

TRUCKMAGZ

OCT
2017

PENANTIAN KAROSERI TERCEKIK UJI TIPE



IDR 50.000



Edisi 40/III/2017

Data
Perusahaan
Karoseri



KERUSAKAN BAN PADA BAGIAN TREAD

MESIN BEBAS OVERHEAT

WIDE DOOR CARGO BOX

PERAWATAN SISTEM AXLE LIFTING

Hosted by:

Endorsed by:

Knowledge Partner:

Organiser:



Bisnis Indonesia
Nasional Bisnis Terpercaya

Reed Panorama
EXHIBITIONS



The International Platform for Transport, Supply Chain, and Logistics Solutions

Indonesia Transport Supply Chain & Logistics

by SITL



10-12 October 2017 Jakarta International Expo Kemayoran | Jakarta, Indonesia

»» 2016 STATISTICS



8,133

Unique Buyers



271

Business Meetings Arranged



200

Participating Companies



500++

Product & Services Showcased



US\$277 million

Collective budget from 84% unique buyers



1,387

Corporate Delegates



US\$5 billion
Media Coverage Value



92.9%

Average satisfaction rate from visitors & exhibitors



65

Regional & International Professionals Speaker & Panellist

»» BOOK YOUR SPACE NOW!

Howu Zebua
Assistant Account Manager
Tel: +62 21 2556 5033
howu.zebua@reedpanorama.com

Adityo Nugroho
Marketing Executive
Tel: +62 21 2556 5032
adityo.nugroho@reedpanorama.com



ITSCLSeries

INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES

10-12 October 2017

Hall A - D, Jakarta International Expo, Indonesia

• WHY INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES? COMPETITIVE ADVANTAGE



271

Business Meetings
Arranged



US\$ 277 million

Collective budget from
84% unique buyers



US\$ 5 billion

Media Coverage
Value



92.9%

Average
satisfaction rate
from visitors & exhibitors



65

Regional & International
Professionals
Speaker & Panellist

• AMAZING ACTIVITIES @ ITCV2016



ASEAN
Trucking Conference
2016

APTRINDO
Annual Meeting
2016

Business Matching
(BIZMATCH)

Ministry of
Transportation
Exhibition Tour

Save and Responsible
Driving Class

Truck Test Drive
"Save Driving -
Show Your Skill!"



ACT NOW!

Amran Silalahi
Project Manager
P: +62 21 2556 5032
E: amran.silalahi@reedpanorama.com

Eva Lestari
Project Coordinator
P: +62 21 2556 5033
E: eva.lestari@reedpanorama.com

Ratna Hidayati
Event Partner
P: +62 878 6033 6363
E: ratna.hidayati@truckmagz.com

www.transport-supplychain-logistics.co.id
www.trucks-commercialvehicles.co.id

Host:



Supporting Partners:



Knowledge Partner:



Event Partner:



Organiser:





Dilema Industri Karoseri

Industri karoseri Indonesia yang eksis sejak era 1970-an, kini mampu bersinergi dengan industri manufaktur kendaraan komersial. Posisinya yang strategis dibutuhkan dalam mengakomodir kebutuhan pasar, baik di sektor angkutan barang maupun angkutan penumpang. Sedangkan domain pabrikan dalam manufaktur kendaraan komersial tidaklah mungkin untuk memenuhi permintaan karoseri yang sangat *customized*, dan perusahaan karoserilah yang secara skala industri tepat untuk melakukannya. Dalam konteks ini, posisi agen pemegang merek (APM) selaku perwakilan pihak pabrikan kendaraan, berperan dalam melakukan transfer karakter ke pihak karoseri untuk seluruh produk kendaraan komersial yang akan digunakan oleh konsumennya.

