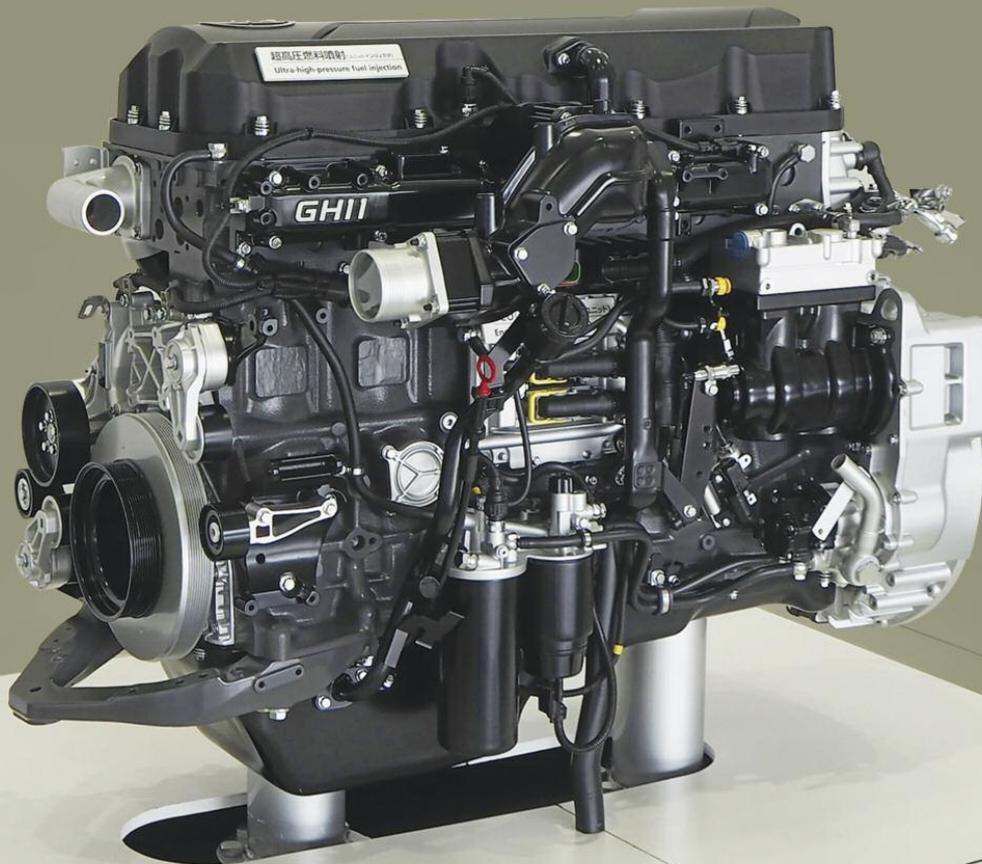


STANDAR *DIESEL COMMON RAIL*

Persaingan Harga antar-Merek Tipis

Teks & Foto: *Antonius Sulisty*

Pemerintah Indonesia telah menetapkan pemberlakuan standardisasi emisi Euro IV guna menekan tingkat polusi udara yang salah satunya dihasilkan dari gas buang kendaraan bermotor. Tentunya regulasi ini akan berdampak langsung kepada produk kendaraan angkutan barang yang dijual di Indonesia. Pihak pabrikan kendaraan yang tergabung dalam Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) pun telah sepakat mengikuti regulasi yang diatur dalam Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan No. P20/MENLHK/SETJEN/KUM.1/3/2017, dengan komitmennya untuk memproduksi kendaraan baru bermesin diesel dengan standar Euro IV mulai 10 Maret 2021 mendatang.



"Secara desain kami sudah menganut Euro III dan sebetulnya UD Trucks di negara lain sudah menganut Euro IV bahkan lebih. Jadi karena kami selama ini masih di Euro II maka kami pakai versi yang Euro III. Kalau Euro III dikembangkan menjadi Euro IV sebetulnya tidak terlalu banyak perubahan yang harus dilakukan. Karena hanya perlu melakukan penambahan sistem dengan dua cara, yaitu dengan EGR (*exhaust gas recirculation*) atau menambah SCR (*selective catalytic reduction*) dengan *additional add-blue chemical catalyst*," kata Eddy Subagio, *Head of Product and Engineering* PT Astra International-UD Trucks Sales Operation (Astra UD Trucks), distributor resmi UD Trucks di Indonesia.

Secara global UD Trucks pada tahun 2004 telah mengembangkan sistem penurun kadar emisi gas buang yang berbahaya, dengan menggabungkan sistem injeksi bahan bakar bertekanan ultra tinggi dengan katalis SCR urea. "Kalau pakai *chemical catalyst* dalam sistem SCR, sebelum gas buang itu keluar ditambahkan kayak semacam larutan seperti urea yang bahan kimianya sering diistilahkan *add-blue* yang bisa mengurangi kadar emisi berbahaya. Dengan adanya katalisator ini maka gas buang dengan kandungan NOx (nitrogen oksida) yang berbahaya itu akan berubah menjadi nitrogen atau cairan yang tidak berbahaya bagi kehidupan," ujar Eddy.

Add-blue atau dalam bahasa teknisnya juga disebut *diesel exhaust fluid* (DEF) adalah larutan urea berair yang dibuat dengan komposisi 32,5 persen urea dan 67,5 persen air deionisasi. DEF digunakan sebagai konsumsi dalam sistem SCR untuk menurunkan konsentrasi NOx dalam emisi gas buang dari mesin diesel. Secara teknis, mesin diesel memiliki efisiensi *thermal* tinggi dan mengonsumsi lebih sedikit bahan bakar, sehingga emisi karbondioksida (CO₂) jauh lebih rendah dibandingkan mesin bensin. Namun, emisi *particulate matter* (PM) dan NOx pada mesin diesel timbul pada kondisi yang saling bertentangan. PM biasanya dihasilkan pada suhu rendah saat pembakaran tidak sempurna, sedangkan NOx biasanya timbul dari suhu tinggi ketika pembakaran sempurna sehingga sulit untuk menurunkan PM sekaligus NOx. Kombinasi dalam sistem SCR ini mengintegrasikan sistem *common rail* bertekanan tinggi yang mencapai efisiensi pembakaran tinggi untuk menurunkan PM. Sehingga akan menurunkan emisi NOx dan PM secara bersamaan. Efeknya, efisiensi bahan bakar yang dihasilkan akan lebih baik, sehingga dapat menurunkan emisi CO₂.

Dalam mesin pembakaran internal (*internal combustion engine*), resirkulasi gas buang (EGR) juga dijadikan teknik untuk menurunkan kadar NOx dari gas buang kendaraan baik mesin bensin maupun diesel. "Kalau EGR, di *exhaust*-nya ditambahkan semacam *valve* (klep) yang nanti membuat gas buangnya mengalir kembali ke dalam mesin, makanya disebut *exhaust gas recirculation* (EGR) atau sirkulasi ulang (resirkulasi) gas buang," kata Eddy menjelaskan.

Secara teknis, EGR ini bekerja dengan melakukan sirkulasi ulang sebagian dari gas buang mesin kembali ke dalam silinder mesin. Tujuannya untuk mencairkan oksigen (O₂) dalam aliran udara yang masuk dan memberikan gas *inert* (bersifat menghambat) ke pembakaran, untuk bertindak sebagai penyerap panas pembakaran untuk mengurangi suhu tinggi dalam silinder. Sebab NOx diproduksi dalam campuran suhu tinggi nitrogen dan oksigen atmosfer yang terjadi dalam silinder pembakaran, dan ini biasanya terjadi pada tekanan puncak silinder.



Eddy Subagio.
Head of Product and Engineering Astra UD Trucks

Bahaya untuk Kehidupan

Nitrogen oksida (NOx) adalah kelompok gas nitrogen dalam atmosfer yang terdiri dari nitrogen monoksida (NO) dan nitrogen dioksida (NO₂). Pembentukan NO dan NO₂ merupakan reaksi antara nitrogen dan oksigen di udara sehingga membentuk NO, yang bereaksi lebih lanjut dengan lebih banyak oksigen sehingga membentuk NO₂. Kedua gas tersebut (NO dan NO₂) yang paling banyak diketahui sebagai bahan pencemar udara. NO merupakan gas yang tidak berwarna dan tidak berbau, sebaliknya NO₂ berwarna cokelat kemerahan dan berbau tajam. NO terdapat di udara dalam jumlah lebih besar daripada NO₂.

Berdasarkan riset yang dilakukan International Energy Agency dan Centre for Energy Research Asia, diperkirakan faktor polusi udara bertanggung jawab atas kematian 60 ribu orang di Indonesia pada tahun 2016 lalu. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, NOx sangat berbahaya bagi manusia karena NO₂ empat kali lebih beracun daripada NO. Selama ini menurut riset tadi, belum pernah dilaporkan terjadinya keracunan NO yang mengakibatkan kematian. Di udara normal, NO dapat mengalami oksidasi menjadi NO₂ yang bersifat racun. Penelitian terhadap hewan percobaan yang dibiarkan menghirup NO dengan dosis yang sangat tinggi, memperlihatkan gejala kelumpuhan sistem syaraf dan kekejangan. Penelitian lain menunjukkan bahwa tikus yang dibiarkan menghirup NO sampai 2500 ppm akan hilang kesadarannya setelah 6-7 menit, tetapi jika kemudian diberi udara segar akan sembuh kembali setelah 4-6 menit. Tetapi jika NO pada kadar tersebut terhirup selama 12 menit, pengaruhnya tidak dapat dihilangkan kembali dan semua tikus yang diuji akan mati. Penelitian ini juga menyimpulkan, NO₂ bersifat racun terutama terhadap paru. Kadar NO₂ yang lebih tinggi dari 100 ppm dapat mematikan sebagian besar binatang percobaan dan 90 persen dari kematian tersebut disebabkan oleh gejala pembengkakan paru. Kadar NO₂ sebesar 800 ppm akan mengakibatkan 100 persen kematian pada binatang-binatang yang diuji dalam waktu 29 menit atau kurang.

Jika NO₂ dengan kadar 5 ppm terhirup oleh manusia selama 10 menit akan mengakibatkan kesulitan bernafas. Pada tingkat konsentrasi tinggi yang kemungkinannya hanya terjadi pada kecelakaan industri yang fatal, paparan NO₂ dapat mengakibatkan kerusakan paru-paru berat dan berlangsung secara cepat. Pengaruh bagi kesehatan mungkin juga terjadi pada konsentrasi *ambient* yang jauh lebih rendah seperti pada kondisi polusi udara di perkotaan. Ditambah lagi, penyebaran dalam waktu singkat berpengaruh terhadap peningkatan risiko infeksi saluran pernapasan.

Mesin lebih Sensitif

Terkait persaingan produk berstandar Euro IV, pihak APM menganggap selama semuanya dilakukan serentak pastinya teknologi yang ditawarkan juga selevel. "Sebab secara teknologi, jika mengacu Euro IV sudah tidak bisa lagi menggunakan mesin diesel konvensional dan semuanya harus pakai teknologi diesel *common rail*. Sehingga harga antar-merek juga tidak akan banyak berbeda. Kalau teknologinya sudah sama semuanya maka otomatis tidak ada perang harga di pasar. Kalau sekarang memang masih bisa perang harga karena beberapa merek masih ada yang produknya pakai mesin diesel konvensional," ujar Eddy.

Isuzu sebagai pionir kendaraan diesel di Indonesia sangat siap menerapkan teknologi *common rail* di produknya. "Teknologi yang dibutuhkan saat ini yang sudah Isuzu kembangkan, yaitu *engine common rail*. *Engine* ini akan membantu Isuzu untuk menghadapi regulasi pemerintah mengenai Euro IV. Selain itu, *engine* ini akan membantu konsumen dalam penghematan bahan bakar karena sistem *common rail* ini bisa mengatur pembakaran dengan tepat," kata Attias Asril, *General Manager Marketing* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI), agen pemegang merek (APM) kendaraan Isuzu di Tanah Air.

Beragam keunggulan ditawarkan IAMI pada mesin *common rail* Isuzu. Seperti kemampuan untuk menurunkan emisi dengan *output* yang lebih tinggi, dapat mengurangi polusi suara atau kebisingan, mampu meningkatkan kinerja mesin karena kontrol waktu yang fleksibel, dan bebas mengendalikan tekanan injeksi sebagai respons terhadap putaran dan beban mesin. "Mesin-mesin Isuzu direkayasa untuk menghasilkan tenaga dan tendangan torsi yang cukup supaya tekanan mesin tidak terlampaui tinggi. Tujuannya untuk mengurangi keausan *engine* dan meningkatkan umur komponen. Keandalan ditentukan dengan menciptakan campuran bahan bakar dan udara yang optimal, serta memastikan bahwa panas yang dihasilkan dari proses pembakarannya konstan dan juga disempatkan secara seragam," jelas Tonton Eko, *General Manager Product Development* IAMI.

Dari sisi performa antara kendaraan Euro IV dan Euro II, menurut Eddy, sebenarnya tidak ada perbedaan yang signifikan karena yang membedakannya hanya dari sisi emisi gas buangnya saja. "Memang masih ada anggapan dari kalangan sopir kalau mesin diesel *common rail* itu tidak responsif dibandingkan mesin diesel konvensional, karena memang karakter *common rail* seperti itu sebab semuanya sudah diatur secara elektronik melalui ECU dan tidak bisa di-*adjust* dari luar. Beda dengan mesin diesel konvensional dengan sistem mekanis yang masih bisa di-*adjust* suplai bahan bakarnya sesuai selera, sehingga begitu diinjak pedal gasnya langsung terasa tarikannya," ujar pembesut sedan Mercedes-Benz ini. Anggapan bahwa kendaraan Euro IV atau semakin tinggi standar emisi gas buangnya itu lebih ringkih, kata Eddy, itu dapat diartikan lebih sensitif terhadap pemakaian bahan bakarnya. "Karena semakin tinggi standar Euro-nya maka *nozzle* yang dipakai juga semakin kecil dan kompresinya juga semakin tinggi. Sehingga solar yang dipakai harus benar-benar bagus, jadi mungkin itu yang dianggap awam lebih ringkih," ungkapnya.

Begitu pun halnya dengan Isuzu yang menganggap kontaminasi bahan bakar merupakan salah satu musuh terbesar dari mesin *common rail*. Sebab menurut Tonton, penggunaan bahan bakar berkualitas buruk juga akan memiliki efek negatif pada sistem bahan bakar *common rail diesel* (CRD). Seperti filter bahan bakar dan pemisah air tidak dapat menghapus semua jejak air, terutama jika campuran bahan bakar dan air menjadi teremulsi. "Dalam menghadapi tantangan tersebut, Isuzu sudah memiliki jawaban saat membangun mesinnya agar kuat melawan kerusakan seperti itu. Pertama, kami mengadopsi filter bahan bakar terbaik yang memiliki efisiensi filtrasi untuk memisahkan air. Kedua, kami memasang filter yang sudah sepaket dengan sistem alarm berbasis sensor level air. Selain itu, injektor bahan bakar juga disusun dengan lapisan khusus, yang melindungi terhadap zat asing," urainya.



Kebijakan Euro IV Naikkan Ongkos Angkutan

Teks : Citra



Sugi Purnoto

Wakil Ketua II
Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia
(Aprindo)



Kyatmaja Lookman

Wakil Ketua
Bidang Distribusi dan Logistik DPP Aprindo

Realisasi kebijakan Euro IV oleh Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) dikeluhkan pengusaha angkutan barang. Kebijakan Euro IV diperkirakan meningkatkan ongkos angkutan barang. Namun, di sisi lain kenaikan biaya angkutan belum tentu disetujui oleh pemakai jasa. Karena, selama ini kenaikan ongkos angkutan akibat naiknya harga bahan bakar selalu butuh perjuangan keras agar disetujui oleh pemakai jasa.

Wakil Ketua II Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Sugi Purnoto menilai kebijakan penerapan Euro IV di Indonesia masih kurang tepat. Menurutnya, penerapan Euro IV akan membawa dampak yang tidak baik bagi perusahaan angkutan dan masyarakat sebagai *end user*. Ia juga melihat, infrastruktur (ketersediaan bahan bakar) untuk mendukung penerapan Euro IV belum sepenuhnya siap. Selain itu, harga bahan bakar bersulfur rendah di Indonesia tidak sebanding dengan ongkos angkutan barang.

”Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) boleh saja menyatakan dasar penerapan Euro IV karena alasan pencemaran lingkungan. Kalau mereka (KLHK) tidak ingin lingkungan tercemar, seharusnya membatasi usia kendaraan. Karena, kendaraan yang sudah tua tidak sebaik kendaraan yang masih baru. Kendaraan itu seperti manusia, semakin tua kondisinya semakin buruk. Lingkungan tidak akan cepat rusak apabila kendaraan yang digunakan pengusaha angkutan di bawah 10 tahun,” kata Sugi.

Meski demikian, Sugi mengaku bila pihaknya tidak dapat berbuat banyak apabila pemerintah merealisasi kebijakan Euro IV di Indonesia. Menurutnya, pengusaha angkutan tidak memiliki pilihan lain kecuali membeli truk Euro IV agar dapat menjalankan bisnisnya. Namun, Sugi menyatakan bila masalah utama bukan pada investasi kendaraan, melainkan pada naiknya harga angkutan akibat *cost ownership* dan segala biaya *maintenance* setiap terjadi kerusakan.

Kalau misalkan kendaraan Euro IV itu mahal, tapi yang dijual hanya kendaraan Euro IV pasti mau tidak mau pengusaha harus tetap membeli. Artinya pengusaha angkutan tidak punya pilihan, sehingga ketika akan melakukan rekondisi dari truk lama ke truk baru harus beli truk Euro IV. Tetapi, yang harus dibicarakan lebih lanjut adalah apakah dengan adanya kendaraan Euro IV ini harga bahan bakarnya sudah sesuai dengan tarif. Kalau harga bahan bakarnya sudah di atas 10 ribu, ini nantinya akan berhubungan dengan tarif. Kalau tarif angkutan harus naik, apakah *customer* mau membayar lebihnya. Ini yang harus dipersoalkan.

Luas wilayah Indonesia dan aturan main angkutan barang di Indonesia yang berbeda dengan negara ASEAN dan Eropa, kata Sugi, membuat Indonesia belum pantas menjadi negara yang menerapkan Euro IV. Menurut Sugi, masih beroperasinya truk keluaran tahun 1970-an di Jawa Timur dan Jawa Tengah membuat Indonesia juga menjadi tanda bila Indonesia belum cocok menjadi negara yang menerapkan kebijakan Euro IV.

"Coba sekarang bisa dilihat, di Jawa Timur dan Jawa Tengah itu masih banyak *Mercy nonong* (*Mercy* lama) tahun 1970. Kendaraan model ini masih banyak beroperasi dan bahkan mereka bisa mengirim barang sampai ke Jakarta. Kendaraan ini masih bisa beroperasi selama muatan yang mereka bawa tidak berat. Kendaraan ini tidak akan ada masalah selama muatan mereka tidak berlebihan. Praktik semacam ini tidak dilarang karena tidak ada larangan tahun, yang terpenting kendaraan ini surat-suratnya lengkap dan ikut uji KIR," ujarnya.

Pemaksaan penerapan Euro IV, kata Sugi akan membuat pengusaha angkutan mengalami dilema dalam usaha. Karena industri otomotif yang telah berhenti memproduksi kendaraan Euro II akan membuat pengusaha angkutan mau tidak mau harus membeli kendaraan-kendaraan Euro IV agar dapat terus menjalankan usaha. Sementara di sisi lain, pemilik barang yang menjadi konsumen mereka, tidak mempedulikan apakah perusahaan angkutan yang menjadi mitra mereka akan menggunakan truk Euro II atau Euro IV. "Sekarang yang terpenting bagi konsumen kami adalah barang mereka dapat terkirim tanpa ada halangan. Mereka tidak mau tahu barang mereka dikirim dengan kendaraan model apa dan yang terpenting harus murah," keluhnya.

Keluhan serupa mengenai Euro IV juga disampaikan oleh Kyatmaja Lookman, Ketua Bidang Transportasi dan Logistik Aprindo. Menurutnya, realisasi Euro IV merupakan sebuah kebijakan yang kurang tepat dan tidak dapat dipaksakan pelaksanaannya dengan sepihak. Karena, menurut dia, penerapan kebijakan Euro IV hanya menciptakan peningkatan dari sisi *cost* angkutan karena biaya bahan bakar untuk kendaraan Euro IV dua kali lipat dibandingkan dengan Euro II.

"Menurut saya, selama solar subsidi belum dihapus, pemerintah tidak akan dapat merealisasi Euro IV. Tetapi kalau solar subsidi dicabut, biaya operasional akan meningkat. Keuntungan perusahaan angkutan sekali jalan perusahaan ekspedisi hanya 10%. Kalau ongkos bahan bakar naik dua kali lipat tentu saja kami akan mengalami kerugian yang cukup besar dan sejak dulu tidak ada istilahnya pengusaha harus *nombok*," ujar Kyat.

Terkait kesesuaian penerapan Euro IV di Indonesia, Mustadjab Silo Basuki, Ketua Aprindo DPD Jakarta, menyatakan bila pihaknya setuju saja dengan aturan Euro IV selama harga bahan bakar Euro IV yang dijual di pasaran sama dengan Euro II. Namun, mahalannya harga bahan bakar dengan kandungan sulfur rendah akan membawa masalah karena menyebabkan perusahaan angkutan harus kembali melakukan penyesuaian tarif angkutan karena harga bahan bakar untuk standar Euro IV harganya dua kali lipat.

"Kalau pemerintah mau membantu untuk memberikan sosialisasi kepada pengguna jasa kami itu tidak masalah. Karena selama ini konsumen kami tidak mau tahu dengan kenaikan. Penyesuaian tarif yang terjadi di Indonesia tidak bisa fleksibel mengikuti kenaikan harga bahan bakar. Kami juga punya karyawan yang upahnya terus naik setiap tahun. Kalau pada akhirnya Euro IV benar-benar ditawarkan perusahaan angkutan yang dapat bertahan adalah perusahaan-perusahaan besar saja yang mempunyai kekuatan modal lebih besar dari kami," keluh-nya.

Ia berharap agar pemerintah kembali mengkaji relevansi kebijakan Euro IV di Indonesia, terutama pada angkutan barang. Karena, menurutnya, kebijakan penerapan Euro IV hanya akan menguntungkan segelintir pihak dan merugikan perusahaan angkutan. Selain itu, permasalahan angkutan barang di Indonesia yang sudah sedemikian kompleks juga belum dapat terselesaikan dengan baik. "Selama ini penerapan B20 saja sudah membuat kami repot dan harus mengeluarkan banyak biaya karena harus menambah komponen agar kendaraan dapat bekerja. Penambahan komponen itu juga perlu biaya yang tidak sedikit karena tidak dapat dilakukan dan dipasang sembarangan oleh mekanik kami sehingga harus mendatangkan orang," ujarnya.



Mustadjab Susilo Basuki

Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta

Cost Maintenance Meningkat 30 %

Mustadjab juga menilai, penerapan kebijakan Euro IV akan membawa banyak masalah ketika kendaraan Euro IV bermasalah di jalan. Sistem mekanikal kendaraan Euro IV yang sudah mengacu ke komputerisasi membuat penanganan unit yang bermasalah tidak dapat ditangani secara langsung karena mekanik perusahaan angkutan belum mampu mengatasi kerusakan sehingga harus menggunakan mekanik dari ATPM.

"Memanggil mekanik dari ATPM itu tidak gratis. Berapa biaya yang harus kami keluarkan apabila setiap masalah kendaraan harus memanggil orang ATPM. Kalau hanya penggantian oli masih bisa ditangani oleh mekanik kami. Tetapi bila masalahnya sudah menyangkut mesin, tentu saja harus dibawa ke ATPM," kata Mustadjab.

Menurut Mustadjab, selama ini perusahaan angkutan menggunakan mekanik dari pabrik agar dapat melakukan efisiensi untuk meningkatkan keuntungan. Namun, adanya penerapan Euro IV membuat perusahaan angkutan tidak dapat menggunakan mekanik sendiri untuk mendapat efisiensi. "Berapa banyak biaya yang harus kami keluarkan untuk dapat melakukan efisiensi? Kalau setiap ada kerusakan kami harus melibatkan mekanik ATPM, kami tidak dapat melakukan efisiensi," jelas Mustadjab.

Kekhawatiran mengenai masalah mekanik juga disampaikan oleh Sugi. Menurutnya, masalah penerapan Euro IV tidak hanya terletak pada harga kendaraan yang tinggi dibandingkan dengan kendaraan Euro II. Sistem kendaraan yang berbasis elektrik dan komputer akan membuat mekanik perusahaan angkutan tidak dapat berbuat banyak karena terbatas dalam alat dan pengetahuan. Sehingga mau tidak mau perusahaan angkutan barang harus menggunakan mekanik ATPM agar masalah kendaraan mereka selesai dan unit mereka dapat beroperasi.

"Menggunakan mekanik ATPM dapat menaikkan biaya *maintenance* kendaraan sekitar 30%. Mendatangkan mekanik ATPM sekali datang itu bisa sampai Rp 700 ribu per kendaraan. Berapa

banyak yang harus kami keluarkan kalau unit kami bermasalah. Kalau untuk penggantian komponen biasa mungkin masih bisa ditangani. Selain itu, kendaraan Euro IV itu juga sensitif karena sistemnya berbeda dengan Euro IV yang masih bisa menolelir bahan bakar jenis apa saja," ujarnya.

TATA MOTORS
Connecting Aspirations



**CONNECT YOUR ASPIRATIONS
IN THE MOST DEMANDING BUSINESSES.**

Now Ready to Serve Mining and
Construction Industry



6x4 Dump Truck • Cummins Engine • 9 Speed with Crawler Gear
266 HP, 970 NM • 24 M3 • HD Chassis and Undercarriage

PRIMA
2528.K



LPT 913



**XENON XT
DOUBLE CABIN**



XENON HD

PLAY STRONG

TOLL FREE:
0-800-1-828200

WARANSI TERBAIK
DI KELASNYA

1x24
HOURS SERVICE
ANYWHERE

24 ON-ROAD ASSISTANCE
JAM

*Syarat & ketentuan berlaku.

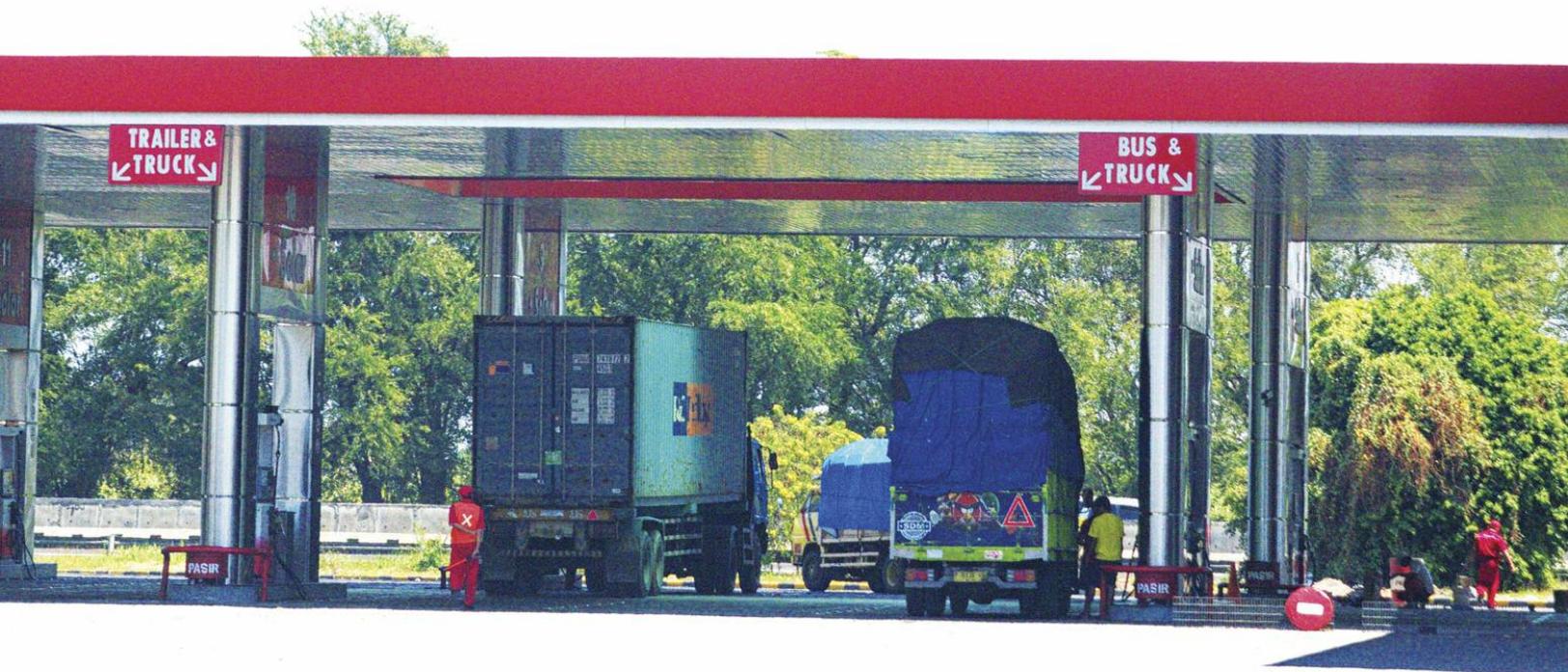
www.tatamotors.co.id

 TataMotorsID
  @TataMotorsID
  TataMotorsID



Tahun 2025 Seluruh Kilang Minyak Produksi BBM Euro IV

Teks: Antonius Sulistyو / Foto: Giovanni Versandi



Pemberlakuan aturan standar emisi Euro IV di Indonesia yang diatur melalui Peraturan Menteri (Permen) Lingkungan Hidup dan Kehutanan No. P20/MENLHK/SETJEN/KUM.1/3/2017, berimplikasi pada perlunya persiapan di berbagai sektor secara komprehensif. Pemerintah berharap dengan penerapan standarisasi Euro IV akan memberikan benefit kepada masyarakat Indonesia karena berdampak langsung pada kualitas udara yang lebih bersih.

Dari sisi ekonomi, menurut Komite Penghapusan Bensin Bertimbel (KPBB), dengan standar Euro IV yang menggunakan *low sulphur fuel* atau bahan bakar dengan kadar belerang rendah, akan menggandakan *net economic benefit* menjadi Rp 3.973 triliun pada tahun 2030 jika diproduksi di dalam negeri. Dalam konteks ini, Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) dan PT Pertamina harus menyusun spesifikasi bahan bakar nasional yang mengacu pada standar Euro IV. Selain itu, perlu menyiapkan investasi untuk penyediaan bahan bakar jenis bensin maupun solar yang memenuhi standar emisi tersebut.

Kementerian ESDM sebenarnya telah menetapkan kandungan sulfur untuk Bahan Bakar Minyak (BBM) jenis Pertamina Turbo setara dengan standar Euro IV, sesuai Keputusan Direktur Jenderal Minyak dan Gas Bumi (Migas) No.0.177.K/10/DJM.T/2018 tentang Spesifikasi Bahan Bakar Minyak Jenis Bensin RON 98 yang Dipasarkan di Dalam Negeri. Salah satu isi dari Keputusan Dirjen Migas ini adalah Pertamina Turbo dengan oktan/RON (*research octane number*) 98 harus memiliki kandungan sulfur 50 ppm (*part per million*).

Menurut Direktur Teknik dan Lingkungan Migas, Ditjen Migas, Kementerian ESDM, Soerjaningsih, Keputusan Dirjen Migas itu menjadi bukti dukungan pemerintah serta inovasi dalam penyediaan BBM berkualitas, dengan kandungan sulfur yang rendah untuk mengurangi emisi karbon sehingga lebih ramah lingkungan hidup. "Dengan adanya aturan baru ini maka seluruh Badan Usaha Pemegang Izin Usaha Niaga Umum BBM wajib mematuhi spesifikasi maksimum kadar sulfur 50 ppm, dalam hal penjualan BBM di dalam negeri untuk jenis bensin RON 98," kata Soerjaningsih. Sebelum aturan baru itu terbit, menurut Soerjaningsih, bensin jenis Pertamina Turbo yang diproduksi dan dipasarkan oleh PT Pertamina mempunyai kandungan sulfur 300 ppm, yang mengacu Keputusan Dirjen Migas No.3674.K/24/DJM/2006 tentang Standar dan Mutu (Spesifikasi) BBM jenis Bensin RON 95.

Soerjaningsih mengatakan, standardisasi emisi gas buang kendaraan bermotor berlabel Euro ini merupakan salah satu spesifikasi yang mengacu ketentuan negara-negara di Eropa. Karena Eropa menjadi kiblat dalam penetapan spesifikasi BBM dengan memperhatikan faktor yang berpotensi menurunkan kualitas lingkungan hidup. Saat ini di Benua Biru sudah menerapkan standar Euro 5, sementara negara-negara di Asia umumnya sudah menerapkan standar Euro IV. Sedangkan Indonesia termasuk yang tertinggal dalam penerapan baku mutu emisi gas buang kendaraan bermotor setara Euro 4.

Produksi Bertahap

PT Pertamina yang mendapat penugasan dari Pemerintah Indonesia untuk memproduksi dan memasarkan BBM dengan standar Euro IV, telah menyiapkan beberapa langkah strategis untuk merealisasikan penggunaan bahan bakar Euro IV di seluruh Indonesia. Direktur Mega Proyek Pengolahan dan Petrokimia PT Pertamina, Heru Setiawan mengatakan bahwa Pertamina selalu berusaha memenuhi kebutuhan masyarakat sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan pemerintah. "Secara bertahap untuk gasolin dulu. Ada beberapa kilang Pertamina yang telah memproduksi bahan bakar dengan standar Euro IV. Saat ini memang masih satu di kilang Balongan yang sudah memproduksi gasolin dengan spek Euro IV, dengan kapasitas sebesar 50.000 kiloliter (KL) per bulan. Memang kami akui kapasitas tersebut masih kecil karena permintaannya saat ini adalah 150.000 KL per bulan untuk Pertamina Turbo. Hal ini wajar karena masyarakat saat ini masih banyak menggunakan kendaraan yang standar Euro II," kata Heru.

Heru menjelaskan, begitu aturan Euro IV diterapkan maka pihaknya memproyeksikan dapat memproduksi BBM setara Euro IV dengan kapasitas menjadi 200.000-250.000 KL per bulan. "Kapasitas ini akan dipenuhi selain dari kilang Balongan juga akan disuplai dari kilang Cilacap karena di Cilacap akan ada Proyek Langit Biru. Di kilang Balongan sudah ada proyek Langit Biru dan sudah beroperasi, kemudian nanti Proyek Langit Biru di Cilacap diharapkan awal tahun depan sudah beroperasi dengan total produksi sekitar 100.000 barel. Sementara 50.000 barelnya terpaksa harus kami impor. Sebenarnya ini tidak akan mengubah volume impor minyak Indonesia, karena memang sekarang volume impornya sudah tinggi sehingga spesifikasinya saja yang diubah," katanya menjelaskan.

Menurut Soerjaningsih, untuk tahap awal, Kementerian ESDM bersama Pertamina berencana untuk mengalokasikan produksi BBM (bensin dan solar) dengan standar Euro IV pada empat kilang minyak di Tanah Air, yakni kilang Tuban, Cilacap, Balongan, dan Bontang. "Tahun 2025 ditargetkan di seluruh kilang itu sudah produksi (BBM Euro IV), bahkan ada yang sudah siap di 2024. Tahun 2024 untuk kilang minyak Tuban selesai, dan secara keseluruhan pada 2025 kilang-kilang Pertamina bukan lagi Euro IV tapi sudah jadi Euro V. Untuk harga jualnya ke masyarakat sedang kami godok," katanya.

Pertamina juga menjanjikan BBM setara Euro IV ini akan terdistribusi dengan baik. Menurut Heru, kapasitas ini akan disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat. Misalnya, jika ternyata ada kebutuhan tinggi yang muncul di Kota Surabaya atau di Kota Medan, maka Pertamina akan menyuplai kedua kota besar itu. “Jadi kami akan menyuplai berdasarkan dari *demand* yang ada di Indonesia dan memang secara infrastruktur akan kami siapkan ke seluruh Indonesia. Tetapi nanti suplainya akan kami hitung berdasarkan *demand* di masyarakat karena kami juga tidak mungkin ada *dead stock* di stok kami. Maka akan ada *minimum stock* di daerah-daerah seluruh Indonesia, dan nanti kami tinggal mengatur penyalurannya ke semua SPBU Pertamina,” kata Heru. SPBU Pertamina saat ini, menurut Heru, jumlahnya ada sekitar 5.400-an SPBU di seluruh Indonesia, dan SPBU milik Pertamina ada sekitar 100-an. “Tetapi *standard operational*-nya sudah dilakukan standarisasi untuk bahan bakar sesuai spesifikasi Euro IV,” ujarnya.

Dari sisi industri otomotif nasional, kebijakan penerapan emisi Euro IV ini erat kaitannya dengan program *Low Carbon Emission Vehicle* (LCEV) bagi kendaraan berbahan bakar bensin maupun solar dari Kementerian Perindustrian (Kemenperin). “Kalau kendaraan yang berbasis bensin, kami sudah masuk ke Euro IV dan diharuskan pada Oktober 2018 ini. Ini sudah menjadi komitmen kita bersama pada saat GIIAS 2018 lalu, bahwa industri manufaktur otomotif sudah mendeklarasikan bahwa akan memproduksi kendaraan dengan standar Euro IV.

Selama ini industri otomotif kami juga sudah mempunyai dua *line* produksi, satu untuk produksi kendaraan Euro IV buat ekspor, satu lagi untuk kebutuhan dalam negeri dengan merekayasa untuk menjadi Euro II yang itu sebenarnya ada biaya lagi dalam produksinya. Saat ini semua *line* produksi untuk kendaraan bensin yang Euro II sudah distop, sekarang semuanya sudah Euro IV,” kata Putu Juli Ardika, Direktur Industri Maritim, Alat Transportasi, dan Alat Pertahanan, Ditjen ILMATE, Kemenperin.

Sedangkan untuk kendaraan diesel atau berbahan bakar solar seperti truk dan bus, menurut Putu, standar Euro IV mulai berlaku pada tahun 2021 mendatang. “Ini juga terkait dengan ekspor truk kita, karena memang sekarang tidak banyak yang kita ekspor karena terkendala aturan Euro IV di banyak negara bahkan di ASEAN,” ujarnya.



Startup Logistik Bongkar Pasang Bisnis Model

Teks: Abdul Wachid / Foto: Geovanni Versandi

Kesuksesan transportasi daring penumpang pada tahun 2015 rupanya membuat para pelaku teknologi untuk mengembangkan bisnis serupa khusus segmen logistik. Tren tersebut baru muncul periode 2016-2017 dengan lahirnya beberapa *trucking online*. Catatan *TruckMagz*, pada periode tersebut setidaknya ada tujuh perusahaan daring yang mengkhususkan diri menyasar segmen angkutan barang, yaitu Truknologi.com, Kargo.co.id, Carimuatan.com, Caritruck.com, On-Truck, Lontar, dan Trukita.

Sementara pada tahun ini, muncul dua perusahaan daring baru, yakni Epool dan Ritase.com. Hampir semua *trucking online* mengungkapkan kemunculan mereka didasari atas utilisasi kendaraan yang rendah. Penyebabnya tak lain juga akibat pelemahan ekonomi yang terjadi pada kurun waktu beberapa tahun terakhir. Momentum tersebut dimanfaatkan mereka untuk menawarkan kemudahan akses informasi dalam mendapatkan muatan.

Termasuk menjanjikan muatan balik, suatu kondisi yang menjadi salah satu masalah pemain *trucking* sehingga berimbas pada tarif angkut yang mahal. Lebih dari itu, mereka juga menjanjikan tarif angkutan yang lebih kompetitif ketimbang *trucking* konvensional. Namun faktanya, menurut Margajanto, Ketua Kompartemen Hubungan Masyarakat dan Media Ap-tringdo, rata-rata tarif angkut yang ditawarkan di bawah pasaran tarif.

Perusahaannya, PT Citra Transport Logistics pada dua tahun terakhir sempat mendapatkan penawaran kerja sama dari empat *trucking online*. Keempatnya kemudian ditolak dengan pertimbangan terutama tarif angkut yang terlalu murah dan muatan berisiko. Dalam penawaran tersebut pihak perusahaan daring mencoba meyakinkan dengan menunjukkan database *customer* yang dimiliki.

“Trucking online kasih *list* data potensial *customer* ke kami. Pertanyaannya apakah data itu bisa dipertanggungjawabkan? Apa benar ada muatannya? Saya melihat mungkin data yang mereka miliki kurang dari 50 persen yang benar-benar potensial,” terangnya.

Menjawab hal itu, para pelaku *startup* mengklaim kehadiran mereka tidak bertujuan menggerus pasar pemain lama. Sebab target konsumen mereka merupakan pasar baru atau dikatakan pasar yang selama ini belum pernah tersentuh *trucking* konvensional. Mereka enggan disebut sedang berkompetisi justru yang ditawarkan adalah kolaborasi.

“Kami tidak menyasar khusus untuk pasar tertentu. Mau itu perusahaan atau perorangan yang pakai, silakan. Karena kami *marketplace*, perusahaan teknologi yang hanya mempertemukan pemilik barang dengan pemilik kendaraan. Jadi kami merasa tidak sedang bersaing dengan pemain lama karena pasar beda,” kata Yodi, *Chief Executive Officer* Kargo.co.id.

Lemah dalam Eksekusi

Sebagaimana umumnya *trucking online*, mereka menyajikan informasi secara rinci dan transparan dalam *platform* yang dimiliki mulai dari jenis kendaraan, ketersediaan muatan, jenis layanan, tarif angkut hingga fitur lacak kendaraan atau barang. Bahkan, Lontar, *startup* yang digagas PT Telkom Indonesia memiliki Sistem Informasi Angkutan Barang (SIAB). *Platform* ini bersama Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia mendata kendaraan, perusahaan dan pengemudi truk dengan tujuan integrasi informasi dan komunikasi.

Sekalipun telah menyajikan informasi secara lengkap, pada kenyataannya tugas dari *trucking online* lebih kepada hanya mencarikan muatan, sementara pihak yang mengeksekusi adalah pemilik kendaraan. Pada tahap eksekusi ini, beberapa pihak menilai *startup* logistik tidak memiliki standar layanan mulai dari standar mitra *trucking*, tarif hingga eksekusi di lapangan saat melayani mitra.

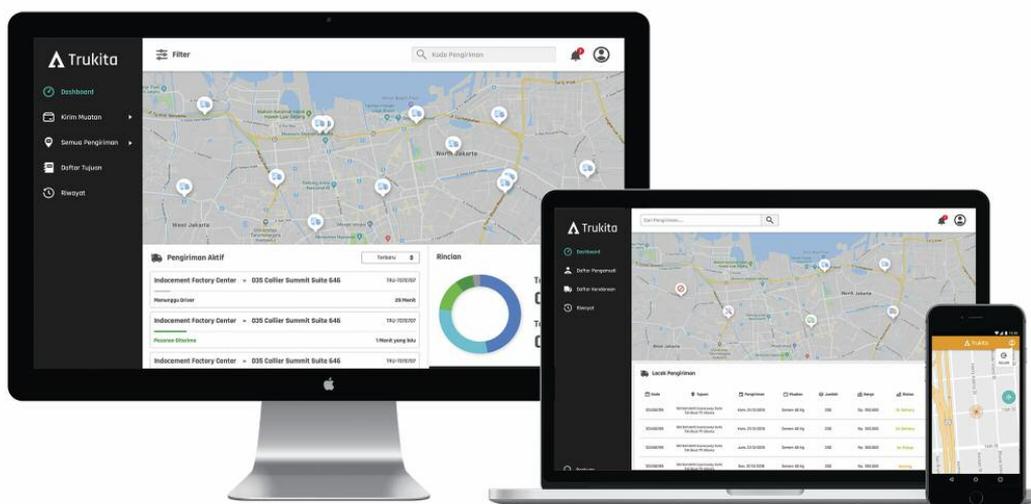
Dalam hal eksekusi bisnis, Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) lebih menyoroti dari sisi pembayaran terutama pada proses *invoicing* yang tidak jelas pihak mana yang melakukan. “Ini siapa yang *invoice*, perusahaan *trucking* atau perusahaan *platform*? Kalau *platform* yang *invoice*, kerugiannya mereka terkena pajak. Padahal mereka cuma ambil komisi berapa persen dari nilai transaksi. Akhirnya memaksa mereka menaikkan tarif dan ujungnya *nggak* bisa bersaing lagi,” tutur Mahendra Rianto, Wakil Ketua Asosiasi Logistik Indonesia.

Terlebih sampai sekarang pemerintah belum bisa menerima berkas atau dokumen pembayaran digital. Semuanya masih harus berupa dokumen fisik seperti harus tanda tangan basah dan sebagainya. Kondisi ini akan menyulitkan *platform* dalam menangani order muatan ketika tidak memiliki tim administrasi dan keuangan yang kompeten.

Terkait hal itu, Ady Bangun, *Chief Executive Officer* Trukita.com mengakui perusahaannya kini tidak bisa secara menyeluruh melakukan digitalisasi dalam proses bisnisnya. Sebab kehadiran *trucking online* tidak serta-merta mengubah proses bisnis mitra, seperti dalam hal administrasi, sistem kontrol barang, dan metode transaksi. Ia berpendapat, adaptasi terhadap teknologi dan model bisnis yang baru membutuhkan waktu yang tidak sebentar.

Meski sudah dua tahun beroperasi, Trukita saat ini masih terus mengembangkan teknologi yang dimilikinya salah satunya rencana pembuatan aplikasi berbasis android. Dengan modal investasi terbatas mengharuskan Trukita untuk efisien dalam struktur perusahaannya. Keseluruhan pegawai yang bergabung di Trukita hanya berjumlah 14 orang.

“Coba-coba terus saat ini, karena kami masih mengamati yang terjadi di lapangan. Jadi sekarang kami fokus pada sebenarnya apa yang sedang dibutuhkan pasar? Karena jujur apa yang kami inginkan mitra untuk menggunakan fasilitas teknologi ternyata malah jadi beban mereka. Anggaphlah mereka sudah repot *ngurusin* sopir, sekarang dibikin repot *ngurusin website* Trukita,” tambahnya.





Masih Mencari Kebutuhan Pasar

Tren semakin banyaknya perusahaan rintisan logistik berbasis teknologi telah diprediksi sebelumnya oleh Asosiasi Logistik Indonesia (ALI). Terdapat tiga hal yang mempengaruhinya, seperti konsistensi pertumbuhan bisnis *e-commerce* yang meningkat setiap tahunnya termasuk kesuksesan dalam model bisnis berikut eksekusinya. Eksekusi yang dimaksud mulai dari *first mile*, *mild mile*, hingga *last mile*.

Saat ini *startup* yang ada dominan menysasar segmen *last mile* atau menyediakan layanan pengiriman saja. Pengamatan ALI, terdapat dua model bisnis yang diterapkan para *startup*, yakni *Business to Customers* (B2C) dan *Business to Business* (B2B). PT Gojek Indonesia melalui Go-Box yang muncul tahun 2015 dianggap sebagai pionir *startup* logistik. Sayangnya, permintaan jasa yang rendah membuat layanan antar barang pindahan ini tidak berkembang.

“*Demand-nya* nggak besar, dan model bisnis ini tidak bisa digunakan untuk B2B. Orang pindahan rumah atau kantor kan tidak setiap hari. Untuk perlu ada *big data* yang jelas agar tahu benar potensi pasarnya,” ujar Mahendra.