Dalam perkembangannya, industri karoseri harus berhadapan dengan perubahan kebijakan Pemerintah Indonesia yang tertuang dalam Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 15 Tahun 2016 tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara bukan Pajak yang Berlaku pada Kementerian Perhubungan, yang terkait dengan pengujian tipe rancang bangun kendaraan bermotor. Melalui PP Nomor 15 Tahun 2016, pemerintah menetapkan tarif resmi Pengujian Tipe Rancang Bangun Kendaraan Bermotor untuk mobil barang sebesar Rp 35 juta per surat pengesahan. Sedangkan pada kebijakan sebelumnya melalui PP Nomor 11 Tahun 2015, tarif resmi Pengujian Tipe Rancang Bangun Kendaraan Bermotor untuk mobil barang hanya senilai Rp 125.000 per pengesahan rancang bangun. Jelas terlihat perbedaan tarif yang sangat fantastis. Memang kebijakan baru dari Pemerintah ini punya misi untuk memperketat hasil akhir dari produk karoseri, dalam upaya meningkatkan aspek *safety* di industri angkutan barang di Indonesia.

Memang selama ini masih ada praktik overdimensi dalam pembuatan karoseri truk, yang pada prinsipnya tidak direkomendasikan oleh pihak pabrikan kendaraan komersial. Hal ini menimbulkan dilema di kalangan pelaku bisnis karoseri. Di satu sisi, posisi pengusaha karoseri ibarat seorang penjahit pakaian yang mesti mengikuti kemauan konsumennya demi menjaga kepuasan pelanggan. Di sisi lain industri karoseri dalam membuat ukuran di luar standar harus mengacu pada PP Nomor 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan, di mana pada Pasal 54 ayat 2 sudah mengatur tentang panjang maksimum kendaraan adalah 62,5% dari jarak sumbu roda. Terkait hal ini, pemerintah diharapkan mampu bersikap tegas dalam penerapan PM 134 Tahun 2015 tentang jembatan timbang, dengan kebijakan *zero tolerance* bagi kendaraan yang terbukti menyalahi aturan dimensi sebagai upaya menekan praktik *overload* di jalan. Selain itu, pelaku industri karoseri yang mayoritas terdiri dari pengusaha skala UMKM berharap agar pemerintah meninjau ulang kebijakan terkait uji tipe rancang bangun kendaraan bermotor, supaya industri karoseri Tanah Air lebih menggeliat lagi ke depannya.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

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

Fotografer
Giovanni Versandi
Pebri Santoso

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Kontributor Ahli
Bambang Widjanarko
R. Budi Setiawan

Sirkulasi
Muhammad Abdurrohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

PENANTIAN KAROSERI TERCEKIK UJI TIPE / 40

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #40

Laporan Utama	06 PERMASALAHAN INDUSTRI KAROSERI
	10 MITRA TERBAIK BAGI APM
	14 SEGMENT LOGISTIK PALING STABIL
	18 THAILAND PESAING TERBERAT
	22 MEMILIH KAROSERI
	26 DATA KAROSERI ANGKUTAN BARANG
Market Review	30 BEREPUT PORSI DI SEGMENT KONSTRUKSI
Dunia Ban	34 KERUSAKAN BAN PADA BAGIAN TREAD
Leader interview	44 MARKUS VILLINGER
Solusi pengusaha	50 TENDER UTAMAKAN NILAI LEBIH BUKAN PENGALAMAN
Info Produk	52 HYUNDAI XCIENT
Mata Lensa	56 REPARASI TRUK PINGGIRAN
Variasi	60 PROSES PEMBUATAN BAN DALAM TRUK
Tips & Trik	64 PERAWATAN SISTEM AXLE LIFTING
	68 PERAWATAN RUTIN MESIN BEBAS OVERHEAT
Event	70 GIIAS SURABAYA DUKUNG PENDAPATAN JAWA TIMUR
	76 INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ PADANG
	80 PELINDO CABANG BANTEN GANDENG APTRINDO
Truk Special	84 WIDE DOORS CARGO BOX
Komunitas	88 IPKBI, TUTUP TEMPAT PENGUJIAN KENDARAAN BERMOTOR YANG TIDAK LAYAK