Pendapat yang sama disampaikan Margajanto. Menurutnya, kemunculan *trucking online* lebih kepada mengikuti tren GoJek yang dinilai sukses. Ia menilai rasanya sulit *trucking online* akan bersaing jika tarif angkut yang ditawarkan tidak menjanjikan. Kecuali mereka memasang tarif angkut di atas pasaran maka akan banyak *trucking* yang bergabung. Sebab penentuan tarif tersebut harus jelas komponen lainnya, seperti asuransi, ongkos muat dan bongkar serta biaya lainnya.

Terkait tarif angkut, *trucking online* mayoritas tidak menetapkan satu harga. *Trucking online* kesulitan menetapkan tarif angkut dengan satu harga dikarenakan setiap mitra memiliki skema tarif yang berbeda. Beberapa *startup* sampai harus melakukan riset struktur tarif guna mengetahui terbentuknya tarif angkut.



Yodi Aditya

Chief Executive Officer Kargo.co.id



Ady Putra Bangun

Chief Executive Officer Trukita.com

“Dua tahun pertama menjalankan bisnisnya, oleh investor pihak kami tidak diperkenankan untuk mengambil profit. Pada tahap ini *trucking online* sedang memahami dan mencari tahu yang dibutuhkan pasar,” kata Ady.

Beberapa permasalahan di atas kemudian membuat *trucking online* mulai berpikir merombak model bisnis. Sebagian tetap dengan model bisnis lama sembari merespons permintaan pasar kemudian baru mengubah satu per satu layanannya.

“Usia hidupnya sebuah *startup* itu macam-macam. Pada awalnya mencari model bisnis yang pas dulu baru kemudian tumbuh. Setelah sudah terlihat tumbuh maka bisa ambil untung. Trukita sendiri sebenarnya sudah profit, tapi karena beberapa hal proses memahami pasar terus berlanjut sampai sekarang,” tutupnya.



**MRF
TYRES**

Hubungi kami:

EVERSEIKO

www.everseikogroup.com

Hotline: 0811 925 8228





BERANI TALANGI PEMBAYARAN PEMILIK BARANG

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi



Maraknya *platform* logistik sejak dua tahun terakhir ternyata tetap menarik minat kompetitor lain untuk membuka bisnis yang sama. Ritase.com menjadi salah satu *platform* logistik yang secara resmi memperkenalkan diri di depan publik pada Mei 2018 lalu. Berbeda dengan *platform* lain, Ritase.com mengklaim secara model bisnis lebih matang dan memiliki finansial yang kuat untuk menopang bisnis mereka kurun waktu jangka panjang. Terlebih inovasi dan terobosannya bekerja sama dengan Kementerian Perhubungan terkait digitalisasi jembatan timbang.

Detailnya, Ritase.com sejak Agustus 2018 menjadi bagian dari penindakan pelanggaran *overloading* dan *overdimensi*. *Platform* yang sebelumnya bernama Trucktopee ini menyediakan data informasi truk yang akan melewati jembatan timbang. Nantinya setiap truk yang terdaftar di Ritase akan diketahui data sebelum dan sesudah diisi muatan sejak dari gudang. Informasi tercantum mulai dari nomor polisi, jenis kendaraan, kapasitas muatan, dan lainnya.

Data tersebut oleh Kementerian Perhubungan akan dijadikan panduan untuk diperiksa kembali ketika truk melewati jembatan timbang. Tidak hanya itu, Ritase juga menyediakan armada untuk kebutuhan lansir muatan kepada para pelanggan. Terdapat tiga lokasi jembatan timbang yang dijadikan sasaran uji coba, yaitu di Balonggandu, Losarang, dan Widang.

“Ini merupakan suatu peluang buat Ritase supaya tidak hanya dianggap sebagai calo aplikasi. Tapi kami di sini ingin turut serta untuk menangani masalah truk *overload* dan *overdimensi* ini,” kata Iman Kusnadi, *Chief Executive Officer* Ritase.com. Sejauh ini Ritase telah bermitra dengan 220 perusahaan truk dengan total armada 5.000 unit kendaraan. Sementara untuk pemilik barang Ritase telah melayani 120 perusahaan dengan beragam sektor industri, seperti FMCG, *oil & gas*, dan *food & beverage*.



Iman Kusnadi

Chief Executive Officer Ritase.com





Capaian positif tersebut dikatakan wajar oleh Margajanto, Ketua Kompartemen Hubungan Masyarakat dan Media Aprindo. Menurutnya, model bisnis Ritase jauh berbeda dengan *platform* lain dengan berani menalangi pembayaran yang umumnya tertunda dari pemilik barang. Jaminan asuransi yang ditawarkan juga memberi daya tarik bagi pemain *trucking* untuk bergabung.

Seperti diketahui, salah satu kendala transporter adalah modal kerja yang besar. Penyebabnya, meski berkas penagihan sudah lengkap transporter baru bisa menerima pembayaran 60-90 hari kemudian. Pada kurun waktu tersebut transporter terpaksa harus mempunyai dana ekstra untuk menalangi kebutuhan operasional perusahaan.

“Pihak *trucking* sudah sangat senang sama kami. Sebelum barang dikirim kami sudah bayar 30 persen dari harga jasa, barang sudah sampai tujuan kami bayar penuh. Justru pihak *trucking* sekarang tidak mau lagi langsung ke pemilik barang, mereka memilih lewat kami,” kata Kusnadi.

Model bisnis semacam ini juga diterapkan Epool. Agar modal kerjanya kuat, anak perusahaan PT Semen Indonesia Sinergi Informatika (SISI) ini bekerja sama dengan beberapa Bank BUMN (Badan Usaha Milik Negara). Sebagai bagian dari perusahaan BUMN, Epool yakin akan mampu bersaing dengan kompetitor lain.

“Jadi kalau *platform* hanya jualan *cargo matching* nggak bakal laku. *Trucking* kami tidak butuh itu, mereka sudah dapat bisnis. Justru *supply* yang kurang dan *demand* terlalu banyak. Mereka itu yang penting *cashflow* bagus dan order lancar. Jangan *cashflow* mandek baru dibayar dua-tiga bulan tapi order jarang-jarang,” terang Dimas Fajardinata, *Vice President* PT Semen Indonesia Sinergi Informatika.

Andalkan Jaringan Bisnis Induk Perusahaan

Selain peluang bisnis yang menjanjikan, ketertarikan Epool dikarenakan sebagian besar pasar telah tereduksi seiring kemunculan *platform* sebelumnya. Pada era *information sharing* pasar telah terbiasa menggunakan beragam *platform* sehingga Epool menyakini tidak akan kesulitan. Epool saat ini masih fokus menasar industri semen yang diketahui setiap tahun menghabiskan triliunan rupiah untuk proses distribusinya.

“Ada yang bilang, kalau kita bisa menaklukan bisnis logistik di Indonesia dengan beragam tantangan geografisnya, maka kita akan dengan mudah menaklukan bisnis logistik di negara mana pun. Seperti India, China atau Eropa kita tahu di sana lebih mudah karena proses distribusi di sana didominasi daratan,” kata Dimas.



Epool telah beroperasi di area distribusi Semen Padang yang tersebar di Pulau Sumatera. Sementara untuk Pulau Jawa masih pada tahap uji coba di area distribusi Semen Gresik. Unit kendaraan yang tergabung di Epool telah mencapai 4.000 kendaraan dari 60 perusahaan *trucking*.

Dimas percaya diri dengan kemampuan perusahaan terutama dalam penyediaan teknologi. Hal ini dijadikannya salah satu daya tawar khususnya kepada pemilik barang dengan melakukan integrasi sistem. Pada umumnya pemilik barang khususnya perusahaan besar telah menerapkan sistem Enterprise Resource Planning (ERP) dalam operasional bisnisnya.

Sebagai perusahaan optimasi teknologi, PT Semen Indonesia Sinergi Informatika (SISI) memiliki kemampuan untuk mengintegrasikan sistem ERP pemilik barang dengan yang dimiliki Epool.

“Perusahaan besar seperti pupuk atau semen memiliki sistem ERP sendiri. Pada saat mereka disuruh mengakses aplikasi baru itu menjadi kerjaan tambahan bagi mereka atau harus kerja dua kali sehingga menjadi tidak produktif. Buat kami perkara gampang untuk mengintegrasikan ERP milik mereka,” ungkap Dimas.

Pelarangan Truk *Overload-Overdimensi* Jadi Ancaman

Margajanto menilai keyakinan Ritase dan Epool terkait prospek bisnis ke depan tetap harus melihat aspek lain. Salah satunya *startup* logistik diprediksi kesulitan mencari unit kendaraan ketika kebijakan pelarangan praktik *overloading* dan *overdimensi* dijalankan secara konsisten oleh pemerintah.

Sebab, utilisasi kendaraan yang rendah sebelum kebijakan tersebut diterapkan diperkirakan tidak akan terjadi lagi. Armada yang sempat tidak produktif tersebut pasti akan dibutuhkan untuk menutupi kekurangan armada akibat dampak penindakan pelanggaran *overloading*.

Sedangkan eksistensi Epool, lanjut Margajanto, akan bisa bertahan karena *platform* ini mengandalkan jaringan bisnis induk perusahaannya. “Saya bilang jago kandang. Yang tadinya *trucking* langsung ke perusahaan induk sekarang diarahkan ke Epool. Nanti Epool yang dapat semua *delivery order*. Secara bisnis nantinya bisa tidak profesional,” tuturnya.

Ditambahkan Mahendra Rianto, Wakil Ketua Asosiasi Logistik Indonesia, tantangan lain yang perlu diwaspadai *trucking online* ialah *trucking* konvensional bergabung ke *platform* dengan memasang tarif angkut lebih murah. Dampaknya akan merusak pasaran tarif angkut, ketika pemilik barang dari perusahaan *trucking* tersebut mengetahuinya.

“Sebuah inovasi atau terobosan bisnis itu penting. Tetapi tetap harus melihat fakta-fakta di lapangan yang wajib diperhitungkan. Bukan sekadar asal buka bisnis, kalau asal buka atau asal jadi. Berarti mereka benar-benar sedang bakar duit,” tutup Mahendra.



Dimas Fajardinata

Vice President Commercial
PT Sinergi Informatika Semen Indonesia



Mahendra Rianto

Wakil Ketua
Asosiasi Logistik Indonesia



PASAR TRUK BEKAS HADAPI REGULASI EURO IV

KONSUMEN TRUK BEKAS TAK PERLU CEMAS



Regulasi standar emisi Euro IV untuk seluruh kendaraan bermotor roda empat atau lebih tipe baru berbahan bakar bensin maupun solar akan segera diberlakukan. Para pelaku bisnis jual-beli truk bekas pun menanggapi kebijakan pemerintah ini, dengan pertimbangan realistis untuk kondisi pasar kendaraan *second* secara menyeluruh. Salah satunya adalah Sutarna dari Permata Motor di Bojong Menteng, Rawa Lumbu, Bekasi, Jawa Barat. Ia mengungkapkan bahwa aturan Euro IV ini bermanfaat untuk kelestarian lingkungan jangka panjang. "Secara realistis memang sangat bermanfaat untuk mengurangi pencemaran udara, tetapi yang perlu diperhatikan adalah, apakah pemerintah kita sudah siap menyediakan bahan bakarnya yang sesuai dengan standar Euro IV?" kata Sutarna.

Menurut Sutarna, jika solar yang sesuai standar emisi Euro IV tersedia dengan baik di seluruh wilayah Indonesia, pemilik truk dengan sendirinya akan mengikuti aturan tersebut. "Kalau kondisinya belum banyak SPBU yang menyediakan solar untuk Euro IV pasti tidak akan berjalan dengan baik. Sedangkan pasar kendaraan bermotor sangat bergantung kepada ketersediaan bahan bakar di pasaran. Jadi kalau dikatakan truk yang masih Euro II atau Euro I akan habis, itu tidak mungkin selama solar biasa masih tersedia di Indonesia. Beda kasusnya kalau truk lama yang umurnya tua sudah tidak laik jalan lagi," urainya.

Pemberlakuan Euro IV ini sebenarnya berdampak langsung kepada produk yang akan diproduksi pada akhir 2018 untuk kendaraan dengan bahan bakar bensin, dan kendaraan berbahan bakar solar produksi tahun 2021. Alhasil, pasar truk bekas yang notabene diproduksi sebelum berlakunya regulasi ini tidak serta-merta dilarang beroperasi. Sebab sejauh kendaraan angkutan barang itu lulus uji laik jalan maka masih diizinkan untuk beroperasi di jalan. Uji laik jalan termasuk uji emisi di dalamnya, untuk kendaraan lama berpedoman pada Peraturan Menteri Lingkungan Hidup No.05 tahun 2006 tentang Ambang Batas Emisi Gas Buang Kendaraan Bermotor Lama. "Aturan uji emisi kendaraan lama ini masih berlaku sampai sekarang," kata Muslim Akbar, Kepala Bidang Keselamatan dan Pengujian Kendaraan, Dishub Kabupaten Bogor, Jawa Barat.

Artinya, pasar truk bekas masih belum terancam dengan pemberlakuan standar emisi Euro IV. "Memang *market*-nya agak turun ya beberapa minggu belakangan ini, tapi itu disebabkan karena permintaannya mengecil mungkin karena imbas dolar naik. Karena pemilik angkutan truk ini kebanyakan adalah *transporter* barang-barang konsumsi dan produksi, jadi kalau harga (kurs) dolar naik pasar angkutan mereka juga terpengaruh," ungkap Sri, *marketing* Jaya Abadi Motor, *showroom* khusus truk bekas Tangerang, Banten. Sri menambahkan jika pihaknya belum mendapatkan konsumen yang resah permasalahan aturan Euro IV ini. "Biasa saja ya, konsumen yang datang ke tempat kami tidak ada yang *nanyain* soal Euro IV," ujarnya.



Perawatan di bengkel resmi tidak terpengaruh standar emisi Euro 2 atau Euro 4



Ketersediaan suku cadang truk bekas dengan standar Euro 2 masih aman di pasaran

Servis dan Suku Cadang

Keberadaan truk bekas yang masih menganut standar emisi Euro II maupun Euro I di Indonesia, sejauh ini masih didukung layanan purnajual dari distributor resminya. "Pelayanan jaringan bengkel resmi kami tetap *support* untuk servis kendaraan yang masih Euro II bahkan Euro I. Karena layanan purnajual ini tidak ada hubungannya dengan Euro IV, malah kalau pemiliknya mau pakai bahan bakar Euro IV justru akan lebih bagus karena mesinnya akan lebih awet. Bahkan untuk penyediaan *spare parts* tetap dilayani karena itu merupakan kewajiban kami sebagai distributor resmi, untuk menyiapkan ketersediaan suku cadangnya sampai 10 tahun sejak tipe kendaraan itu mulai *discontinue*. Sampai sekarang pun kami masih tetap melayani tipe-tipe kendaraan yang terbilang kuno seperti Nissan BTX," urai Eddy Subagio, *Head of Product and Engineering* Astra UD Trucks, *authorized distributor* UD Trucks di Indonesia.

Begitu pun halnya di level *aftermarket*, ketersediaan suku cadang truk berteknologi Euro II tergolong masih aman. "Onderdil Hino masih banyak Pak, mau cari onderdil buat tipe apa?" tanya Dian dari Indo Diesel, Hino *parts shop* di Jakarta Barat. Menurut Dian, pembeli *spare parts* yang datang ke tokonya biasanya dari kalangan mekanik atau kurir yang hanya bertugas mengambil barang pesanan konsumen. "Hampir semua *item* onderdil untuk truk Hino kami jual, mulai dari *fast moving* sampai *slow moving*. Untuk yang *slow moving*, kalau stok lagi kosong perlu dipesan dulu tapi enggak lama kok, bisa ditunggu," ujarnya.



Perbaikan injektor pada mesin common rail bisa dilakukan pada bengkel spesialis diesel

Bahkan komponen suku cadang untuk berbagai merek dan jenis truk juga tersedia dalam satu gerai. Seperti PT Diesel Utama Indonesia di daerah Taman Sari, Jakarta Barat, yang merupakan distributor penyedia seluruh kebutuhan truk dan alat berat mulai dari komponen *spare part*, mesin dan transmisi, sampai baterai (aki) untuk merek kendaraan seperti Volvo, Scania, sampai suku cadang untuk *off-highway truck* macam Caterpillar.



Truk Eropa dengan standar emisi Euro 2 sudah dibekali sistem manajemen mesin secara

Dalam hal perawatan, menurut Eddy, harga komponen suku cadangnya terbilang sama karena tidak ada perubahan signifikan antara mesin Euro II, III, dan Euro IV, bagian *common rail*-nya juga sama hanya ada penambahan sistem EGR (*exhaust gas recirculation*) atau SCR (*selective catalytic reduction*) saja untuk memenuhi standar emisi Euro IV. "Terpenting hanya dari pemakaian bahan bakarnya saja yang perlu benar-benar dicari yang memenuhi standar Euro IV. Pemakaian solar yang dicampur itu sangat tidak direkomendasikan untuk operasional karena dikhawatirkan berdampak langsung ke injektornya. Kalau *maintenance* bagus, bahan bakar mengikuti standar Euro IV, filter bahan bakar juga rutin perawatannya, saya rasa tidak ada masalah sebenarnya," katanya.

Harga jual truk bekas dengan standar emisi Euro II dipastikan tidak akan terpaut jauh, bila truk baru yang sudah mengadopsi Euro IV mulai dipasarkan. "Harga jual truk baru dengan Euro IV yang mesinnya sudah *common rail*, jika dibandingkan dengan harga truk baru yang masih Euro II, tidak jauh selisihnya paling sekitar Rp 10 jutaan maksimal. Sekarang pun kami agak bingung untuk menjual truk yang sudah siap Euro IV, karena untuk tipe terbaru ini masih ada beberapa hal teknis yang membuat kami agak ragu untuk menawarkannya kepada konsumen. Karena jualan truk tidak sama dengan mobil pribadi, di sini kepercayaan sangat ditentukan dan sistemnya bukan jual putus," ungkap Irawan, staf penjualan dari diler resmi Isuzu di Tangerang.

Menurut Irawan, truk baru bermesin diesel *common rail* yang didedikasikan untuk memenuhi standar emisi Euro IV, pantas jika memiliki harga jual sedikit di atas truk baru yang masih dimodali mesin diesel tipe mekanis. "Karena teknologi itu memang mahal. Tetapi seiring berjalannya waktu, (unit) bekasnya nanti juga akan diterima oleh pasarnya di segmen truk bekas dengan harga yang saya rasa juga tidak akan terpaut jauh dari versi Euro II," ujarnya.

"Kalau sudah ada unit *second*-nya (truk Euro IV), kayaknya untuk awal memang agak sulit ya menjualnya. Tetapi kembali lagi, kalau ketersediaan solar yang sesuai Euro IV sudah merata di semua daerah, *demand*-nya juga akan tumbuh," kata Sutarna, Kepala Penjualan dari *showroom* Permata Motor di Bojong Menteng, Rawa Lumbu, Bekasi, Jawa Barat.



Keputusan Investasi Truk

Operasional logistik memerlukan infrastruktur dan peralatan. Transportasi, misalnya, sebagai salah satu aktivitas utama logistik memerlukan truck, kereta api, kapal, pesawat udara, dan moda transportasi lainnya. Selain itu, transportasi memerlukan infrastruktur seperti jalan raya, pelabuhan, bandar udara, stasiun, terminal, jembatan timbang, dan lain-lain.

Umumnya infrastruktur transportasi disediakan oleh pemerintah, sebagai bagian dari infrastruktur publik. Pengelolaan infrastruktur transportasi ada yang dikelola oleh pemerintah, baik dinas di bawah pemerintah pusat dan daerah, BUMN, atau *private partnership*.

Dalam menjalankan operasional transportasi, perusahaan dapat memilih untuk mengelola sendiri atau meng-*outsource*-kan pengelolaan transportasi ke perusahaan 3PL. Dengan pertimbangan keterbatasan kompetensi dan fokus pengelolaan bisnis, saat ini hampir semua perusahaan bekerjasama dengan perusahaan transportasi atau 3PL (*third-party logistics*) dalam pengelolaan transportasi dan distribusi barangnya.

Bagi perusahaan 3PL yang menyediakan layanan transportasi ke pelanggannya, perlu menyiapkan sistem dan operasional transportasi yang paling efektif dan efisien. Efektif dalam arti, layanan transportasi yang diberikan harus memenuhi standar kualitas layanan yang sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak (*service level agreement* atau sering disingkat dengan SLA). Efisien, artinya operasional transportasi yang dikelola harus paling efisien, dengan harga atau tarif yang paling rendah.

SLA menjadi *key performance indicators* (KPIs) yang harus dicapai. Contoh KPIs transportasi antara lain: *on-time delivery*, *goods receipt*, *pick-up fulfill rate*, *safety*, *security*, dan lain-lain. Pencapaian KPIs ini selalu dimonitor dan dibahas bersama antara perusahaan 3PL dengan pelanggan setiap periodik, untuk dilakukan evaluasi dan dilakukan perbaikan.



Zaroni

Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

Pemilihan mitra transporter

Di tengah kompetisi yang sangat ketat, perusahaan 3PL dituntut untuk mampu memberikan layanan transportasi truck (*trucking*) dengan pencapaian KPIs yang maksimal dan biaya operasional transportasi yang paling efisien.

Pencapaian KPIs menuntut disiplin pengelolaan operasional. *Trucking* merupakan salah satu bisnis yang padat karya (*labor intensive*). Diperlukan tenaga pengatur rute, skedul, tenaga sopir, tenaga bongkar muat, kerani, *checker*, tenaga administrasi, tenaga kasir untuk pemberian uang jalan, dan lain-lain, untuk menjalankan operasional *trucking*. Disiplin operasional sangat penting dalam bisnis *trucking*, agar menghasilkan kualitas operasional *trucking* yang tepat waktu, selamat, dan aman.

Dalam mendapatkan pelanggan, tidak jarang perusahaan 3PL harus mengikuti tender. Bagi pelanggan, sistem tender pekerjaan *trucking* diharapkan mendapatkan mitra penyedia *trucking* yang paling efisien dengan standar SLA yang diinginkan.

Pelanggan menyampaikan *request for proposal* (RfP) ke beberapa perusahaan transportasi atau 3PL untuk menyampaikan proposal pengelolaan transportasi. Umumnya RfP mencakup: estimasi volume, lokasi dan tempat asal (*origin*), lokasi dan tempat tujuan (*destination*), jarak, estimasi waktu, *term of payment*, dan KPIs. Dalam prosedur tender pengadaan, RfP ini sering dituangkan dalam RKS (*rencana kerja dan syarat-syarat*), yang merupakan pedoman penting dan persyaratan suatu pekerjaan.

Dari informasi RKS, perusahaan 3PL menyusun proposal penawaran. Seleksi proposal dan presentasi dilakukan untuk mendapatkan perusahaan 3PL yang tepat. Kriteria penilaian mencakup dua aspek penting dalam operasional *trucking*, yaitu aspek operasional dan harga. Pemberian bobot penilaian kedua aspek tersebut disesuaikan dengan tingkat kepentingan pelanggan.

Aspek operasional mencakup parameter kualitas, ketepatan *go live*, sistem ICT, kompetensi SDM, organisasi, bonafiditas perusahaan 3PL, dan lain-lain. Sementara aspek harga, lebih ditekankan pada harga penawaran terendah.

Penyiapan truck

Begitu mitra transporter telah dipilih, perusahaan transporter atau 3PL yang ditunjuk segera menyiapkan operasional untuk *go live* sesuai jadwal yang ditetapkan. *Kick-off meeting* sering dilakukan bersama antara perusahaan dengan 3PL untuk memastikan penyiapan *go live* berjalan sesuai rencana.

Penyiapan operasional memerlukan manajemen proyek yang komprehensif. Penyusunan aktivitas, skedul, dan *personal in charge* (PIC) secara detil untuk memastikan penyiapan *go live* dilakukan tepat waktu. Pengawasan dan pengendalian setiap aktivitas dan skedul perlu dilakukan secara terus-menerus, dan setiap periodik dibahas dalam *project management meeting*.

Identifikasi kebutuhan sumber daya untuk operasional trucking perlu dilakukan untuk memastikan penyiapan kapasitas operasional terpenuhi dengan biaya yang paling efisien. Sumber daya untuk operasional trucking mencakup: truck, ICT, sopir, kerani, *checker*, staf administrasi, dan manajer unit.

Dalam operasional trucking, truck merupakan sumber daya yang paling membutuhkan investasi dan biaya operasional paling besar. Beberapa pelanggan mensyaratkan truck yang disediakan untuk operasional transportasi harus investasi perusahaan 3PL yang ditunjukkan dengan STNK dan BPKB atas nama perusahaan 3PL tersebut.

Penentuan jenis dan jumlah truck menjadi faktor penting dalam investasi pengadaan truck. Berbagai ukuran, kapasitas muatan, dan jenis truck tersedia di pasar sesuai kebutuhan operasional trucking, mulai dari truck bak, box, engkel, tronton, fuso, colt diesel, trailer, 4 roda, 6 roda, hingga truck container.

Truck adalah salah satu jenis armada transportasi yang memiliki ukuran sangat beragam dengan tipe karoseri yang berbeda-beda. Penggunaan truk biasanya dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pengiriman barang dengan jumlah dan ukuran besar.

Jenis truk di Indonesia dapat dibedakan berdasarkan jumlah sumbu, jumlah roda, ukuran maksimal, dan kapasitas muatan/kubikasi. Namun, sebelum masuk ke tipe-tipe truk, kita pahami terlebih dahulu apa itu sumbu truk dan apa itu cbm (*cubic meter*).

Penggunaan sumbu truck memiliki fungsi sebagai tempat roda terpasang. Pada mobil penumpang, jumlah sumbu hanya ada dua. Sedangkan pada truk, jumlah sumbu tidak hanya ada dua. Semakin banyak jumlah sumbu, maka semakin banyak jumlah roda yang terpasang.

Kubikasi merupakan volume ukuran barang. Ukuran barang setiap sisi berbeda atau sama, yang dihitung dengan *panjang x lebar x tinggi*. Satuan dari kubikasi disebut dengan cbm. Untuk menghitung cbm, digunakan rumus panjang x lebar x tinggi dibagi dengan 1.000.000.

Setelah kita menentukan jenis dan kapasitas truck sesuai kebutuhan operasional, selanjutnya kita perlu menghitung kebutuhan jumlah truck. Penentuan jumlah truck mempertimbangkan beberapa parameter antara lain volume, jarak, waktu tempuh (*round trip*), dan kondisi infrastruktur jalan raya. Penentuan jenis dan jumlah truck perlu dilakukan secara akurat, karena berdampak pada ke-

butuhan nilai investasi, biaya operasional, dan kemampuan kapasitas angkut truck.

Selain parameter di atas, penghitungan jenis dan jumlah truck perlu memperhatikan beberapa pembatasan (*constraints*), seperti jam kerja operasional gudang di lokasi origin maupun distributor di lokasi destination, jam standar muat barang (*loading*) ke truck, jam standar bongkar (*unloading*) barang dari truck ke gudang distributor, batasan akses truck di jalan, dan lain-lain.

Parameter dan pembatasan tadi selanjutnya disimulasikan dalam model kuantitatif, sehingga dapat ditentukan kebutuhan jenis dan jumlah truck. Beberapa asumsi dalam perumusan model perlu dibangun, agar penghitungan lebih akurat dan mendekati kondisi aktual. Survei dan observasi *time & motion study* perlu dilakukan untuk mendapatkan data yang akurat.

Pengadaan truck, apalagi pengadaan truck dalam jumlah besar, perlu dipastikan ketersediaan stock dan kemampuan dealer dalam men-deliver truck sesuai jadwal yang ditetapkan. Selain itu, perlu diperhatikan pembuatan dan pemasangan karoseri, pengurusan surat-surat atau dokumen legal operasional truck, seperti *surat registrasi uji tipe* (SRUT) untuk karoseri, dan *surat kir (keur)*. Jadwal proses pembuatan, instalasi, dan pengurusan surat-surat perlu disiapkan dengan baik agar ketersediaan truck untuk *go live* layanan transportasi tepat waktu.

Penghitungan biaya

Harga truck bervariasi sesuai jenis dan kapasitas truck. Umumnya, produsen truck hanya menjual head unit, tidak termasuk karoseri. Di Indonesia, kita mengenal beberapa merek truck yang dijual di pasar, antara lain: Mitsubishi, Hino, Dyna (Toyota), Isuzu, Mercedes, Nissan, Volvo, Tata, dan lain-lain. Setiap produsen truck menawarkan jenis dan kapasitas truck sesuai yang dibutuhkan.

Harga perolehan (*cost*) truck merupakan komponen terbesar pembentuk biaya, yaitu biaya depresiasi dan biaya bunga, jika truck dibeli dengan menggunakan pembiayaan dari perusahaan leasing atau kredit perbankan. Bila truck dibeli dengan menggunakan dana sendiri (*ekuitas*), maka hanya biaya depresiasi yang diperhitungkan dalam *costing*.

Biaya depresiasi dihitung sesuai kebijakan akuntansi yang diterapkan di perusahaan. Parameter biaya depresiasi adalah harga perolehan truck, umur ekonomis, dan nilai sisa (*salvage value*). Metode penghitungan depresiasi dapat menggunakan metode garis lurus (*straight line method*), metode saldo menurun (*double declining method*), atau metode volume produksi.

Umumnya, perusahaan banyak menerapkan metode garis lurus, dengan umur ekonomis disesuaikan kebijakan perpajakan, yaitu antara 5 sampai dengan 8 tahun. Nilai sisa diestimasi sesuai harga jual pada akhir umur ekonomis, berkisar antara 30% sampai dengan 50% dari harga perolehan. Nilai sisa ini dihitung dari unit head truck, tidak memasukkan nilai perolehan karoseri.

Bila sumber pendanaan untuk pembelian truck menggunakan *leasing* atau kredit perbankan, perusahaan perlu mencari penawaran dari perusahaan leasing dan bank dengan biaya bunga, biaya administrasi, dan asuransi kendaraan yang paling ekonomis.

Biaya bunga yang ditawarkan perusahaan leasing umumnya lebih tinggi dibandingkan dengan kredit investasi perbankan. Hal ini karena sumber dana leasing dari perbankan. Berbeda dengan perbankan, sumber dana kredit berasal dari tabungan atau simpanan masyarakat dengan *cost of fund* yang relatif murah. Biaya bunga dinyatakan dalam persentase per tahun (***per annum*** atau sering disingkat p.a).

Fasilitas kredit pembiayaan pembelian truck berkisar antara 70% sampai dengan 90%. Perusahaan 3PL harus menyediakan sumber dana sendiri untuk pembelian truck yang berkisar antara 10% sampai 30%. Nilai ini diperhitungkan sebagai uang muka (*down payment*).

Beberapa perusahaan leasing menerapkan penghitungan bunga secara tetap, artinya beban bunga dihitung dari pokok pinjaman (*principal*). Biaya bunga akan tetap per bulannya selama jangka waktu (tenor) pinjaman. Selain metode penghitungan bunga tetap, perusahaan leasing juga menghitung bunga menggunakan anuitas atau bunga efektif. Dalam penghitungan bunga secara anuitas, biaya bunga dihitung dari sisa pokok pinjaman, sehingga biaya bunga akan menurun setiap bulannya selama periode pinjaman.

Sebelum memutuskan persetujuan kredit, perusahaan perlu melakukan pemilihan fasilitas kredit untuk pembelian truck. Kredit perbankan umumnya membebaskan biaya bunga lebih rendah dibandingkan dengan bunga dari perusahaan leasing. Namun, kredit perbankan memerlukan proses administrasi dan tidak jarang mensyaratkan adanya jaminan aset tetap.

Perusahaan harus memastikan kemampuan bayar (*payable*) atas angsuran pinjaman pembelian truck selama periode kontrak kredit. Kegagalan bayar, baik bunga maupun pokok, akan berakibat perusahaan dikategorikan sebagai *bad debt* bahkan *default*. Hal ini agar dihindari karena akan merusak reputasi perusahaan 3PL.

Karenanya, perusahaan 3PL perlu menghitung proyeksi arus kas (*cash flow*) secara akurat selama periode pinjaman. Untuk menjaga kelancaran pembayaran angsuran, perusahaan 3PL harus memastikan umur kontrak layanan transportasi ke pelanggan paling tidak sama dengan periode kredit. Bila kontrak layanan transportasi 5 tahun misalnya, perusahaan 3PL dapat menetapkan tenor kredit 5 tahun atau 60 bulan.

Pengajuan *grace period* ke perusahaan leasing atau bank perlu diajukan, mengingat umumnya pelanggan perusahaan 3PL menerapkan ToP yang lebih dari 30 hari. Dengan *grace period*, perusahaan 3PL, perusahaan mendapatkan masa tenggang dari perusahaan leasing atau bank untuk tidak melakukan pembayaran angsuran pokok selama masa tertentu, biasanya 2 sampai 3 bulan, disesuaikan dengan proyeksi kecukupan kas.

Biaya trucking yang dibebankan ke layanan transportasi sejatinya mencakup 2 komponen penting, yaitu biaya perolehan truck (biaya depresiasi dan biaya bunga) dan biaya operasional truck selama pemakaian truck untuk melayani pelanggan.

Struktur biaya trucking terdiri dari:

Biaya langsung (*direct cost*):

biaya pemakaian bahan bakar, biaya sopir dan crew, biaya loading dan unloading, biaya tol, parkir, biaya pemakaian suku cadang, biaya pemakaian ban, biaya pemeliharaan, biaya STNK, biaya keur, biaya ICT (*GPS tracking*), dan biaya langsung lainnya. Biaya-biaya operasional yang dapat dikelompokkan sebagai biaya langsung bila kita dapat menelusuri pemakaian sumber daya dan membebankan biaya-biaya tersebut ke obyek biaya, seperti biaya per truck, biaya per pelanggan, biaya per rute, dan sebagainya.

Biaya tidak langsung (*indirect cost*):

biaya depresiasi truck, biaya bunga leasing, biaya gaji supervisor, biaya administrasi kantor (penerbitan invoice, administrasi pajak-pajak, dan lain-lain), *cost of fund* atas modal kerja, biaya ICT bersama, biaya pemasaran, dan biaya overhead kantor pusat. Biaya tidak langsung dibebankan ke obyek biaya atas dasar alokasi biaya (*cost allocation*), yang menggunakan dasar pertimbangan rasional tertentu.

Dalam beberapa *costing model*, biaya depresiasi truck dikelompokkan sebagai biaya langsung, dengan pertimbangan bahwa biaya depresiasi dapat dihitung, diidentifikasi, dan dibebankan ke setiap truck, rute, dan pelanggan sebagai obyek biaya.

Kelayakan investasi truck

Keputusan investasi truck perlu dianalisis kelayakannya. Pertimbangan kelayakan investasi truck didasarkan pada kelayakan finansial dan non-finansial. Umumnya, untuk kepentingan komersial, pertimbangan kelayakan investasi truck lebih didasarkan pada analisis finansial.

Beberapa kriteria kelayakan investasi dapat digunakan untuk menganalisis kelayakan investasi truck, antara lain: *net present value (NPV)*, *internal rate of return (IRR)*, dan *payback period*.

Untuk menghitung kelayakan investasi, perusahaan 3PL harus menyusun proyeksi arus kas selama periode kontrak dengan pelanggan atau umur ekonomis truck. Proyeksi arus kas ini terdiri dari:

Proyeksi arus kas masuk (*cash inflow*): penerimaan kas dari pelanggan yang merupakan komponen arus kas dari operasional (*cash flow from operating*) dan penerimaan kas dari hasil penjualan nilai sisa truck pada akhir periode kontrak atau pada akhir umur ekonomis truck.

Proyeksi arus kas keluar (*cash outflow*): *initial cost*, yaitu nilai investasi truck, dan *operating cost*, yaitu proyeksi pengeluaran kas untuk pembayaran biaya operasional truck, seperti pembayaran gaji sopir, pembelian bahan bakar, biaya tol, parkir, sewa gedung atau workshop, biaya pemeliharaan, biaya pemakaian suku cadang, pembelian ban, biaya ICT, biaya gaji supervisor, biaya administrasi, pajak-pajak dan retribusi (STNK dan kir), dan biaya operasional lainnya.

Penting untuk diperhatikan, dalam penghitungan proyeksi cash flow, biaya depresiasi tidak dimasukkan, karena biaya depresiasi bukanlah biaya *cash-out*. Hanya biaya *cash-out* yang diperhitungkan dalam proyeksi *cash flow*.

Bila perusahaan 3PL mendapatkan fasilitas pinjaman dari leasing atau perbankan, maka perlu dilakukan penyesuaian proyeksi arus kasnya. Pada saat kredit dicairkan, kas masuk dari pinjaman (*cash from financing*) sebagai sumber cash inflow. Besaran angsuran setiap bulannya sebagai cash outflow.

Dari proyeksi cash flow, selanjutnya diperoleh arus kas bersih (*net present value*) setiap periodenya, mulai dari periode ke nol (t ke-0) sampai periode akhir umur investasi atau proyek (t ke-n). Untuk menentukan kelayakan investasi dengan menggunakan NPV, perusahaan 3PL perlu menetapkan *cost of capital* yang dihitung dengan menggunakan perhitungan WACC (*weighted average cost of capital*). Cost of capital terdiri dari *cost of equity (Ke)* dan *cost of debt (Kd)*.

Bagaimana cara menghitung Ke dan Kd? Ke merupakan tingkat return yang diharapkan dari investor ekuitas. Ke dihitung dengan menggunakan proksi CAPM (*capital asset pricing model*), dengan rumus:

$$\text{CAPM} = \text{Risk free} + \text{Beta} \times \text{Premium risk}$$

Dimana premium return merupakan selisih antara market risk dengan risk free. Risk free mengacu pada tingkat investasi bebas risiko, seperti acuan bunga simpanan dari Bank Indonesia, bunga investasi pada instrumen surat utang negara, dan lain-lain. Beta merupakan angka korelasi risiko perusahaan dengan risiko pasar.

Nilai *Ke* sangat bervariasi, tergantung pada ketiga parameter di atas. Umumnya, secara empiris untuk investasi trucking, nilai *Ke* ini berkisar antara 17% sampai 19%.

Kd dihitung sesuai dengan bunga efektif pinjaman jangka panjang, seperti obligasi, medium term note (MTN), atau kredit perbankan. *Kd* dihitung dengan memperhitungkan pajak, karena bunga merupakan tax deductible expense, sehingga $Kd * (1 - \text{tax rate})$.

Setelah *Ke* dan *Kd* diperoleh, selanjutnya dikalikan dengan bobot struktur permodalan, yang akan menghasilkan WACC.

WACC sejatinya merupakan tingkat return yang diharapkan oleh investor, baik investor ekuitas maupun investor bond atau kreditor. Nilai arus kas neto selanjutnya didiskontokan dengan WACC ini, yang

akan diperoleh net present value (NPV). Bila NPV positif atau NPV minimal sama dengan nol, maka investasi truck layak untuk dijalankan. Sebaliknya, bila NPV negatif, atau kurang dari nol, maka investasi truck tidak layak untuk dijalankan.

Selain NPV, kriteria investasi yang digunakan adalah IRR. IRR merupakan tingkat return pada saat NPV sama dengan nol. Bila $IRR > WACC$, maka investasi truck layak. Sebaliknya, bila $IRR < WACC$ maka investasi truck tidak layak untuk dijalankan.

Analisis payback period bisa ditambahkan dalam analisis kelayakan investasi truck. Payback period akan menginformasikan berapa lama suatu proyek investasi truck akan impas atau break even. Semakin cepat payback period, semakin baik.

Keputusan investasi perlu dipertimbangkan dengan matang dan komprehensif. Penentuan jenis dan jumlah truck, perolehan harga truck yang paling ekonomis, keakuratan proyeksi arus kas selama periode kontrak, merupakan hal penting dalam analisis kelayakan investasi truck.

Investasi truck diharapkan dapat meningkatkan value, tidak hanya bagi perusahaan 3PL, dengan mendapatkan NPV positif, maupun pelanggan, dengan mendapatkan kualitas layanan trucking yang prima dan andal.

Night Bike, Jakarta, 11 Oktober 2018



The
Biggest
Spare Parts Manufacture

4Q: Quality, Qualify, Quantity & Quick Service



Sole Agent | PT. Dwi Multi Makmur |

Jl. Kapuk Muara No. 7, Komp. Duta Harapan Indah Blok. 00 No. 12 Jakarta Utara 14450 • telp: +62 21 66694881, +62 21 66694882, +62 21 6616037
Fax: + 62 21 66694883 • email: info@dwimultimakmur.com, dmm@cbn.net.id • website: www.dwimultimakmur.com





Yomie Harlin

BERHARAP TEMBUS PASAR EKSPOR

Teks: Abdul Wachid / Foto: Evalube

Sebagai merek lokal PT Wiraswasta Gemilang Indonesia, produsen pelumas Evalube yakin produknya mampu bersaing dengan *brand* luar negeri. Hal itu dibuktikannya dengan beberapa penghargaan yang pernah diraih, seperti "The Most Recommended Brand" versi Onbee Marketing dan Majalah Swa selama enam kali berturut. Di segmen kendaraan komersial, meski baru meraup 4% pangsa pasar nasional, Evalube telah menyiapkan lima produk sekaligus agar bisa menciptakan pasar baru.

Keseriusan Evalube terhadap pasar kendaraan komersial pun terlihat lewat 14 distributor sekarang dimiliki. Termasuk dengan pabriknya yang berada di di Cibitung, Cikarang Barat, Jawa Barat memiliki kapasitas produksi 120.000 MT pelumas per tahun. Pabrik ini dilengkapi fasilitas laboratorium pengujian pelumas yang juga sudah memiliki sertifikat ISO 17025 dari Komite Akreditasi Nasional (KAN).

Ke depan Evalube berharap bisa merambah pasar ekspor setidaknya untuk kawasan Asia Tenggara. Bagaimana cara Evalube agar bisa menguasai pasar pelumas dalam negeri? Apakah ada penyesuaian produk agar Evalube dapat diterima konsumennya? Upaya yang akan dilakukan supaya bisa menembuh pasar ekspor? Berikut wawancara eksklusif *TruckMagz* dengan Yomie Harlin, *Commercial Director* Evalube.

Dalam kurun waktu 10 tahun terakhir capaian positif apa saja yang sudah diraih Evalube?

Evalube mendapatkan penghargaan "The Most Recommended Brand" untuk kategori pelumas motor pada tahun 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, dan 2015 dari Onbee Marketing & Majalah Swa. Selain itu, Evalube juga mendapatkan penghargaan *Global Customer Satisfaction Standard* (GCSS) predikat GCSS Stars dan *World Class Quality Achievement* (WQA) 2012 dan 2013 untuk kategori pelumas motor versi MARS Indonesia dan SWA Group.

Yang terakhir adalah Evalube mendapatkan penghargaan "The Best Indonesia Original Brand" ke tujuh kalinya pada tahun 2018 untuk kategori pelumas motor dari *Business Digest* & Majalah Swa. Di mana penghargaan ini merupakan rangkaian dari tahun 2011, 2012, 2013, 2014, 2016 dan 2017 untuk kategori yang sama.

Bisa gambarkan *market share* Evalube untuk pelumas kendaraan niaga tiga tahun terakhir?

Market share Evalube secara total kategori pelumas adalah sembilan persen, di mana kontribusi volume terbesar masih di kategori pasar pelumas roda dua. Sementara khusus untuk pasar pelumas kendaraan niaga khususnya diesel, *market share* Evalube saat ini adalah sekitar empat persen.

Produk apa saja yang disiapkan Evalube untuk menyasar kendaraan niaga pengusaha *trucking*?

Kami ada lima produk oli mesin yang dapat menjadi pilihan bagi pasar kendaraan niaga seperti truk, bus, dan mobil *pickup* bermesin diesel. Seperti, Evalube Super Transco XDI dengan spesifikasi SAE 15W-40 API CI-4, Evalube Super Transco dengan spesifikasi SAE 15W-40 API CI-4, Evalube Transco dengan spesifikasi SAE 15W-40 API CF-4, Evalube HD Series dengan spesifikasi SAE 10, 30, 40, 50 dengan API CF/CF-2 dan Evalube DEO atau DEO TRANZ dengan spesifikasi CD.

Di luar oli mesin apakah Evalube mempunyai produk lain?

Selain pelumas mesin diesel, Evalube juga tersedia produk-produk pendukung lainnya, yakni *transmission* atau *gear oil*. Mulai dari Evalube GL-4 series baik GL-4 SAE 90 dan SAE 140 untuk *transmission* oil. Sedangkan Evalube multi-purpose GL-5 series seperti GL-5 SAE 90, SAE 140 dan SAE 80W-90 untuk *gear oil*.

Ada juga produk Evalube Hydraulic series. Di mana produk-produk yang tersedia dengan berbagai macam ukuran *packaging* mulai dari drum 200 Liter. Ada juga kemasan galon lima liter sampai kemasan satu liter tergantung dari jenis produk dan sasaran target pasarnya.

Berapa jumlah titik distribusi, jumlah produksi dan jumlah penjualan Evalube dua tahun terakhir?

Saat ini secara distribusi kami terbagi menjadi dua segmen, yaitu *retail automotive* dan *commercial industry*. Kami memiliki 24 distributor di segmen *retail automotive* dan 14 distributor di segmen *commercial industry*. Untuk *commercial industry* kami juga memiliki jalur distribusi *direct selling* termasuk untuk *key account customer*.

Di mana saja pabrik produksi pelumas Evalube? Berapa kapasitas produksinya?

Kami merupakan salah satu produsen pelumas yang memiliki LOBP (*Lube Oil Blending Plant*) sendiri yang berlokasi di Cibitung, Cikarang Barat, Jawa Barat. Pabrik kami sendiri sudah tersertifikasi oleh TUV untuk ISO 9001:2015 dan ISO 14001:2015. Untuk kapasitas produksi pabrik kami adalah 120.000 MT pelumas per tahun. Di pabrik Evalube, kami juga memiliki fasilitas laboratorium pengujian pelumas yang juga sudah memiliki sertifikat ISO 17025 dari Komite Akreditasi Nasional (KAN).



Pengamatan Evalube apa saja kendala pengusaha *trucking* terkait penggunaan pelumas?

Ada beberapa hal yang menjadi catatan kami selama ini, yaitu pemahaman konsumen mengenai pelumasan dirasakan masih kurang. Ditambah *preventive maintenance* belum berjalan dengan baik.

Bisa Anda gambarkan karakteristik pengusaha *trucking* dalam menentukan pelumas? Apa saja pertimbangannya?

Tentunya kualitas pelumas menjadi hal terpenting yang menjadi pertimbangan utama konsumen. Namun ada hal lainnya yang tidak kalah penting, yaitu ketersediaan produk atau jaminan *supply* dan juga faktor harga.

Bagaimana Evalube melakukan penyesuaian produk dengan karakteristik konsumennya?

Kami terus melakukan pengembangan produk dari waktu ke waktu mengikuti tren teknologi mesin dari para pabrikan kendaraan. Di mana tentunya setiap perkembangan mesin mensyaratkan spesifikasi pelumas. Kami juga melakukan berbagai pengujian pelumas baik secara uji lab dan uji jalan terhadap produk kami.

Di mana kami sering kali bekerja sama dengan lembaga independen seperti LAPI-ITB (Lembaga Afiliasi Penelitian Indonesia – Institut Teknologi Bandung) dalam melakukan pengujian sehingga beberapa produk kami telah memiliki sertifikasi pengujian. Kami juga menyediakan layanan kepada *customer* melalui SOAP (*Schedule Oil Analysis Program*) secara gratis.