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

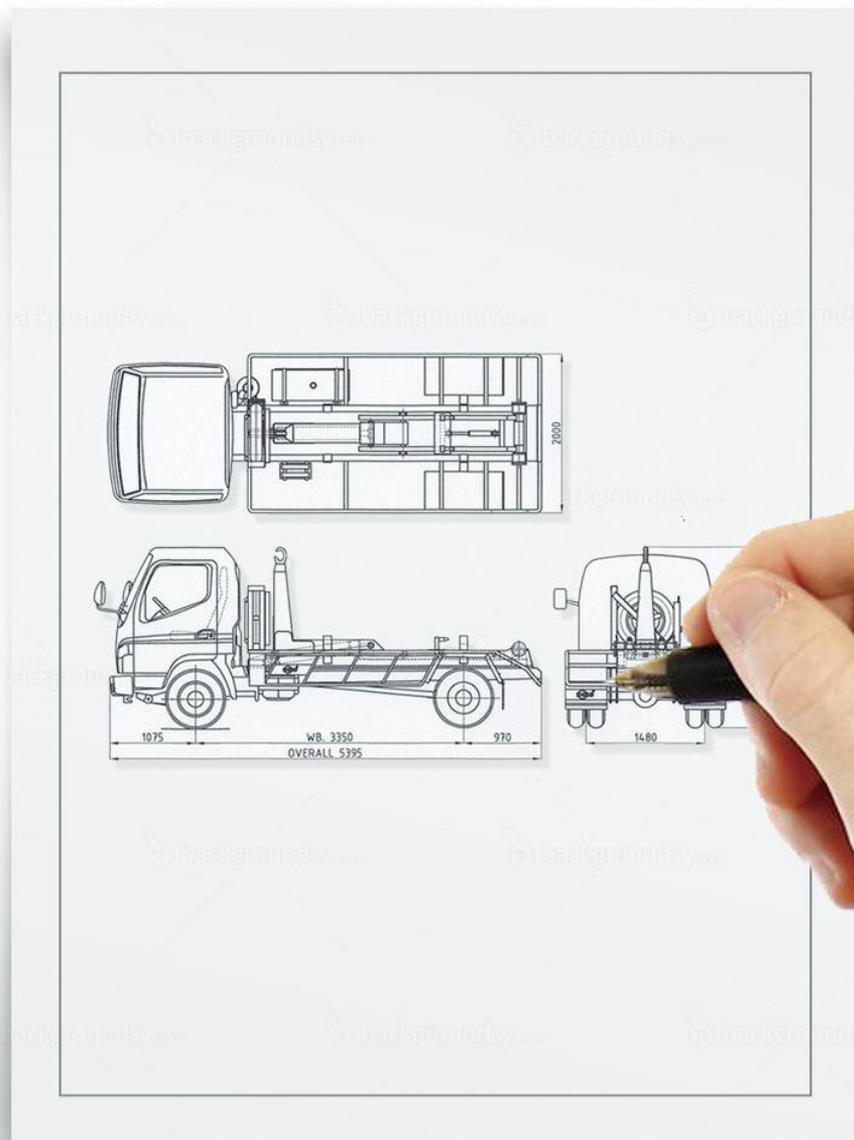
Ruko Niaga Sentosa Kav. 5
Jln. Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Tlp. 031-85581699 Email. redaksi@arveo.co.id