SOAP merupakan proses yang didesain untuk mengubah data analisa pelumas menjadi informasi yang berguna. Informasi ini selain untuk mengetahui kondisi pelumas juga digunakan untuk mengelola peralatan atau kendaraan, meningkatkan *availability*, serta menurunkan biaya operasi.

Apa saja strategi bisnis Evalube untuk menguasai pasar pelumas di Indonesia?

Kami tentunya terus melakukan perbaikan berbagai langkah strategi yang terintegrasi baik dari sisi produk yang selalu mengikuti tren teknologi. Sementara distribusi dan pemasaran, kami terus menjangkau pasar baru melalui distributor, *key account*,



direct selling, dan tentunya juga kegiatan *marketing* lainnya. Dari sisi program penjualan, kami memiliki program-program khusus untuk *customer* termasuk *reward* dari program kontrak penjualan.

Untuk layanan purna jual, selain layanan SOAP ada juga *lube training* atau seminar yang berkaitan dengan *diesel engine oil* baik dari sisi *fundamental knowledge*, problem dan juga penanganannya. Evalube juga membuka kesempatan bagi calon *customer* yang ingin melakukan *product trial* guna mengetahui efisiensi daripada produk.

Tantangan apa saja yang dihadapi Evalube dalam menghadapi persaingan bisnis pelumas di Indonesia?

Kita sama-sama tahu bahwa pasar Indonesia sangat besar dan menarik, oleh karena itu saat ini merek pelumas yang ada di Indonesia sangat banyak. Gempuran merek-merek pelumas internasional juga semakin agresif. Selain itu, banyak dari pabrikan kendaraan mengeluarkan merek pelumas sendiri.

Ini tentunya menjadi tantangan tersendiri bagi kami selaku merek asli Indonesia. Tetapi kami yakin dengan memberikan produk dan layanan purnajual yang baik, merek Indonesia masih dapat bersaing baik dari sisi kualitas dan harga yang lebih kompetitif.



Pada momen atau periode apa biasanya penjualan pelumas kendaraan niaga meningkat atau menurun? Apa penyebabnya?

Pada dasarnya pasar *commercial industry* dan *retail automotive* secara karakteristik berbeda. Memang apabila kita melihat pasar di kategori *retail automotive* baik sepeda motor maupun mobil penumpang ada periode di mana penjualan meningkat misal menjelang hari raya.

Berbeda dengan pasar di kategori *commercial industry* terutama di skala perusahaan di mana secara pola tidak memiliki periode tertentu tiba-tiba meningkat. Hal ini karena mereka memiliki jadwal *maintenance* yang lebih terstruktur dan terencana. Kecuali untuk kategori *commercial fleet* yang lebih ke arah privat *owner* bukan perusahaan. Di beberapa kasus bisa saja mereka juga memiliki pola seperti di *retail automotive*.

Seperti apa target Evalube ke depannya?

Saat ini, kami masih fokus dalam menggarap pasar di Indonesia. Namun tentunya ini merupakan hal yang sangat positif bagi kami dan tidak menutup kemungkinan kami melakukan ekspor untuk menjangkau pasar di kawasan Asia Tenggara untuk ikut bersaing dengan merek-merek internasional.

Visi kami menjadikan Evalube sebagai *preferred brand* khususnya bagi pelaku industri transportasi di Indonesia karena kami dapat menawarkan kualitas produk yang baik serta *after sales service* yang komprehensif, ditambah harga yang kompetitif sebagai wujud komitmen untuk mengembangkan industri logistik dalam negeri.



Astra Isuzu Kota Harapan Indah Bekasi

Part Center Jadi Kekuatan

Teks : Citra / Foto : Citra



Joko Chandra, Branch Manager PT Astra International Isuzu Kota Harapan Indah

Astra Isuzu Kota Harapan Indah adalah salah satu diler yang melayani penjualan dan servis kendaraan Isuzu untuk wilayah Bekasi dan sekitarnya. Diler seluas 5.000 meter persegi ini mampu melayani servis kendaraan lebih dari 15 unit per hari, didukung pula dengan keberadaan *part center* yang menyediakan hingga 1.400 *spare parts*. Hal ini juga menjadi kekuatan tersendiri bagi diler ini, karena konsumen terbantu untuk mendapatkan *spare part* orisinal dengan waktu relatif cepat. Sementara itu, dengan banyaknya diler di wilayah Bekasi dan sekitarnya membuat Astra Isuzu Kota Harapan Indah terus melakukan inovasi, guna meningkatkan penjualan unit serta memperbaiki kualitas layanan purnajual. Untuk mengetahui seperti apa Astra Isuzu Kota Harapan Indah ini, berikut wawancara TruckMagz dengan Joko Chandra, *Branch Manager* Astra Isuzu Kota Harapan Indah.



Area bengkel yang luas untuk melayani servis konsumen

Berapa penjualan per bulan?

Setiap bulan, kami bisa menjual 30 unit kendaraan. Paling banyak kami menjual jenis LCV MuX, Isuzu Panther. Kalau untuk komersial, kami paling banyak menjual *light truck* dan *medium truck* dengan komposisi hampir sama 50:50 karena sektor infrastruktur, logistik dan tambang sedang meningkat. Penjualan kendaraan komersial sedang meningkat hingga 30 persen. Penjualan kami meng-cover Jakarta Timur tidak keseluruhan, Jakarta Utara (Marunda, Cilincing, dan Pulo Gadung) dan Bekasi. Di sini, kami juga ada beberapa diler Isuzu di Kali Malang dan Astra Narogong dan Cikarang.

Sampai hari ini perbandingan antara pendapatan servis dan penjualan unit masih sama. Karena, servis itu juga bagian dari penjualan. Karena jumlah penjualan akan berbanding lurus dengan jumlah servis yang ada.



Tempat penyimpanan spare part Astra Isuzu Kota Harapan Indah

Persaingan dengan kompetitor seperti apa?

Persaingan yang paling ketat di wilayah Bekasi untuk kelas medium, kami bersaing ketat dengan Hino. Sedangkan untuk *light truck*, kami bersaing ketat dengan Mitsubishi. Target tahun ini masih sama dengan tahun kemarin, yakni menjual lebih besar dibanding tahun kemarin. Sampai saat ini kami baru memenuhi target hingga 85 persen, tapi masih ada beberapa bulan mendatang untuk bisa mencapai target. Kami optimistis dapat mengejar dan melampaui target. Kami memiliki jaringan yang cukup luas di hampir seluruh wilayah Indonesia. Hal ini memudahkan konsumen kami untuk bertransaksi dalam hal layanan purnajual.

Strategi penjualan di wilayah Bekasi?

Kami akan melihat sektor-sektor yang sedang membaik. Varian produk kami yang cukup lengkap akan memberikan banyak pilihan ke konsumen. Sehingga berbagai kebutuhan mereka dapat ter-cover, baik untuk kendaraan *long* dan kendaraan untuk kebutuhan volume. Banyaknya varian kami juga memudahkan konsumen memenuhi kebutuhan yang sesuai dengan aturan pemerintah.

Respon customer terhadap layanan diler ini?

Respon konsumen kami sangat baik. Hal ini bisa dilihat dari banyaknya konsumen kami yang terbukti terus kembali kepada kami. Konsumen kami sangat puas dengan layanan *free maintenance* selama dua tahun. Selama ini tidak ada keluhan dengan layanan kami. Konsumen kami merasa puas dengan layanan yang kami berikan, terutama dalam hal cepatnya ketersediaan *spare part* dan juga layanan servis kami. Bahkan untuk servis, konsumen kami dari berbagai tempat datang ke diler kami untuk melakukan servis. Ini dikarenakan lokasi servis kami yang luas.

Kesulitan perusahaan angkutan adalah meremajakan armada. Apa diler ini punya strategi khusus?

Karakter konsumen Bekasi adalah yang minta uang muka sekecil-kecilnya. Anggapan konsumen adalah ketika mobil digunakan untuk bisnis, maka uang muka untuk mengambil kendaraan harus murah. Tapi yang jadi permasalahan adalah, tidak semua *leasing* akan menyetujui. Pihak *leasing* akan menilai kemampuan calon konsumen dalam melakukan pembayaran.

Kami biasanya juga ikut *survey*. Karena terkadang pihak *leasing* itu belum mampu melihat karakter calon konsumen. Biasanya ada yang kelihatannya mampu bayar, tapi mereka suka menunggak. Ada juga yang kelihatannya usahanya kecil tapi lancar membayar. Kami sudah banyak menangani konsumen, sehingga kami bisa memberikan rekomendasi. Biasanya kami akan memberikan rekomendasi atau memberikan bantuan, agar konsumen yang kami lihat punya karakter yang baik bisa mendapatkan kendaraan. Kami akan meyakinkan *leasing* agar mereka mau menyetujui. Sebagai bentuk tanggung jawab, kami juga mengingatkan konsumen kami yang telah disetujui *leasing* untuk tidak lupa membayar cicilan dengan rutin dan tidak menunggak.

Rekomendasi yang kami berikan ini adalah cara untuk menjembatani antara *leasing* sebagai *partner* dengan konsumen kami yang membutuhkan kendaraan. Di satu sisi, kami tidak bisa membohongi *leasing*, tapi kami juga ingin membantu konsumen kami yang membutuhkan kendaraan. Kalau kami melihat ada konsumen yang karakternya buruk, tidak akan kami rekomendasikan ke pihak *leasing*. Karena nantinya kepercayaan pihak *leasing* pada kami akan turun.



Bengkel Astra Isuzu Kota Harapan Indah

Cara kami dalam membantu merekomendasikan calon konsumen ke *leasing* cukup membantu meningkatkan penjualan meski tidak banyak jumlahnya. Tapi, kebanyakan konsumen kami adalah perusahaan besar yang sudah bagus di mata *leasing*.

Bagaimana penjualan truk di Bekasi hari ini?

Ada benarnya bila penjualan truk akan merambah ke pinggir kota seperti Bekasi. Hal ini disebabkan karena faktor regulasi, karena pusat memang lebih ketat dalam hal aturan sedangkan di pinggir masih belum. Tetapi seiring waktu, ketika regulasi sudah merata nantinya akan sama. Kebanyakan pengusaha logistik itu punya muatan *over*. Inilah yang perlu kami berikan pendidikan ke konsumen.

Saat ini kami ikut membantu pemerintah untuk menangani *over tonase* adalah dengan bekerjasama dengan pihak karoseri yang memiliki rancang bangun. Kami akan pilih dan tunjuk karoseri yang memiliki legalitas dan teruji. Namun, apabila konsumen kami menolak untuk dibantu, kami hanya akan menjual mobil dan memperlakukan sendiri mencari perusahaan karoseri.

Keunggulan servis di diler ini?

Sampai hari ini, diler kami menjadi yang terbesar dalam hal *space* untuk servis. Banyak konsumen kami dari beberapa daerah lari ke tempat kami. Semua kendaraan dari yang paling besar sampai paling kecil bisa ditangani di sini. Di beberapa tempat lain, kurang memungkinkan karena memang ada pembatasan jam dan juga tidak ada ruang untuk bisa masuk kendaraan besar.

Di Astra Isuzu ini kami melayani semua kerusakan dari yang ringan sampai ke berat. Tapi memang konsumen lebih senang menggunakan mekanik sendiri dibandingkan langsung ke diler. Terutama perusahaan yang memiliki banyak armada. Namun, ada hal yang harus dipahami konsumen, terkait harga servis di diler yang

dianggap mahal. Biaya yang harus dikeluarkan konsumen dengan melakukan servis di diler itu sebanding dengan perawatan kendaraan yang dilakukan, kompetensi mekanik dan juga jaminan onderdil yang original. Terlepas dari itu semua, kami dari pihak Isuzu memiliki program ke konsumen. Setiap konsumen yang memiliki unit di atas lima, akan kami berikan training driver dan mekanik tanpa dipungut biaya.

Kecemasan perusahaan angkutan pada kemampuan mekanik menangani kendaraan Euro IV?

Ini sebenarnya hanya pada pola pikir saja yang masih konvensional. Perusahaan ingin mesin kendaraan tetap konvensional. Tapi, cepat atau lambat, mesin kendaraan akan menjadi semakin canggih. Kami akan terus mengedukasi konsumen terkait hal ini. Apabila konsumen kami punya banyak unit, akan kami berikan pelatihan dan bahkan mereka bisa investasi alat sendiri untuk mendeteksi kerusakan kendaraan. Sebenarnya ketika mesin menjadi serba elektrik itu lebih mudah dibandingkan dengan mesin konvensional. Karena tinggal dihubungkan ke komputer, masalah dapat diketahui dibandingkan dengan mesin konvensional itu justru masih harus dicari terlebih dulu kerusakan kendaraan di bagian mana.

Memang benar harga alat untuk mendeteksi kerusakan itu mahal. Tapi yang harus dipikirkan lagi adalah, adanya alat untuk mendeteksi kerusakan ini jadi keuntungan tersendiri bagi pemilik kendaraan. Karena mereka tidak harus buang-buang waktu untuk mengurus kerusakan kendaraan. Selain itu, pemilik kendaraan jadi lebih mengerti kerusakan ada di mana sehingga tidak mudah dibohongi oleh mekanik dan oleh driver.

Seperti apa part center di Astra Isuzu Bekasi?

Kami memiliki part center yang lengkap. Di dalam part center kami terdapat 1.400 item spare parts dari yang paling besar sampai ke paling kecil. Karena part center Isuzu dipusatkan di sini membuat kami lebih mudah dan cepat menangani

masalah yang dihadapi konsumen dalam hal spare part. Bahkan kami adalah pihak yang mengirim spare part truk untuk pertambangan di Timika. Part center ini untuk melayani kebutuhan di hampir semua wilayah. Kalau dulu, di Jakarta ada beberapa part center yang melayani seperti di Fatmawati, Daan Mogot, tapi sekarang ditarik dan dipusatkan di sini agar tidak terpecah-pecah. Ke depan kami juga akan buka part center di wilayah Surabaya, Medan dan kota besar lainnya agar kebutuhan konsumen akan spare part dapat dilayani lebih cepat.

Sebenarnya yang harus dipahami oleh perusahaan angkutan adalah, kalau dibandingkan dengan kendaraan merk lainnya, terutama yang original, spare part kami lebih murah. Tetapi, spare part kami lebih lama masa pakainya. Inilah yang perlu kami berikan edukasi ke calon konsumen. Karena selama ini umumnya pengguna truk adalah masih berpatokan pada merk. Tetapi ada beberapa pihak yang setelah kami suruh mencoba dan kami jelaskan, akhirnya mau berpindah menggunakan Isuzu.

Target ke depan?

Selain kami punya target yang terus meningkat setiap bulan, kami juga memiliki target untuk dapat meraih sebanyak mungkin pasar yang ada di wilayah Bekasi dan sekitarnya. Penjualan di Bekasi sudah cukup baik, kami ingin terus meningkatkan target agar dapat menjadi market leader di wilayah Bekasi. Terutama untuk segmen medium dan light truck.



Part Center Astra Isuzu Kota Harapan Indah



Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulistyio

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	35,671	38.50%
2	DAIHATSU	27,420	29.59%
3	MITSUBISHI MOTORS	23,538	25.40%
4	TOYOTA	2,691	2.90%
5	ISUZU	2,237	2.41%
6	TATA MOTORS	546	0.59%
7	DFSK	351	0.38%
8	CHEVROLET	158	0.17%
9	HYUNDAI	42	0.05%
TOTAL PENJUALAN		92,654	100.00%

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	6,129	56.58%
2	TOYOTA	3,752	34.64%
3	NISSAN	609	5.62%
4	ISUZU	342	3.16%
TOTAL PENJUALAN		10,832	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	30,831	61.51%
2	ISUZU	9,335	18.62%
3	HINO	8,845	17.65%
4	TOYOTA	940	1.88%
5	TATA MOTORS	168	0.34%
6	FAW	7	0.01%
TOTAL PENJUALAN		50,126	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	2,132	48.7%
2	MITSUBISHI FUSO	1,234	28.2%
3	ISUZU	892	20.4%
4	UD TRUCKS	116	2.7%
5	FAW	1	0.0%
TOTAL PENJUALAN		4,375	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	11,710	61.2%
2	MITSUBISHI FUSO	2,755	14.4%
3	UD TRUCKS	2,043	10.7%
4	ISUZU	1,743	9.1%
5	SCANIA	574	3.0%
6	FAW	225	1.2%
7	MAN TRUCK	62	0.3%
8	TATA MOTORS	20	0.1%
9	HYUNDAI KOMERSIAL	-	0.0%
TOTAL PENJUALAN		19,132	100.00%

PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN, DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2018

NO	KATEGORI	BULAN								TOTAL PRODUKSI
		JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	15,735	13,624	14,622	12,851	11,758	8,613	16,280	13,692	107,177
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	6,950	7,065	7,695	7,491	6,978	5,396	7,633	6,755	55,962
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	729	789	824	781	940	521	842	797	6,224
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	1,724	1,920	2,297	2,281	2,329	1,533	2,982	2,571	17,643
	TOTAL PRODUKSI	25,138	23,398	25,438	23,411	22,005	16,063	27,737	23,815	187,006

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-AGUSTUS 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-AGUSTUS 2018	JANUARI-AGUSTUS 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	92,654	83,687	8,967	11%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	10,832	9,018	1,814	20%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	50,126	38,599	11,527	30%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	4,375	3,598	777	22%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	19,132	12,340	6,792	55%

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-AGUSTUS 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-AGUSTUS 2018	JANUARI-AGUSTUS 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	88,996	80,906	8,090	10%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	9,869	8,980	889	10%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	46,673	38,205	8,468	22%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	4,603	3,557	1,046	29%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	18,774	12,485	6,289	50%

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-AGUSTUS 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-JULI 2018	JANUARI-JULI 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	" 107,177 "	" 99,431 "	" 7,746 "	8%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	-	-	-	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	" 55,962 "	" 40,877 "	" 15,085 "	37%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	" 6,224 "	" 4,392 "	" 1,832 "	42%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	" 17,643 "	" 9,953 "	" 7,690 "	77%

Hino Berikan Bantuan Simulator

Teks : Citra / Foto : HMMSI



Serah terima secara simbolis CSR Hino untuk Universitas Cendrawasih

PT Hino Motors Manufacturing Indonesia (HMMI) selaku Agen Pemegang Merk (APM) bersama PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) selaku distributor kendaraan Hino di Indonesia, Jumat (5/10) menyerahkan beberapa peralatan peraga atau simulator kepada Jurusan Teknik Mesin, Fakultas Teknik, Universitas Cendrawasih, Jayapura. Program penyerahan alat peraga ini merupakan salah satu rangkaian dari kegiatan CSR yang satu dekade terakhir telah dilakukan di seluruh Indonesia.

Di hadapan civitas akademika Universitas Cendrawasih, Presiden Direktur HMMI Kazushi Ehara menyatakan bila penyerahan alat peraga tersebut merupakan komitmen Hino Indonesia dalam menyukseskan kelima RKP 2019. Melalui alat peraga tersebut diharapkan dapat meningkatkan akses dan pelayanan pendidikan tinggi di Provinsi Papua, yang pada gilirannya akan meningkatkan sumber daya manusia di Papua.

"Peralatan yang akan dipakai sebagai sarana penunjang kegiatan belajar dan mengajar bagi mahasiswa diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan para calon sarjana teknik mesin. Diharapkan nantinya para mahasiswa tersebut dapat memberikan kontribusi pada kemajuan Provinsi Papua," ujar Kazushi.

Bantuan alat peraga ini sejalan dengan lima program prioritas nasional dalam Rencana Kerja Pemerintah (RKP) 2019, khususnya untuk pembangunan di wilayah Papua dan Papua Barat. Kelima program tersebut meliputi peningkatan akses dan kualitas pelayanan kesehatan, peningkatan akses dan kualitas pelayanan pendidikan kontekstual Papua, pengembangan komoditas unggulan dan pariwisata hulu hilir, peningkatan infrastruktur dasar TIK dan konektivitas antarpemilihan, kabupaten atau kota, distrik dan kampung, serta peningkatan tata kelola antar-kelembagaan.

RKP 2019 tersebut berfokus pada optimalisasi pemanfaatan seluruh sumber daya (pemerintah, swasta dan perbankan), untuk mengejar pencapaian tujuan dan sasaran pembangunan nasional dalam RPJMN 2015-2019.

KTB Resmikan Fasilitas 2S Pertama di Kalimantan Barat

Teks : Citra / Foto : Citra

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motor (KTB) meresmikan fasilitas 2S (service and spare part) Fleet Workshop pertama untuk Cargill Poliplant Group di Ketapang, Kalimantan Barat. Fasilitas 2S pertama yang digagas oleh KTB ini diberikan kepada konsumen fleet yang memiliki banyak armada tapi jauh dari jangkauan servis di dealer. Harapan dari pembangunan fasilitas 2S adalah untuk lebih mempermudah konsumen menjalankan bisnisnya tanpa kesulitan dalam hal servis kendaraan dan mendapatkan spare part.

Fasilitas 2S fleet workshop ini sebagaimana bengkel resmi yang memiliki stall untuk perbaikan, service kit, gudang penyimpanan, suku cadang, dan ruang pelatihan mekanik. Pengelolaan fasilitas 2S tersebut akan dikelola sepenuhnya oleh konsumen. Sedangkan PT Gemilang Berlian Indah (salah satu dealer Mitsubishi Fuso) akan memberikan dukungan berupa pelatihan mekanik sesuai dengan standar Mitsubishi Fuso dan konsinyasi spare part orisinal.



PT Panji Rama Otomotif Resmikan Dua Showroom

Teks : Citra / Foto : Citra

PT Panji Rama Otomotif, diler resmi kendaraan Mercedes-Benz meresmikan dua *showroom* baru di Gandaria dan BSD. Dua *showroom* baru di Gandaria (PT Pro Motor Gandaria) melayani penjualan dan layanan *after sales* untuk mobil penumpang dan di BSD (PT Pro Motor BSD akan melayani konsumen pengguna kendaraan niaga.

Jongkie Sugiarto, Presiden Direktur Pro Motor mengatakan, kehadiran dua *showroom* baru ini agar lebih mendekatkan diri dan memberikan layanan yang lebih baik kepada para konsumen maupun calon konsumen. "Pembukaan gerai baru ini juga menggarisbawahi komitmen kami bersama PT Mercedes-Benz Distribution Indonesia dan PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia sebagai agen tunggal penjualan kendaraan Mercedes-Benz di Indonesia untuk terus bekerja sama dan meningkatkan kualitas layanan," ujarnya.

Showroom Pro Motor Gandaria dilengkapi dengan Mercedes-Benz Presentation System II (MPS II) dan Mercedes-Benz Corporate Identity (CI) versi baru. Untuk layanan purnajual, *showroom* Gandaria dilengkapi dengan *workshop* bersertifikasi Mercedes-Benz dengan luas bangunan 6.666 m2 dan luas bangunan 3.278 m2 yang terdiri dari dua lantai.



President & CEO PT Mercedes-Benz Distribution Indonesia Roelof Lamberts

President & CEO PT Mercedes-Benz Distribution Indonesia Roelof Lamberts mengatakan, sejak berdiri pada tahun 1994, Pro Motor berkontribusi signifikan terhadap perkembangan Mercedes-Benz di Indonesia. "Kami percaya dengan dibukanya *showroom* baru ini, Pro Motor mampu mengoptimalkan pelayanannya kepada para pelanggan, juga dapat melebihi ekspektasi mereka terhadap Mercedes-Benz, khususnya di area Jakarta Selatan," katanya.

Untuk konsumen kendaraan niaga Mercedes-Benz, *showroom* Pro Motor BSD yang dilengkapi dengan *workshop*, hadir untuk mendukung sektor industri dan konstruksi yang tengah berkembang di Jakarta dan area sekitarnya. *Showroom* ini didesain dengan konsep dan inovasi terbaru berstandar diler Mercedes-Benz seperti layanan *drive-through* serta fasilitas penginapan bagi pengemudi, menjadikan fasilitas ini lebih efisien.



Peresmian fasilitas 2S di Poliplant Group

Direktur Sales & Marketing KTB Duljatmono mengatakan, fasilitas 2S untuk Poliplant Group merupakan komitmen Mitsubishi Fuso dalam memberikan layanan terbaik bagi konsumen. "Kami berikan layanan ini karena area jauh dari bengkel resmi, khususnya Sumatera dan Kalimantan. Meski kami telah memiliki 229 outlet di seluruh Indonesia, tapi area ini ada yang jaraknya sangat jauh dan kalau harus ke bengkel memakan waktu cukup lama," katanya.

Duljatmono juga menuturkan, syarat agar konsumen mendapat fasilitas 2S adalah harus memiliki jumlah kendaraan yang banyak, sementara kendaraan tersebut membutuhkan perawatan yang intensif. Selain itu, kondisi geografis atau wilayah operasi bisnis konsumen harus jauh dari jangkauan bengkel resmi.

"Di Poliplant Group ini kalau mau ke Ketapang itu butuh waktu sekitar lima jam. Kalau ke Pontianak akan lebih jauh lagi. Sehingga apabila dibawa ke bengkel resmi, membutuhkan waktu 10 jam. Ini tidak efisien. Kalau jaraknya masih memungkinkan untuk ke bengkel resmi, tentu akan kami sarankan mendatangi ke outlet kami yang sudah ada. Rencananya kami akan mengembangkan 10-12 *workshop* di seluruh Indonesia," ujarnya.



Mospaze

SEWA GUDANG GRATIS WMS

Teks: Abdul Wachid / Foto: Mospaze

Tren perusahaan rintisan berbasis teknologi informasi pada industri logistik belakangan ini mulai merambah ke sektor pergudangan selain *trucking*. Terbaru adalah munculnya Mospaze, perusahaan rintisan pergudangan yang berbasis *website* berdiri sejak kuartal III tahun 2017 lalu. Selama setahun, bisnisnya memiliki jaringan 104 gudang tersebar di Indonesia dan Malaysia.

Di Indonesia jaringan gudang Mospaze tersebar di Surabaya, Jakarta, Pontianak, Balikpapan dan beberapa daerah lainnya dengan total 80 gudang. Sedangkan sisanya berada di Malaysia. "Mospaze tidak hanya menawarkan jasa sewa pergudangan. Kami juga terbuka bagi pemilik gudang yang ingin bekerja sama dengan kami. Jadi kami berusaha mengawinkan pemilik gudang dan pencari gudang," terang Sylvina, *Customer Service Officer* Mospaze.

Lebih lanjut, Sylvina mengatakan, sampai dengan saat ini Mospaze telah melayani 40 perusahaan. *Startup* lokal ini menawarkan jasa sewa gudang menyesuaikan kebutuhan pelanggannya. Penyewa gudang diberikan pilihan mulai luas gudang yang dibutuhkan dan jangka waktu penyimpanan. Luas gudang yang bisa disewa mulai dari 100 meter persegi dengan jangka waktu 1 bulan saja. Ditambah layanan gratis *Warehouse Management System* (WMS) sehingga pemilik barang dapat memantau barangnya secara *realtime*.

Sylvina memastikan seluruh jaringan gudang yang dimiliki valid, tidak fiktif seperti beberapa kasus yang belakangan dikeluhkan konsumen. Guna mevalidasi jaringan gudangnya, Mospaze turun langsung ke lokasi untuk mengaudit gudang baik itu spesifikasi dan kepemilikannya oleh pihak mitra.



"Mospaze sangat cocok untuk pebisnis yang baru berkembang. Jadi mereka yang hanya butuh gudang kecil, katakanlah untuk 500 palet saja. Mereka tidak perlu menyewa satu gudang penuh, dan cukup bayar sesuai luas yang disewa. Kita juga bekerja sama dengan *trucking* untuk proses logistik berikutnya," tutupnya.

Almatek

TAHAN TERHADAP MUATAN BERAT

Teks: Abdul Wachid / Foto: LE Lubricants

Bearing atau biasa dikenal klaher merupakan salah satu komponen penting roda truk berfungsi mereduksi gesekan yang terjadi pada sumbu roda. Tanpa *bearing* tentu saja komponen putar yang ada di dalam kendaraan cepat sekali mengalami panas berlebih, bergetar dan akhirnya patah. Agar usia pemakaian *bearing* tidak pendek perlu pemakaian gemuk pelumas guna mengurangi gesekan dan mencegah korosi.

LE Lubricants memiliki produk pelumas untuk mengatasi permasalahan tersebut. Pelumas merek Amerika Serikat ini memproduksi Almatek, gemuk pelumas yang memiliki dua zat aditif, yakni Quinplex dan Almasol yang dapat meningkatkan durabilitas dan mengurangi kerusakan kendaraan. Quinplex mampu menahan tekanan terhadap komponen kendaraan truk seperti *bearing* dan tahan terhadap air sehingga terhindar dari korosi.



Sementara Almasol mampu meminimalkan keausan pada logam hingga bisa menahan beban sangat berat. Zat aditif ini juga mencegah kontaminasi kimia dan dapat bertahan mencapai suhu 1.038 derajat Celcius. "Almatek mengandung zat aditif Quinplex. Ada lima keunggulan zat aditif ini salah satunya tahan air dan tahan zat kimia. Kalau Almasol dapat mengurangi gesekan di dalam *bearing*," kata Imam Tugianto, *Manager Marketing* PT Timurraya Kurnia Manunggal distributor resmi LE Lubricants.

Imam mengatakan, selain digunakan pada truk Almatek juga bisa diaplikasikan peralatan berat lainnya untuk kebutuhan konstruksi atau pertambangan. Almatek dapat diaplikasikan pada kendaraan atau peralatan pada suhu rendah serta dapat memelihara kualitas pelumasan bahkan dalam suhu kerja tinggi.

Terka

PERMUDAH LACAK GUDANG DAN BARANG

Teks: Abdul Wachid / Foto: Angkasa Pura Kargo

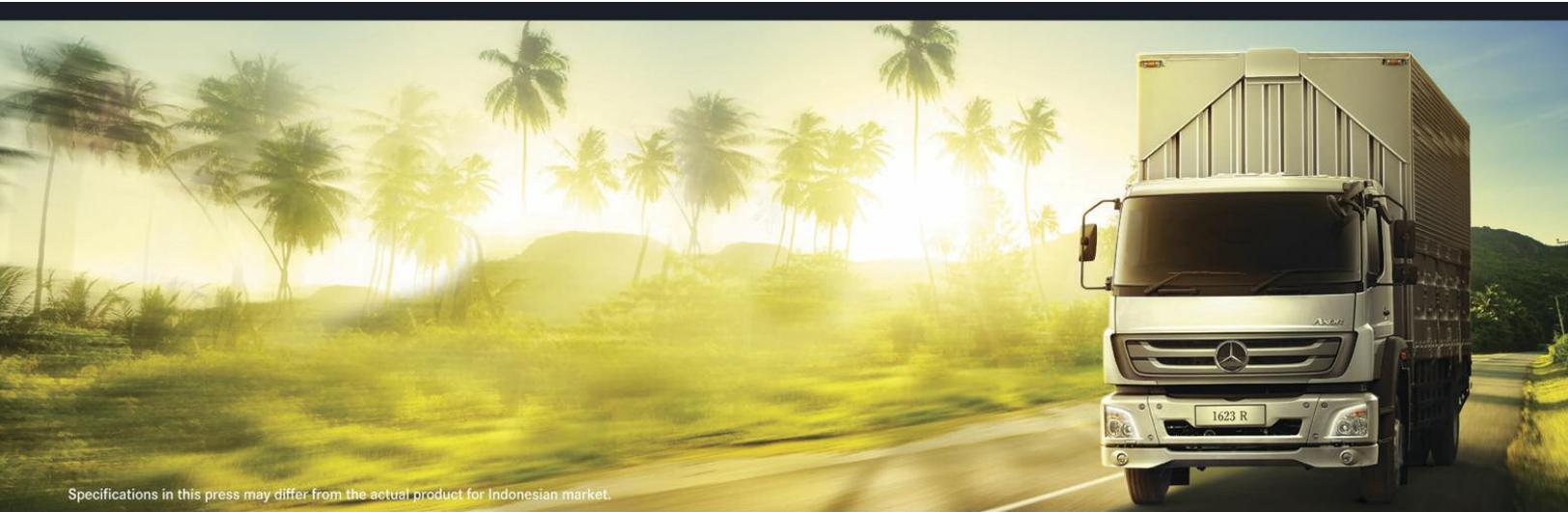
PT Angkasa Pura Kargo (APK) yang merupakan anak perusahaan dari PT Angkasa Pura II (Persero) tengah mengembangkan aplikasi berbasis *mobile* guna meningkatkan layanannya. Aplikasi yang dimaksud dinamakan Terka (Terminal Kargo), memiliki beberapa fitur unggulan terutama layanan kargo. Lewat aplikasi ini pengguna jasa akan dimudahkan mencari status barang, lokasi gudang maupun operator yang berada di wilayah terminal kargo bandara.

Denny Fikri, Direktur Utama PT Angkasa Pura Kargo mengatakan, meski Terka telah diperkenalkan sejak Maret 2018, saat ini masih dilakukan pengembangan. Dalam pengembangannya nanti Terka akan terintegrasi langsung dengan layanan *Baggage Solutions*, layanan bagasi meliputi *left baggage* dan *excess baggage*.

"Termasuk akan terintegrasi dengan aplikasi Indonesia Airport, sebuah aplikasi serupa dengan Terka milik PT Angkasa Pura II yang berisi informasi dan panduan bagi penumpang pesawat komersial," ucapnya. Ia optimis melalui Terka layanan kargo akan semakin memberi kemudahan bagi konsumen. Terlebih APK telah bermitra dengan sembilan penyedia jasa logistik yang membidangkan pengelolaan gudang dan pengiriman barang.



APK memiliki fokus layanan pada jasa operator terminal kargo, pelayanan kargo dan pos udara serta pengembangan prasarana dan sarana terminal kargo. Beroperasi di 14 bandara tersebar di Pulau Jawa, Sumatera, Riau, Bangka Belitung dan Kalimantan. Berdasarkan data APK, khusus di bandara Cengkareng diperkirakan lalu lintas barang kargo yang melewati kawasan tersebut per tahunnya mencapai 700 ribu ton.



Specifications in this press may differ from the actual product for Indonesian market.

Advancing business.

Mercedes-Benz Axor pelopor kendaraan niaga di kelasnya berkomitmen mewujudkan perkembangan bisnis Anda.

- **Torsi maksimum** untuk ketangguhan di segala medan.
- Sistem suplai bahan bakar **Direct Injection Unitized Pump** dan **indikator konsumsi bahan bakar** untuk efisiensi operasional.
- **ABS** dan **LED Daytime Running Light** untuk keamanan berkendara.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.





Indeks Harga Truk Bekas

MEREK	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 110 SD	2010	Rp 130 juta-Rp 140 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2011	Rp 150 juta-Rp 160 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2012	Rp 175 juta-Rp 180 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2013	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2013	Rp 175 juta-Rp 180 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2014	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 130 MDL	2014	Rp 205 juta-Rp 210 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2015	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2016	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2017	Rp 195 juta-Rp 200 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2017	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2017	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Hino 500	FM260TI	2004	Rp 215 juta-Rp 220 juta
Hino 500	FG210PS	2005	Rp 220 juta-Rp 230 juta
Hino 500	FM260JM	2007	Rp 380 juta-Rp 395 juta
Hino 500	SG260J	2008	Rp 325 juta-Rp 330 juta
Hino 500	SG260J	2009	Rp 330 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FG235TI	2009	Rp 320 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FL235TI	2009	Rp 380 juta-Rp 385 juta
Hino 500	FM320TI	2009	Rp 500 juta-Rp 505 juta
Hino 500	FG235TI	2011	Rp 445 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FG235J	2011	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Hino 500	FM320TI	2012	Rp 390 juta-Rp 400 juta
Hino 500	FG235JP	2012	Rp 320 juta-Rp 330 juta
Hino 500	FL235JW	2012	Rp 450 juta-Rp 550 juta
Hino 500	SG260TI	2012	Rp 500 juta-Rp 520 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 515 juta-Rp 530 juta
Hino 500	FM260TI	2013	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FM260JW	2013	Rp 700 juta-Rp 710 juta
Hino 500	FL235JW	2013	Rp 500 juta-Rp 520 juta
Hino 500	SG260TI tractor head 4x2	2013	Rp 435 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FG235JP	2014	Rp 485 juta-Rp 495 juta
Hino 500	FG235TI	2015	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FL235TI	2014	Rp 470 juta-Rp 480 juta
Hino 500	FM260JM	2014	Rp 745 juta-Rp 750 juta
Hino 500	FM220TI	2014	Rp 490 juta-Rp 495 juta
Hino 500	FL235JW	2014	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Hino 500	FJ190TI	2014	Rp 345 juta-Rp 350 juta
Hino 500	FM320TI tractor head 6x4	2014	Rp 795 juta-Rp 805 juta
Hino 500	FC190TI	2015	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Hino 500	SG260TI	2015	Rp 550 juta-Rp 560 juta
Hino 500	FM285JD	2016	Rp 840 juta-Rp 850 juta
Hino 500	FM260TI	2017	Rp 780 juta-Rp 800 juta

Hino 500	SG260TI	2017	Rp 600 juta-Rp 635 juta
Hino 500	FG235TI	2017	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2000	Rp 55 juta-Rp 60 juta
Isuzu Elf	100PS	2010	Rp 75 juta-Rp 80 juta
Isuzu Elf	125PS HDL	2011	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Isuzu Elf	100PS	2012	Rp 130 juta-Rp 135 juta
Isuzu Elf	125PS	2012	Rp 150 juta-Rp 160 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 110 juta-Rp 115 juta
Isuzu Elf	NKR71	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR71HD	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	120PS HD	2013	Rp 170 juta-Rp 176 juta
Isuzu Elf	100PS	2014	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Isuzu Elf	125PS	2014	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	125PS HDL	2015	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	100PS	2015	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2016	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Isuzu Giga	FVZ34P 285PS	2012	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS	2012	Rp 330 juta-Rp 355 juta
Isuzu Giga	FVM240W 240PS	2012	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS	2014	Rp 300 juta-Rp 315 juta
Isuzu Giga	FVM34Q 240PS	2014	Rp 390 juta-Rp 395 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS	2016	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Iveco	Trakker 8x4	2012	Rp 800 juta-Rp 820 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 100PS	2002	Rp 85 juta-Rp 90 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 100PS	2004	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2007	Rp 145 juta-Rp 150 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2008	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2009	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2010	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2011	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2012	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2013	Rp 195 juta-Rp 200 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS HD	2013	Rp 210 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 136PS HD-L	2013	Rp 225 juta-Rp 235 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 160 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2014	Rp 235 juta-Rp 245 juta

Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2015	Rp 220 juta-Rp 230 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2016	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS HD	2016	Rp 290 juta-Rp 298 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2017	Rp 265 juta-Rp 275 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2017	Rp 270 juta-Rp 280 juta
Mitsubishi Fuso	FN517	1986	Rp 120 juta-Rp 130 juta
Mitsubishi Fuso	190PS HD	2005	Rp 225 juta-Rp 230 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2005	Rp 320 juta-Rp 330 juta
Mitsubishi Fuso	190PS	2005	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Mitsubishi Fuso	220 PS HD	2008	Rp 360 juta-Rp 370 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2009	Rp 350 juta-Rp 390 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2011	Rp 378 juta-Rp 385 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	FM517 220PS	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	FN517	2012	Rp 400 juta-Rp 405 juta
Mitsubishi Fuso	FN 627	2012	Rp 850 juta-Rp 875 juta
Mitsubishi Fuso	FM517HL 220PS	2012	Rp 300 juta-Rp 310 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2013	Rp 340 juta-Rp 600 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2014	Rp 460 juta-Rp 470 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2015	Rp 490 juta-Rp 500 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2015	Rp 620 juta-Rp 630 juta
Mitsubishi Fuso	FJ2523 230PS	2017	Rp 630 juta-Rp 645 juta
Scania	R580LA 6x4 tractor head	2008	Rp 380 juta-Rp 400 juta
Toyota Dyna	115 ET	2005	Rp 65 juta-Rp 70 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 115 juta-Rp 120 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 145 juta-Rp 150 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 145 juta-Rp 160 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Toyota Dyna	130 XT	2012	Rp 165 juta-Rp 175 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 160 juta-Rp 175 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 310 juta-Rp 325 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 315 juta-Rp 320 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 285 juta-Rp 295 juta
UD Trucks	PK 215	2010	Rp 335 juta-Rp 350 juta
UD Trucks	CWA260HT	2013	Rp 420 juta-Rp 480 juta
UD Trucks	PK260CT	2013	Rp 420 juta-Rp 430 juta
UD Trucks	PK260CT	2014	Rp 475 juta-Rp 490 juta
Volvo	FH12 tractor head 6x4 A/T	2004	Rp 165 juta-Rp 175 juta
Volvo	FMX 440 rigid 8x4 A/T	2012	Rp 540 juta-Rp 550 juta
Volvo	FM440 rigid 8x4	2012	Rp 350 juta-Rp 355 juta

CATATAN : : Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan 12 Oktober 2018. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang truk bekas dan pemilik unit di wilayah Jakarta, Tangerang, Bekasi, Karawang, Jateng, Sumatra, dan Kalimantan. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

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 DI ISI KE EMAIL BERIKUT INI :
 info@truckmagz.com atau rohman.arveo@gmail.com

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



BIAYA	1 TAHUN (12 EDISI)	6 BULAN (6 EDISI)
luran berlangganan	Rp 400.000	Rp 250.000

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

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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



Kombinasi tali dan terpal paling umum untuk semua jenis pengangkutan

MAKSIMALKAN MUATAN PADA PICKUP

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Membawa muatan merupakan tanggung jawab yang diberikan pemilik barang. Risiko di jalan bisa terjadi pada siapa saja, meskipun pengangkutan jarak dekat menggunakan kendaraan kecil seperti *pickup*. Dengan pengaturan tata cara muat yang baik dan memahami luasan bak *pickup*, pengiriman akan sampai di tempat tujuan dengan lebih mudah dan lebih aman. Simak tips dari Parlindra Saktiawan, *Owner CV Regolo Agung*, Gresik mengenai prosedur tepat mengoptimalkan bak *pickup* untuk angkutan. Parlin adalah pemilik sekaligus pengemudi di perusahaannya yang biasa membawa sayur dan buah dari Gresik dan sekitarnya untuk dibawa ke Surabaya.

Payload Maksimum

Hal pertama yang Parlin sampaikan adalah batas *payload pickup*. "Ini yang utama dan paling penting dari semua bentuk manajemen muatan. Tetapi, jika hanya mengangkut sejumlah kecil berat barang, bisa saja mengabaikannya. Tetapi ketika mengangkut berat muatan yang hampir melebihi toleransi kendaraan, pastikan mengaturnya untuk menimbang faktor keamanan dalam perjalanan," jelasnya.

Sebelum memulai menaikkan barang ke bak, perhatikan bagaimana karakteristik muatannya:

- Berat.
- Dimensi seperti panjang, lebar, dan tinggi.
- Tekstur, apakah itu licin atau kasar.
- Distribusi beban atau kumpulan barang-barang berat
- Stabilitas, apakah barang rentan terhadap cuaca seperti hujan dan panas tinggi
- Kerentanan, apakah barang mudah hancur.

Payload maksimum biasanya sudah tercantum di label stiker dari Dishub setempat. Jumlah berat yang diangkut harus berada di bawah batas maksimum. Pertimbangkan keamanan muatan jika menempuh perjalanan jauh. Hal ini akan berpengaruh pada guncangan, sistem suspensi, dan pengereman.



Muat Barang lebih Berat Dekat ke Kabin

Saat mengangkut banyak barang berat, seperti kotak buku dan batu atau material bangunan, manfaatkan area belakang kabin. Jika terlalu banyak beban pada *axle* belakang, *axle* depan tidak memiliki bobot cukup untuk traksi ke jalan.

Dengan memindahkan barang yang lebih berat ke pusat *pickup*, berat akan lebih merata. Artinya, bobot merata dari poros belakang ke depan. "Jika beban berat ditaruh di ujung belakang dengan alasan mudah ketika menurunkannya, justru ini akan memperbesar potensi kerusakan pada *drivetrain* dan suspensi. Amankan beban berat di dekat kabin dengan tali pengaman," kata Parlin yang terkadang juga mengangkut barang pindahan rumah.

Tempatkan Barang Besar di Samping atau Sisi Bak

Jika mengangkut perabot besar, seperti meja dan cermin, pastikan menaruh pada bagian samping dan membungkus bahan yang rapuh dengan kardus atau kertas bekas. Penempatan di area samping tujuannya membuat semuanya stabil dan seaman mungkin.

Cara Mengamankan Barang-barang dari Bahan Kaca dan Mudah Hancur

Pastikan barang-barang kaca dilindungi, bungkus dengan kertas bekas dan kencangkan dengan tali. Jika barang penting, bisa gunakan plastik gelembung. "Jika termasuk barang-barang rapuh dan berukuran kecil masukkan ke dalam kotak logam. Semua benda kaca harus dibungkus dengan aman dan jika mungkin diletakkan pada posisi tertidur sehingga tidak bisa bergerak. Konsultasikan cara membungkusnya kepada pemilik barang agar selama perjalanan bisa meminimalkan risiko," tambah Parlin.

Cara Mengamankan Barang-barang Furnitur

- Barang furnitur yang umum seperti meja, lemari es, tempat tidur, kotak paket, lemari plastik, dan sebagainya.
- Gunakan kombinasi pengikatan *tie-down*, penahan dan simpul tali, tergantung pada itemnya, misalnya, ikatkan dari atas ke bawah untuk furnitur berat dan tinggi.
- Kurangi pemusatan beban berat sebanyak mungkin. Barang yang tinggi bisa ditempatkan dengan barang yang hampir setara di sampingnya untuk melipatgandakan kestabilan barang dalam perjalanan.
- Gunakan tali tambang untuk mengikat furnitur. Hindari menggunakan tali sintetis pada perabot rumah tangga.
- Pastikan memasang lapisan pelindung pada permukaan furnitur yang bersentuhan dengan tali, bisa gunakan kardus atau kertas bekas.

Muat Kotak dan Barang-barang Kecil di antara Barang Besar

Setelah menaikkan barang-barang dan menempatkan pada sisi-sisi bak, langkah selanjutnya angkut kotak dan barang-barang kecil di tengah. Jika harus menumpuk kotak, letakkan kotak yang lebih besar dan lebih berat di bagian bawah, lalu kotak lebih kecil, barang-barang yang lebih ringan berada di atas. Menempatkan barang-barang yang lebih besar di kedua sisi bak untuk menjaga keseimbangan berat dan melindungi kargo.

Mengikat Muatan

Sebelum mengikat, pahami bagaimana muatan yang akan diangkat. Beban bisa bergerak jika tidak benar dalam mengikatnya.

- Beban dapat bergerak ke depan, ke belakang atau ke samping dan harus mengetahui pergerakan masing-masing arah ini.
- Muatan ringan dan berat bisa bergerak dengan mudah, jangan berasumsi muatan berat akan tertahan oleh beratnya.
- Gaya pengereman biasanya lebih tinggi pada kecepatan rendah. Karena tidak ada jaminan perjalanan akan lancar hingga tempat tujuan. Jika terjadi kemacetan tentu harus berjalan lambat.

Ada dua metode pengikatan muatan.

1 Pengikatan *tie-down*, menggunakan metode pengikatan untuk menjepit muatan dengan mengandalkan gaya gerak barang-barang di sekitarnya.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan pada jenis pengikatan *tie-down*:

- a. Tali bisa dililitkan di atas kabin atau bak depan, bak samping dan pintu bak belakang.
- b. Gunakan simpul pada barang-barang tinggi.
- c. Metode pengikatan yang dibutuhkan tergantung pada berat dan bentuk beban. Semakin kencang tali, semakin besar tingkat tahanan atas barang itu.
- d. Metode pengikatan *tie-down* paling efektif jika digunakan pada barang-barang tinggi.
- e. Sudut simpul minimum yang mampu menahan secara efektif adalah 35 derajat Celcius.

2 Pengikatan langsung, mengikat langsung muatan individu agar tidak bergerak.

Beberapa contoh peralatan yang membantu melindungi muatan pada bak.

1. Tali tambang

Tali tambang memiliki tekstur yang lunak karena dibuat dari bahan alami seperti serabut kelapa. Tali jenis ini cocok untuk berbagai jenis muatan. Kelemahan tali jenis ini adalah bisa meregang. Minimalkan peregangan yang tak terduga, sebelum digunakan periksa secara visual terlebih dahulu keausan dini. Biasanya ketika membeli disertakan petunjuk kapasitas kekencangannya.

2. Tali sintetis

Tali dari bahan kimia seperti campuran plastik yang dijual dalam berbagai warna. Gunakan semacam kait yang ada pada bak *pickup* untuk memperbesar kekuatan dan ketegangan tali sintetis. Tali ini direkomendasikan untuk beban ringan, seperti tangga, barang-barang dari bahan plastik atau kotak kardus. Jangan gunakan tali sintetis untuk barang yang permukaannya mudah tergores atau remuk.

3. Rantai

Rantai sangat jarang digunakan jika tidak membawa barang individu yang memiliki bobot yang berat seperti mesin. Rantai cocok untuk barang yang mudah bergeser di atas lantai bak. Rantai memiliki peregangan yang sangat terbatas, maksimal 1% dari panjangnya.

4. Jaring kargo

Jaring kargo mampu melindungi banyak muatan dengan ketinggian yang sama. Cocok untuk tambahan perlindungan yang dikombinasikan dengan tali tambang. Jaring cocok muatan dengan volume banyak.

5. Terpal

Pelindung umum yang sangat berguna untuk hampir seluruh jenis muatan. Terpal bisa digunakan bersama tali. Terpal cocok untuk melindungi muatan ketika mengangkut pada musim hujan. Jika digunakan untuk memuat sayur dan buah dalam jarak jauh, pastikan sayur dan buah tahan panas dan suhu kepedasan karena ada buah atau sayuran yang cepat membusuk ketika dalam suhu tinggi.

Menggunakan jaring dan terpal harus selalu diawali menggunakan tali untuk mengikat barang-barang besar. Pastikan bahwa muatan terikat setidaknya dari dua sisi. Paling sering pengikatan barang menggunakan bentuk silang, yang memiliki simpul di tengah pusat beban muatan.

Setelah mengamankan barang-barang besar dengan tali, gunakan terpal atau jaring untuk menutupi seluruh muatan. Untuk efisiensi waktu ketika menutup muatan, gunakan terpal dengan ukuran yang sesuai dengan dimensi bak *pickup*.

Merencanakan Rute Aman

Saat mengangkut muatan, pilih rute yang paling aman sesuai dengan muatan. Pertimbangkan menghindari jalan terbuka di kedua sisi yang memungkinkan aerodinamis kendaraan menjadi besar karena tertiup angin kencang, jalan kasar, jalan bergelombang, dan banyak tikungan tajam.

Mengantisipasi Tindak Kriminal di Jalan

- Jika pengemudi istirahat, parkir *pickup* di tempat terbuka yang aman dari pencurian dan mudah diawasi.
- Jika mengangkut barang elektronik, pastikan tertutup rapat dan tidak terlihat struktur muatannya.
- Parkir di area yang aman, terang, dan visibilitas cukup dari semua arah.

Usai meninggalkan *pickup* ketika istirahat, periksa kembali dengan berkeliling di sekitar kendaraan untuk memastikan semua tali dan penutup tetap dalam keadaan yang sama sebelum ditinggalkan.

Minimalkan perhentian selama dalam perjalanan.



Tali tambang lebih aman dan tali sintetis lebih kuat untuk muatan



- Mercedes-Benz Actros seri terbaru yang disematkan tiga sistem keselamatan



Teks: Ratna Hidayati / Foto: Daimler, Ratna Hidayati

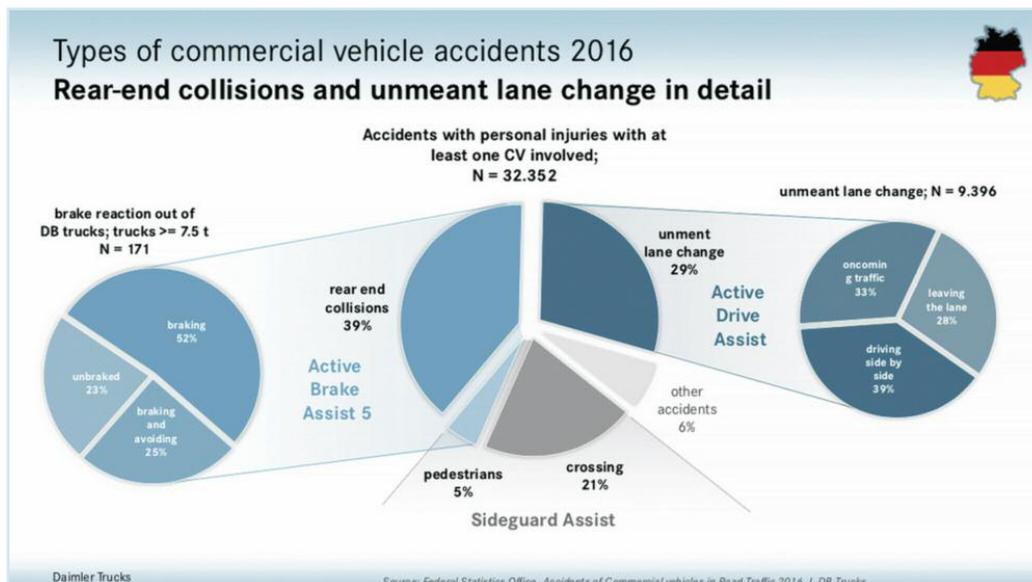
TIGA SISTEM KESELAMATAN ALA MERCEDES-BENZ

Upaya Tekan Angka Kecelakaan Fatal

Keselamatan menjadi isu penting bagi Mercedes-Benz. Dalam riset mengenai kecelakaan, Mercedes-Benz kompeten selama lebih dari 40 tahun. Kecelakaan fatal yang melibatkan truk di Jerman turun 60,4 persen sejak tahun 1992. Jumlah ini merupakan angka terendah sejak Jerman menjadi satu.

Dibandingkan tahun sebelumnya, kecelakaan fatal yang melibatkan truk dari van sampai semitraktor, menurun 5,3 persen pada tahun 2016. Dari 32.352 kecelakaan yang melibatkan kendaraan komersial dan menyebabkan seseorang terluka, 39 persen karena tabrakan dari belakang; 29 persen karena perubahan jalur yang tidak beraturan, 21 persen karena persimpangan, dan lima persen karena pejalan kaki. Jika ditelusuri, dari 39 persen kasus tabrakan dari belakang, masalah tidak mengerem sebesar 23 persen, mengerem dan menghindari 25 persen, 52 persen mengerem tetapi tetap mengalami kecelakaan.

Dari 29 persen kasus perubahan jalur yang tidak beraturan, sebesar 33 persen karena orang yang mendekati truk, 28 persen berpindah jalur, dan 39 persen karena mengemudi bersebelahan.



Dari kasus tersebut, Mercedes-Benz menciptakan teknologi yang diharapkan mengurangi kecelakaan. Untuk mengurangi tabrakan dari belakang yang berhubungan dengan pengereman, Mercedes-Benz menciptakan *Active Brake Assist System*. *Active Brake Assist* yang disematkan di varian Actros terbaru saat ini adalah generasi kelima, merupakan pembaruan dari generasi sebelumnya, yang dimulai pada tahun 2006 dengan *Active Brake Assist 1*. “Tonggak sejarah teknologi pengereman ini sudah dimulai sejak tahun 1981. Ketika itu, Mercedes-Benz menciptakan *anti-lock braking system* (ABS),” kata Prof. Dr. Uwe Baake saat *Product Experience Mercedes-Benz* di Hanover.

Active Brake Assist 5 mendukung pengemudi ketika ada bahaya tabrakan dari belakang atau tabrakan dengan orang yang menyeberang, datang atau berjalan di jalur truk secara tiba-tiba. Pada saat pengemudi tidak siap, pengereman otomatis secara penuh juga bisa bekerja. *Active Brake Assist 5* bekerja dengan kombinasi radar dan sistem kamera. Hal ini memungkinkan untuk memantau ruang di depan kendaraan lebih baik dan bereaksi terhadap orang di jalan juga lebih baik.



Active Brake Assist 5 unik dalam hal fungsi karena merupakan kombinasi sistem radar dan kamera. Sistem keselamatan ini merespons pejalan kaki yang bergerak dengan pengereman penuh secara maksimal. *Active Brake Assist 5* memberikan peringatan akustik dan optik serta pengereman parsial dimulai pada saat yang bersamaan.

Pada beberapa contoh, *Active Brake Assist 5* bekerja dengan pengereman penuh hingga 50 km/jam untuk pejalan kaki yang bergerak dan berhenti (ketinggian di atas satu meter), memungkinkan menghindari kendaraan dengan kecepatan di atas 80 km/jam, dan saat cuaca buruk hanya radar yang bekerja.

Untuk mengatasi masalah perubahan jalur tidak beraturan, Mercedes-benz menciptakan *Active Drive Assist*, suatu sistem yang dapat membantu pengemudi menyetir semi-otomatis tanpa harus banyak menekan pedal gas. *Active Drive Assist* yang baru dapat mengerem, mempercepat, dan mengarahkan kendaraan secara independen. Tidak seperti sistem yang hanya bekerja pada kecepatan tertentu, *Active Drive Assist* menawarkan pengemudian berkendara semi-otomatis di semua rentang kecepatan untuk pertama kalinya.

Active Drive Assist dibangun berdasarkan *cruise control* adaptif yang telah diuji coba dengan fungsi *stop-and-go* dan asisten *lane-keeping* dari Mercedes-Benz. Meskipun tanggung jawab untuk memantau situasi lalu lintas tetap ada pada pengemudi, sistem ini memberikan dukungan yang signifikan dan memberikan kontribusi penting untuk peningkatan keselamatan di jalan.

Sebagai asisten *lane-keeping*, sistem kemudi dibantu secara elektrik aktif mendukung pengemudi di jalan lurus dan tikungan kecil agar secara otomatis mengembalikannya ke jalurnya bila diperlukan. Sementara itu, dalam fungsi *stop-and-go*, sistem mengerem truk jika terlalu dekat dengan kendaraan di depan, termasuk mempercepat ke kecepatan yang telah ditentukan. Semua fungsi *Proximity Control Assist* dan fungsi *stop-and-go*, secara otomatis mengatur truk memulai perjalanan dan pengereman.

Sopir selalu harus menjaga tangannya di kemudi dan mengendalikan kendaraan sesuai dengan situasi lalu lintas. Karena itu, peringatan *hands off* untuk menjaga perhatian pengemudi akan menyala. Warna kuning akan muncul di layar *display* diikuti warna merah di layar *display* dan sinyal akustik jika pengemudi tidak memberikan perhatian.

Side Guard Assist menjadi teknologi Mercedes-Benz yang berfungsi untuk mengurangi kecelakaan dengan pejalan kaki atau pun di persimpangan. *Side Guard Assist* disematkan pada truk rigid atau traktor/trailer gandeng dengan panjang maksimal 18,75 meter. Dengan *Side Guard Assist*, pengemudi akan secara otomatis mendapatkan peringatan visual bahwa ada objek dalam radius 3,75 meter. Teknologi ini mencakup hingga total panjang truk, trailer atau traktor gandeng dan mencegah kecelakaan ketika berpindah jalur. *Side Guard Assist* diperkenalkan secara khusus oleh Mercedes-Benz pada tahun 2016.

Side Guard Assist memiliki dua sensor radar jarak pendek di depan poros belakang yang mampu mendeteksi objek diam dan bergerak, pejalan kaki serta pesepeda; mendukung pengemudi saat manuver memutar, mengubah jalur kendaraan serta memantau seluruh posisi kendaraan dari sisi *helper*.

Sistem keamanan aktif dimaksudkan untuk mempersiapkan pengemudi dalam situasi kritis dan dilengkapi dengan pelatihan pengemudi. “Targetnya adalah kesadaran,” kata Dr. Rainer Müller-Finkeldei. Dengan pelatihan bagi pengemudi, mereka harus menyadari bahwa penyebab kecelakaan nomor satu adalah gangguan. Karena itu, sopir harus menyadari bahwa mengemudi yang penuh perhatian dan jarak yang cukup tidak dapat digantikan oleh sistem bantuan apa pun.



TRUK DEREK CRANE

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Truk derek merupakan salah satu kendaraan fungsional yang berguna bagi masyarakat kota, truk ini menjadi kendaraan yang sangat dibutuhkan karena umumnya penduduk kota menggunakan mobil secara aktif. Layanan derek bisa diberikan oleh pihak swasta atau pun pemerintah. Dengan kompleksitas kebutuhan masyarakat, fitur pada truk derek juga ditambah agar mampu memenuhi tugas operasional yang lebih luas. Kali ini *TruckMagz* mengulas truk derek dengan tambahan *crane* yang dipakai oleh Dinas Perhubungan Kabupaten Lumajang.

M. Fatichuddin *Team Leader* Produk Khusus Karoseri Antika Raya menjelaskan, tambahan fitur *crane* pada derek bisa digunakan untuk memaksimalkan layanan kepada masyarakat. "Sebagai *body builder* kami pun berkewajiban mengenalkan fitur yang ada pada truk derek *crane* ini kepada petugas layanan yang nanti akan terjun langsung ke lokasi. Setiap produk khusus, karoseri selalu memberikan *training* kepada operator yang akan bertugas bersama kendaraan agar fungsi kendaraan bisa dicapai sepenuhnya," jelasnya.

Kehadiran truk derek ini sekadar membantu kendaraan yang mengalami musibah dalam perjalanan agar segera mendapat tindak lanjut dengan membawanya ke bengkel terdekat. Truk derek *crane* yang dibuat khusus untuk operasional di wilayah perkotaan ini merupakan kendaraan *compact* dengan fungsi yang disempurnakan di luar fungsinya menderek kendaraan. Berikut beberapa fiturnya.





kawat winch 13 mm



crane mencapai panjang maksimal



fork derek



fork wheel lift akan menjaga posisi roda selama truk derek dalam perjalanan

CRANE

Kendaraan ini menggunakan *crane* Amcoveba tipe 806N 3S buatan Italia. Daya angkut lengan pertama, yaitu 2.465 kg dengan jangkauan 2,50 m. Lengan kedua 1.055 kg dengan jangkauan 5,60 m. Lengan ketiga, 650 kg dengan jangkauan 8,74 m. Lengan keempat 400 kg dengan jangkauan 12 m. Semakin panjang lengan, daya angkut semakin berkurang. Lebar *crane* ketika tersimpan 2,02 m dan tingginya tinggi 1,94 m. Bobot *crane* 800 kg. Jangkauan keseluruhan lengan *crane* maksimal 12 m.

WINCH

Winch Ramsey buatan Amerika tipe HDP 15.000 dengan kekuatan tarik 6,5 ton. Kawat sling standar yang digunakan 13 mm dengan panjang 20 m.

OUTRIGGER

Outrigger crane juga menggunakan pompa hidrolik untuk menciptakan tekanan yang menggerakkan piston. Ketika beroperasi, roda depan truk digunakan untuk menyeimbangkan *outrigger*. Tugas utamanya adalah untuk menjaga keseimbangan agar *crane* tidak condong ke salah satu sisi. *Outrigger* menggunakan mekanisme hidrolik untuk menjadi tumpuan truk, ban, dan semuanya dari tanah. Pada pangkal *outrigger* terdapat kunci pengaman yang harus dibuka dahulu sebelum menurunkan kakinya. Penggunaan *pad* diperlukan untuk menumpuk kaki pada permukaan yang tidak rata. Sebelum memarkir kendaraan pastikan truk derek diparkir di permukaan yang rata.

TOW HITCH

Pertemuan antara *tow hitch* dan lengan derek didesain tidak rigid. "Ini berguna agar kendaraan yang diderek bisa mengikuti gerakan truk sehingga saat berbelok atau jalan bergelombang, kendaraan tetap stabil. Konsepnya mirip seperti truk gandeng," kata Fatich. Terdapat kunci untuk memudahkan operator memastikan ban tidak lepas ketika diderek. Fork dengan tonase angkat 8,5 ton.



hook dan pulley block



kotak penyimpanan



ramsey winch 15000



penyangga book derek

WHEEL LIFT SYSTEM

Sistem derek yang mengangkat kedua roda kendaraan ini sudah penampang lebarnya sudah disesuaikan dengan bobot dan lebar kendaraan yang ada di Indonesia. *Lift* roda kompatibel dengan banyak merek dan model mobil hingga *light truck* dengan varian tonase. Dengan lengan yang dapat diatur dan *lift* pengangkat roda disiapkan lubang kunci yang dapat diatur sesuai lebar pelek kendaraan yang akan diderek.

TOW TRUCK BOOM

Tow truck boom dengan lengan derek bisa turun hingga menyentuh permukaan tanah sehingga bisa mencapai titik terendah *clearance* kendaraan. Ini berguna untuk memasukan *tow hitch* ke roda depan. Terdapat penahan pada bagian bawah *boom*. Ini berfungsi agar hidrolis tidak bekerja sepanjang waktu saat tidak digunakan dan menjaga tetap stabil.

PTO

Pergerakan *crane* menggunakan *gear pump* lalu dihubungkan ke PTO. Perpindahan dari netral ke posisi derek dan *crane* perlu pengaturan tuas disertai menginjak kopling. Gigi perlu dinetralkan lalu masukkan ke fungsi PTO. Mengaktifkan PTO menggunakan tuas berwarna merah di sebelah tuas gigi persneling.

HYDRAULIC SELECTOR VALVE

Tuas yang berada dibelakang *crane* ini berfungsi mengalirkan oli hidrolis untuk fungsi *crane* dan *boom*. Pemilihan fungsi truk untuk derek atau *crane* diawali dengan mengatur tuas ini. Sehingga mengawali fungsi *crane* atau *boom* pada kendaraan, selalu dengan memutar tuas kearah fungsi yang dimaksud.

KONTROL DEREK

Tuas pertama untuk mengatur gerakan naik dan turun derek dan tuas kedua untuk menarik dan mengulur kawat *winch*. Keduanya yang dipasang pada di sebelah sisi kiri belakang truk derek.



kuncian selector dimensi fork



pulley mendistribusikan kawat ke bawah kendaraan



tuas PTO di kabin



valve selector

KONTROL OUTRIGGER

Tuas kontrol *outrigger* diletakkan di kedua sisi. Pengendaliannya bisa dilakukan bersamaan atau sendiri-sendiri dari sisi kanan atau kiri.

LAMPU PENDUKUNG

Lampu sorot di yang menempel pada lengan derek berfungsi untuk menerangi operasi penyelamatan di malam hari. Kedua lampu LED berwarna putih dilengkapi gagang untuk mengarahkan sorot lampu ke area tertentu. Lampu *rotary* yang berada diatas kabin diaktifkan ketika truk menderek kendaraan dalam perjalanan menuju bengkel atau lokasi tindak lanjut.

STORAGE BOX

Ada kotak *storage* yang ditanam di samping kiri kendaraan. Kotak penyimpanan ini bisa dimanfaatkan untuk menyimpan peralatan pendukung derek seperti *pulley*, *safety belt*, dan *hook*.

TANGKI OLI HIDROLIK

Tangki oli hidrolik berada di belakang kabin berada di tengah-tengah *crane*, lengkap dengan level pengukuran tangki yang bisa dilihat langsung keadaan oli hidrolik. Kapasitas tangki oli 35 liter.

LIFTING HOOK

Disediakan dua ukuran untuk disesuaikan dengan tonase kendaraan objek. Tonase yang lebih besar dipasang pada kawat *winch roll* dengan kekuatan 5 ton dan *hook* yang kecil disiapkan di kotak penyimpanan. *Hook* kecil bisa dimanfaatkan untuk mengaitkan body kendaraan yang akan diderek dengan *fork* derek.

PULLEY BLOCK

Semacam katrol yang berfungsi untuk membantu kawat *winch* mencapai lokasi bawah kendaraan yang akan diderek sekaligus membantu distribusi tarikan kawat *winch* tetap berada di tengah-tengah *fork*.

Pemeliharaan singkat untuk truk derek *crane*, yaitu memeriksa rutin oli hidrolik. "Lalu diikuti dengan inspeksi visual pada selang-selang dan sambungan jangan sampai bocor. Periksa *wire sling* dari karat, kerapuhan, atau aus. Berikutnya koneksi antar-bagian *pipeline* karena menggunakan O-ring berbahan karet, jangan sampai ada kebocoran. Tuas kontrol juga jangan sampai bocor," tutupnya.



Bersama MRTL Bagi Takjil di Talok Turen

SAM'S Perkuat Seduluran

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Dokumentasi SAM'S

Seduluran Angkutan Malang Selatan (SAM'S) lahir pada Februari 2018 di Malang Selatan kini beranggotakan 63 orang sopir pikap. Rhomadona Akbar menjabat ketua SAM'S sejak dibentuk. Sebagai komunitas yang beranggotakan sopir angkutan, Dona ingin semua anggotanya bisa menerapkan asas kekeluargaan di SAM'S.

“Kami paguyuban dengan asas kekeluargaan. Iuran kas kami cuma Rp 5.000-Rp 10.000 setiap bulan. Selain itu, ada arisan rutin yang digelar tanggal 6 tiap bulan. Lokasi arisan akan bergiliran ke semua rumah anggota SAM'S. Hal yang paling utama adalah *seduluran*. Saya melarang menyajikan hidangan yang mewah ketika arisan. Hidangan biasa saja. Selain itu, jika tuan rumah merasa lokasinya sempit bisa menggunakan lapangan atau warung,” kata Dona.

SAM'S berawal dari pertemuan empat orang satu pekerjaan dengan Dona. Pada pertemuan rutin berikutnya, anggota yang tergabung bertambah lagi dan terus-menerus hingga sekarang total 63 orang sopir pikap. “Konsumen kami rata-rata petani di Malang Selatan, otomatis muatan adalah hasil tani seperti pisang, kelapa, degan, dan salak. Daerah penghasil seperti itu di Malang Selatan adalah Dampit, Gondanglegi, dan Turen. Muatan dibawa ke tujuan lokal seperti Gadang dan sering juga Surabaya,” katanya.

Sebelum membentuk SAM'S, Dona tergabung di komunitas nasional L300 Indonesia. Karena *base camp* yang cukup jauh dari Malang selatan, Dona membentuk SAM'S. "Kami ini kan orang kecil saja. Waktu beli pikap kan untuk muat, bukan hanya untuk kontes. Ikut komunitas tapi pas bicara muatan, ternyata kami harus cari sendiri-sendiri. Akhirnya ya, kami membuat sendiri, dan semua anggota SAM'S adalah sopir," terangnya.

"Saya senang atas lahirnya SAM'S, paguyuban berdiri atas asas kekeluargaan. Setiap anggota terdata sesuai nomor kabin kendaraan sendiri-sendiri. Jadi nomor kabin 01 hingga 63 ada semua. Namanya kekeluargaan kan kami bangun semua dengan tujuan nambah *seduluran*. Harapan saya teman-teman yang sedang *mobile* dan ada masalah di jalan bisa *posting* di sosial media atau *update* di grup. Nanti akan rekan lain yang bantu, karena tujuan kami persaudaraan," ceritanya mengenai bagaimana memomorsatukan persaudaraan dengan saling bantu antar-anggota.

Perihal uang kas, Dona menyebutkan bisa dipergunakan untuk keperluan anggota yang sakit. "Uang kas ini dari kita untuk kita. Jika ada anggota yang sakit, kecelakaan, perbaikan kendaraan itu bisa dipinjam dengan membuat kesepakatan tertulis untuk mengembalikan. Saya memahami keperluan anggota, dan paham pekerjaan sopir ini kan belum tentu tiap hari muat. Jadi uang kas itu bisa dimanfaatkan untuk kesejahteraan anggota. Niat kami tulus untuk mencari *seduluran*," tambah Dona.



Kepedulian SAM'S tidak sebatas pada anggota saja, tetapi pada rekan-rekan sopir yang melintas di Malang Selatan. "Sesuai dengan slogan kami, sopir itu *seduluran sak dawane dalan*. Niat kami tulus cari persaudaraan. Di mana pun, siapa pun ada kendala di jalan mereka adalah saudara kami. Kebetulan di Malang Selatan ini termasuk jalur nasional, jika ada teman-teman dari Bali, Situbondo atau Surabaya lewat dan mengalami kendala bisa hubungi SAM'S. Kami juga membina hubungan baik dengan teman di komunitas daerah lain. Saya mempersilakan anggota bertemu dengan komunitas lain jika mereka sedang mengantar muatan ke daerah atau kota lain. Di Jatim anggota saya sudah punya kontak sendiri-sendiri komunitas yang kenal baik. Mereka bisa mampir sembari antar-muatan. Karena jika suatu saat armada bermasalah di daerah itu, yang membantu ya *seduluran* di daerah itu. Kami tidak ada batasan untuk memberi atau menerima pertolongan, apakah itu anggota atau tidak. Siapa pun jika ada kendala di jalan, bisa kami tolong selagi kami mampu dan bisa," paparnya.



Suasana kopdar di daerah pantai Malang Selatan



Suasana kopdar di daerah pantai Malang Selatan

Pikap bisa sebagai kendaraan angkutan atau kontes modifikasi. Untuk anggota yang ingin kontes, Dona tidak melarangnya, bahkan siap mendukung. "Namanya kontes kan berlomba mempercantik kendaraan. Terkadang anggota yang akan turun kontes ini tidak punya *part* pendukung, kami pinjamkan ke anggota yang punya. Misal pinjam ban yang agak bagus atau pelek. Dalam SAM'S ini kami kerja tim. Dapat juara atau tidak, yang penting datang hadir berpartisipasi dan sportif. Seandainya menang kontes, dan hadiah berupa uang. Kami kembalikan uang itu untuk SAM'S," jelasnya.

Dona menyadari bahwa ia menaungi sebuah paguyuban untuk sopir pikap. Artinya dalam hal kompetitor, segmen di kelas yang sama banyak sekali di Malang Selatan. "Untuk pasar kami tidak rebutan dengan truk. Muatan yang kami terima umumnya langsung dari petani untuk dikirim ke tengkulak atau pasar. Kami sadar posisi kami di angkutan, untuk itu kami berikan servis yang baik ke konsumen, ongkosan

kami sesuai dengan harga pasaran, kami tidak memasang harga, asalkan BBM dan makan sudah tercukupi, itu cukup. Kami layani konsumen dengan ramah, artinya jemput bola dan bersaing cantik di pasaran. Khusus untuk muatan salak, biasa kami memasang kerodong di bak. Karena salak ini sensitif terhadap air. Jika terkena air, salak bisa cepat membusuk. Jangan sampai konsumen kecewa, ongkosan tidak seberapa tetapi tanggung jawabnya terhadap muatan besar," ungkap Dona.

Perihal muatan balen, lebih kurang sama dalam hal ongkosan. "Muatan balen, kami tidak pasang tarif karena harga berapa pun yang *deal*, ongkosan berangkat tadi sebenarnya adalah ongkosan borongan. Jadi saya sebutnya ongkosan balen ini uang bonus saja. Karena kalau pasang harga kok sepertinya serakah, sudah dikasih rezeki kok masih kurang saja," jelas Dona sambil tersenyum. Informasi muatan balen menu-rutnya bisa dicari sebelum berangkat ke tempat tujuan.

Terkadang-infomasinya saat sopir dalam perjalanan berangkat atau pun sebelum berangkat. “Agar efisien, jika kami mau berangkat, kami membuat informasi di sosial media dan grup sopir lokal tempat tujuan. Kadang dari situ sudah dapat info balen. Setelah memberikan info tapi ternyata tidak ada informasi muatan sampai selesai bongkar muat, ya kami tetap pulang saja,” tambahnya.

Ongkosan pikap, rata-rata pemilik barang sudah memahami harga pasaran, baik itu muatan berat atau ringan. Tarif jarak jauh atau pendek, pemilik barang sudah mengetahui tarifnya. “Kami paham muatan berat kadang jarak jauh atau jarak pendek, muatan berat pun sama. Kami perlu kerja langgeng, artinya kami muat untuk besok dan besoknya lagi. Jika kami pasang tarif agak mahal daripada harga pasaran, lalu besok tidak dapat muatan karena harga kami dianggap mahal, ya malah kami tidak muat,” cerita Dona mengenai tarif pikap di Malang Selatan.

Ke depan Dona berharap bisa menambah anggota SAM'S dan muatan untuk teman-temannya bisa lebih lancar lagi. Pihaknya juga siap membantu mendongkrak pariwisata Malang Selatan jika diminta. Tambahan informasi, anggota SAM'S banyak dari pesisir daerah pantai. “Saya ingin memberi masukan juga perihal kontes modifikasi di kelas pikap. Jujur di SAM'S tidak ada modifikasi ekstrem, memang ada anggota yang modifikasi tapi pikap juga bisa dipakai kerja. Karena semua anggotanya sopir. Kalau ada kontes lagi bisa dimasukkan pikap modifikasi muat. Pikap modifikasi tapi untuk kerja juga. Sopir pun pasti punya kebanggaan tersendiri kendaraan bagus, kerja enak, modifikasi juga oke. Jika kategori ekstrem kan cuma untuk kontes saja tidak untuk kerja,” pungkas Dona.

evalube[®]
LUBRICANTS

evalube Industrial

**LET THE EXPERT OIL
MAKE YOUR
INDUSTRY
BIGGER**



EVALUBE.COM



Indonesia Truckers Club TalkBiz Bekasi

Pemerintah akan Atur Tarif Angkut

Teks: Abdul Wachid / Foto: Antonius



Direktorat Jenderal Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan (Kemenhub) dalam proses merevisi Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 69 Tahun 1993 tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan. Direncanakan ada 14 substansi baru yang akan dimasukkan, salah satunya pengaturan tarif angkutan barang.

Tambahan lainnya, akan dimasukkan kewajiban perusahaan angkutan barang menerapkan Sistem Manajemen Keselamatan (SMK). Kedua topik tersebut dibahas khusus oleh *TruckMagz* dalam diskusi bertema "Langkah Lanjut Penertiban Truk *Overload*-Overdimensi dan Substansi Revisi KM 69 Tahun 1993" di Harris Convention Hall, Bekasi (10/10).

Hadir sebagai narasumber Ahmad Yani, Direktur Angkutan dan Multimoda Direktorat Jenderal Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan; AKBP Hendra Gunawan, Kasi Standar Dirkamsel Korlantas Kepolisian Republik Indonesia; Atika Dara Prahita, *Assistant Vice President Traffic Management* PT Jasa Marga; Trijono Prijosesilo, Ketua Komite Bidang Organisasi GAP-MMI (Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia dan Noor Rachman, Wakil Ketua Bidang Sarana dan Prasarana Aprindo (Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia).

"Soal KM 69 tahun 1993 bersama Organda dan Aprindo, kami sudah lama membahas soal beberapa hal yang perlu direvisi. Setidaknya ada 14 substansi baru, salah satunya akan dimasukkan sistem manajemen perusahaan angkutan barang. Jadi nantinya perusahaan angkutan diwajibkan menerapkan SMK," ujar Ahmad Yani.

Menurut Yani, penambahan SMK dalam revisi tak lain karena masih tingginya kecelakaan kendaraan yang melibatkan angkutan barang. Berdasarkan data Ditjen Perhubungan Darat, 70 persen kecelakaan lalu lintas yang terjadi melibatkan kendaraan berat terutama truk. Temuan PT Jasa Marga menyebutkan, sebesar 43 persen kecelakaan yang terjadi di jalan tol melibatkan kendaraan barang.

Kondisi tersebut diperburuk dengan kerugian PT Jasa Marga senilai Rp 3,2 triliun (periode 2017-2022) untuk biaya pemeliharaan jalan akibat pelanggaran *overload*. Biaya itu pun masih harus ditambah untuk pemeliharaan preventif senilai Rp 548 miliar. Terhadap kondisi tersebut, kemudian pihak PT Jasa Marga bekerja sama dengan Kementerian Perhubungan melakukan penindakan di ruas jalan tol khususnya Jabodetabek setiap bulan.

"Kaitannya dengan kelancaran lalu lintas di jalan tol. Kendaraan barang yang melintas rata-rata kecepatannya di luar ketentuan. Apalagi data kami menunjukkan di ruas jalan tol Jakarta-Cikampek dilewati sekitar 20 persen kendaraan non-golongan 1. Artinya, semakin tingginya jumlah kendaraan besar mengakibatkan semakin berkurangnya kecepatan kendaraan," ucap Atika Dara Prahita.

Sementara dari Hendra Gunawan Korlantas Polri menjelaskan perlu penindakan hukum yang efektif. Salah satunya menjerat para pengusaha *trucking* nakal dengan penggunaan teknologi informasi. "Sewaktu saya studi banding ke Inggris, di sana ada sistem yang memiliki daftar perusahaan yang pernah melanggar. Semua terekam dalam sistem, dan dengan mudah petugas akan memantau," terangnya.



Ahmad Yani, Direktur Angkutan dan Multimoda Direktorat Jenderal Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan memberikan paparan tentang revisi KM 69 tahun 1993



Pembicara dan jajaran pengurus Dewan Pimpinan Daerah (DPD) Provinsi Jawa Barat duduk di satu meja yang sama.



Pemberian cinderamata oleh TruckMagz kepada para pembicara didampingi pengurus Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia

Pelantikan Aprindo DPC Bekasi Raya

Bersamaan dengan acara diskusi *TruckMagz* dilakukan pula pelantikan Dewan Pimpinan Cabang Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Bekasi Raya berjumlah 30 anggota. Pengukuhan dilakukan langsung oleh Widya Wibawa, Ketua Dewan Pimpinan Daerah Aprindo Jawa Barat. Perusahaan *trucking* yang tergabung DPC Aprindo Bekasi Raya tercatat saat ini berjumlah 30 perusahaan.

“Setelah dilantiknya DPC Bekasi Raya ada dua agenda penting yang perlu segera dilakukan. Pertama, kami harus bisa menjadi organisasi profesional yang memberi kesejahteraan buat masyarakat transportasi. Yang dimaksud tentunya bukan pemilik saja, tapi juga *stakeholder* yang ada di dalamnya termasuk pengemudi,” kata Daniel.

Agar bisa menghadirkan kesejahteraan tersebut pihaknya sepakat dengan adanya penindakan *overload* dan *overdimensi*. Hanya saja, kata Daniel, Kemenhub perlu konsisten dalam penindakan karena dalam temuannya masih banyak kendaraan barang yang lolos. Penindakan yang tegas dan konsisten menurutnya penting, agar pemilik barang tidak semena menakan tarif angkut.

“Kami sering menghadapi kondisi pemilik barang yang suka membandingkan harga. Lewat penindakan dan nantinya tarif angkut diatur pemerintah kami rasa penyedia jasa angkutan akan memberi layanan lebih baik,” tambahnya.

Guna membantu mengatasinya terutama di kawasan Bekasi, DPC Bekasi Raya berencana untuk segera menjalin komunikasi dengan berbagai pihak. Mulai dari Pemerintah Daerah, asosiasi yang membidangi industri, Dinas Perhubungan dan Direktorat Lalu Lintas Polres Bekasi. Selain permasalahan *overload* dan *overdimensi*, ada beberapa permasalahan yang akan jadi sorotan asosiasi seperti larangan truk masuk jalan tol pada hari libur dan permasalahan Pajak Kendaraan Bermotor (PKB).

Yayat Suyatna, Kepala Dinas Perhubungan Kabupaten Bekasi menyambut positif keberadaan Aprindo Bekasi Raya. Sebagai mitra diharapkan asosiasi pengusaha ini mempermudah kerja pemerintah untuk menegakkan aturan yang ada.

“Tentunya akan mempermudah kerja kami untuk menegur pengusaha-pengusaha yang tidak taat aturan. Kami juga bersyukur bisa mengetahui berapa persen yang telah menguji kendaraannya. Lewat Aprindo bisa menjadi kepanjangan tangan pemerintah untuk menyampaikan kepada pengusaha,” ujarnya.

TRUCKMAGZ

Mengucapkan:

TRUCKMAGZ



evalube
LUBRICANTS



VIDEI
General Insurance
PT. ASURANSI UMUM VIDEI

SAILUN

ASTRA ISUZU
member of ASTRA

Thank You

Kepada Sponsor, Supporting Partner,
& semua pihak yang mendukung dalam Kegiatan :

**INDONESIA TRUCKERS
CLUB TALKBIZ BEKASI**



Industrial Transformation Asia Pasifik

Pusat Informasi menuju Industri 4.0

Teks: Ratna Hidayati / Foto: Singapore Expo



Para pengunjung pameran mendapatkan penjelasan saat tur expo

Industrial Transformation Asia Pasifik, pameran layanan teknologi dan solusi global dalam upaya menuju Industri 4.0 di kawasan Asia Pasifik digelar di Singapore Expo, 16-18 Oktober. Pameran ini melibatkan 260 perusahaan dari 22 negara dengan total pengunjung 11 ribu orang.



Suasana pembukaan Industrial Transformation Asia Pasifik 2018

Pameran ini menampilkan fitur empat bidang utama, yaitu Additive Manufacturing, Digital Factory, Industrial Automation, dan Smart Logistics serta paviliun dari Jerman, India, Jepang, Malaysia, dan Singapura. Sebanyak 14 perusahaan industri terkemuka mendukung premier, termasuk Accenture, SAP, Schneider Electric, dan Siemens sebagai mitra pendiri. Pameran ini menjadi pusat informasi menuju Industri 4.0.

Tharman Shanmugaratnam, *Deputy Prime Minister and Coordinating Minister for Economic and Social Policies* Singapura menjadi tamu kehormatan dalam acara pembukaan. Dalam pleno pembukaan, ditampilkan dialog dengan para menteri dan pakar dari Asia mendiskusikan ekonomi makro regional dan kerangka kerja untuk inisiatif Industri 4.0. Menteri Perindustrian Indonesia Airlangga Hartarto, Chan Chun Sing Menteri Perdagangan dan Industri Singapura, Dr. Gunther Kegel Chief Executive Officer Pepperl + Fuchs dan Vincent Chong Presiden dan *Chief Executive Officer* ST Engineering hadir sebagai narasumber.

Aloysius Arlando, *Chief Executive Officer* SingEx Holdings, mengatakan, "*Industrial Transformation Asia-Pasifik* edisi perdana ini adalah puncak dari upaya satu tahun antara SingEx dan mitra internasional kami, Deutsche Messe. *Event* ini lahir dari visi bersama kami untuk menyediakan *platform* yang dikurasi bagi kawasan Asia Pasifik untuk memenuhi kebutuhan pasar Industri 4.0, melalui penawaran program yang menarik. Acara ini menghasilkan manfaat ekonomi yang signifikan bagi Asia Pasifik karena kawasan ini memainkan peran dalam mengkatalisasi kolaborasi lintas industri yang mendalam, investasi, dan pertukaran perdagangan di antara pemain di komunitas manufaktur, manufaktur terkait dan komunitas digital di wilayah Asia Pasifik serta meningkatkan daya saing."

Sementara itu, Dr. Jochen Köckler, *Chief Executive Officer* Deutsche Messe AG, mengatakan, “*Industrial Transformation Asia-Pasifik* datang pada saat teknologi seperti *big data*, *cobots*, *additive manufacturing*, *artificial intelligence*, dan *augmented reality* mendefinisikan kembali proses manufaktur dan rantai pasokan global. ASEAN adalah pasar pertumbuhan yang menjanjikan bagi pelanggan kami. Dengan populasi sekitar 650 juta, ASEAN memiliki angkatan kerja terbesar ketiga di dunia dan memiliki basis manufaktur yang kuat. Singapura adalah lokasi yang sempurna untuk *Industrial Transformation Asia-Pasifik* berkat infrastrukturnya yang luar biasa, kapabilitas manufaktur yang maju dan fokus yang kuat pada teknik, R & D, dan inovasi.”



Menteri Airlangga Hartarto berfoto bersama dengan sebagian delegasi dari Indonesia

Lim Kok Kiang *Assistant Managing Director* Singapore Economic Development Board mengatakan, gelombang transformasi yang cepat di bidang manufaktur mendorong bisnis dan pekerja kami untuk memikirkan kembali apa yang perlu kita lakukan secara berbeda agar tetap berada di depan dalam persaingan. Ia menambahkan, “*Industrial Transformation Asia Pasifik* dirancang untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut dengan menyediakan platform bagi semua orang guna mengetahui dan mengalami perubahan yang sedang terjadi. Melalui acara ini, kami berharap dapat bekerja sama dengan mitra membangun komunitas yang tangguh untuk berkolaborasi dan pertukaran pengetahuan guna membantu Singapura dan negara-negara di kawasan Asia Pasifik meningkatkan kemampuan manufaktur mereka, dan semakin memperkuat posisi Singapura sebagai pusat produksi yang terdepan.”



Perekonomian di kawasan Asia-Pasifik berada pada tahap yang berbeda-beda dalam transformasi industri, sebagian belum sepenuhnya memahami keunggulan Industri 4.0. Karena alasan ini, *Industrial Transformation Asia Pasifik* menampilkan fitur *The Learning Journey* yang memandu peserta melalui proses secara sistematis.

Ketika memasuki pintu masuk pameran, terdapat “Gateway to Industry 4.0” yang didukung oleh TÜV SÜD. *Gateway* ini memperkenalkan transformasi industri kepada para pengunjung secara visual, yang membuat mereka berpikir tentang kesiapan dan ide bagaimana memulainya. Pameran ini juga menyediakan area Sandbox, yaitu area program paparan terkait transformasi industri yang dikemas secara spesifik dan bisa diakses gratis oleh pengunjung guna mendapatkan ide kreatif dalam penerapan transformasi industri di perusahaan masing-masing. Tersedia pula dua lab pembelajaran, yaitu *Smart Logistics* dan *Cobots*.

Pada hari pertama pameran, Menteri Airlangga Hartarto juga didaulat menjadi pembicara dalam *Indonesia-Singapore Business Roundtable*. Diskusi di antara pebisnis Indonesia dan Singapura ini menjadi wahana menjalin jejaring dan bertukar informasi bisnis.



Automasi menggunakan robot yang bisa digunakan dalam perusahaan

 <p>APTRINDO Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464</p>	 <p>FUSO MITSUBISHI FUSO PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 - 489 1608</p>	 <p>ANTIKA RAYA MANUFACTURER PT. ANTIKA RAYA Jl. Demak NO 153, Surabaya 6017 Telp (031) 5322662 FAX. (031) 5312088</p>	 <p>BPTJ BADAN PENGELOLA TRANSPORTASI JABODETABEK Jl. MT. Haryono Kav.45 -46, Jakarta Selatan Telp. (021) 22791412</p>
 <p>Trukita.com TRUKITA Gedung Epicentrum Walk, Lantai 5, Office Suite South 529A, Rasuna Epicentrum, Jalan HR. Rasuna Said Setiabudi - Jakarta Telp. 0812 9090 8484</p>	 <p>EVALUBE Lubricants EVALUBE City Tower, 5th Floor Jln. M.H. Thamrin No. 81. Jakarta 10310 Tel.: (021) 3199 6245 Fax : (021) 3199 6045</p>	 <p>ISUZU ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 - 650 1000</p>	 <p>FAW PT Gaya Makmur Mobil Jl. Lingkar Luar No.9, RT.14, Rw. Buaya, Cengkareng, Kota Jakarta Barat, 11740 021-58300788</p>
 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung Telp. 022- 7205375</p>	 <p>GAIKINDO Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia The Association of Indonesia Automotive Industries GAIKINDO Jl Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat. Telp.: 021 315 7178.</p>	 <p>HINO PT HINO SALES MOTOR INDONESIA Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp.021 8564570</p>	 <p>kargo.co.id KARGO.CO.ID Jalan Arjuna Utara no 30, Gedung Ralali, Lantai 4, Tanjung Duren, Jakarta Telp. 0811-142-242</p>
 <p>ASOSIASI LOGISTIK INDONESIA Kementerian Perdagangan RI Lantai 7, Jalan M.I. Ridwan Rais No. 5, Gambir, Jakarta Telp. 021-386 3936</p>	 <p>LE INDONESIA PT Timurray Kurniamanunggal Graha Arteri Mas Kav 11-12 Jl.Panjang No. 68, Kedoya Selatan, Jakarta Telp. 021 - 5802749</p>	 <p>KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN REPUBLIK INDONESIA KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN Jl. Gatot Subroto No. Kav 52-53 Telp.021-5255509</p>	 <p>Mercedes-Benz PT MERCEDES BENZ DISTRIBUTION INDONESIA Deutsche Bank Building Lantai 17-18 Jalan Imam Bonjol No.80, RT.1/RW.5, Menteng, Jakarta,10310 Telp. 021-30003699</p>
 <p>MOSPAZE MOSPAZE Jl. Agung Karya VI No.7, Pampanggo, Priok, Jakarta Telp. 0811-9991-660</p>	 <p>UD TRUCKS UD TRUCKS PT Volvo Indonesia Sentral Senayan III 12th floor Jl. Asia Afrika No.8, Jakarta Telp. 021-29354200</p>	 <p>DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN DARAT Jl. Medan Merdeka Barat No.8 Jakarta Telp. 021-3506138</p>	 <p>ritase.com RITASE Menara Prima, Cocowork, Kuningan Timur, Jakarta Telp. (021) 50820876</p>

B20 biodiesel Ready!



Kendaraan Hino terbaru dan sebelumnya siap untuk menggunakan Biodiesel B20

Informasi lebih lanjut mengenai penggunaan B20 dikendaraan Hino dapat menghubungi **Hino Customer Care Center 0-800-100-4466**

PT HINO MOTORS SALES INDONESIA

Wisma Indomobil II, Jl Letjen MT. Haryono Kav. 9, DKI Jakarta 13330

CeMAT ASIA 2018

International Trade Fair for Materials
Handling, Automation Technology,
Transport Systems and Logistics

6-9 November 2018

Shanghai New International Expo
Centre (SNIEC) • CHINA

cemat-asia.com



Contact us for planning your visit!

Contact for visiting/delegations:
Mr. Leon Ding
Tel. +86-21 5045 6700*365
Fax +86-21 5045 9355/6886 2355
leon.ding@hmf-china.com

Contact for project:
Ms. Jelly Wang/ Mr. Ken Zhu/ Mr. Benson Chen
Mr. Wilson Wang/ Ms. Sylvia Cheng
Tel. +86-21 5045 6700*227/331/313/283 /236
Fax +86-21 5045 9355/6886 2355
cemat-asia@hmf-china.com

Contact for international relations:
Ms. Samantha Tillner
Tel. +86-21-50456700*552
Fax +86-21 5045 9355/6886 2355
samantha.tillner@hmf-china.com

CeMAT
ASIA



* On behalf of Hannover Milano Fairs Shanghai

Hannover Milano Fairs Shanghai Ltd. is a joint venture of Deutsche Messe and Fiera Milano Group.