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



Permasalahan Industri Karoseri Tersandung Tarif Rancang Bangun yang Melambung

Naskah : Sigit Andriyono, Antonius Sulisty, Foto : Pebri Santoso



Keberadaan industri karoseri di Indonesia telah ada sejak era 1970-an dan berkembang pesat hingga di penghujung tahun 1980-an, di mana lebih kurang 350 perusahaan industri karoseri di seluruh Indonesia memproduksi berbagai jenis karoseri kendaraan angkutan barang dan angkutan penumpang. Khususnya kendaraan angkutan barang, selama ini pelaku usaha karoseri yang mayoritas terkonsentrasi di Pulau Jawa sudah mampu membuat bodi karoseri seperti *dump truck*, *crane*, truk tangki, truk bak terbuka, mobil boks, kendaraan khusus, dll. yang sangat diperlukan untuk menunjang aktivitas perekonomian dan pembangunan infrastruktur yang kini sedang marak dilakukan di berbagai wilayah Indonesia. Seiring dengan perubahan kebijakan Pemerintah Indonesia dalam hal peningkatan mutu produk kendaraan modifikasi atau karoseri, dengan menetapkan standarisasi yang sangat ketat untuk seluruh produk karoseri melalui pengujian tipe rancang bangun kendaraan bermotor, membuat para pengusaha karoseri semakin berhitung ulang dalam memproduksi. Hal ini dikhawatirkan bakal menurunkan produktivitas dari pelaku bisnis karoseri Tanah Air.

Perubahan kebijakan Pemerintah Indonesia yang dimaksud adalah pencabutan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 11 Tahun 2015 tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara bukan Pajak yang Berlaku pada Kementerian Perhubungan, yang ditetapkan dan diundangkan pada 24 Februari 2015, dan digantikan dengan PP Nomor 15 Tahun 2016 tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara bukan Pajak yang Berlaku pada Kementerian Perhubungan, yang ditetapkan pada 25 Mei 2016 dan diundangkan pada 27 Mei 2016. Dalam lampiran PP 15 Tahun 2016 No.1 tentang Jasa Transportasi Darat, poin C tentang Jasa Pengujian Kendaraan Bermotor, ditetapkan tarif resmi Pengujian Tipe Rancang Bangun Kendaraan Bermotor untuk mobil barang sebesar Rp 35 juta per surat pengesahan. Sementara pada PP sebelumnya yakni PP 11 Tahun 2015 No.1 tentang Jasa Transportasi Darat, poin B tentang Jasa Pengujian Kendaraan Bermotor, menetapkan tarif resmi Pengujian Tipe Rancang Bangun Kendaraan Bermotor untuk mobil barang sebesar Rp 125.000 per pengesahan rancang bangun. Jelas terlihat perbedaan tarif yang sangat fantastis.



Gregory Hatibie

Wakil Ketua Askarindo

“Sebetulnya secara umum, bisnis karoseri saat ini agak turun, terutama karena sekarang karoseri itu banyak terimbas oleh aturan-aturan dari pemerintah yang sedikit menghambat. Contohnya, seperti ada biaya-biaya yang cukup membebani pihak karoseri, yaitu biaya pembuatan rancang bangun yang tarif PNBP (Penerimaan Negara Bukan Pajak)-nya sekarang cukup mahal. Kebijakan itu cukup membebani kami sebagai pelaku di industri karoseri terutama bagi karoseri angkutan barang. Dulu kami hanya dibebani biaya rancang bangun paling mahal sekitar Rp 5 juta, memang kalau resminya tidak sampai segitu. Sekarang aturannya menetapkan tarif pengujian tipe rancang bangun untuk karoseri angkutan barang dengan tarif resmi Rp 35 juta. Ini naiknya gila-gilaan,” kata H. Gregory Hatibie, Wakil Ketua Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo).

Hatibie mengungkapkan bahwa karoseri di Indonesia mayoritas dari kalangan pengusaha menengah ke bawah. Dari jumlah keseluruhan karoseri di Tanah Air sekitar 500-an karoseri, yang terdaftar di Askarindo sekitar 300-an karoseri. Dari jumlah tersebut, menurutnya, hanya sekitar 10%-15% merupakan karoseri skala industri besar dan sisanya adalah pengusaha menengah ke bawah. Dengan kondisi ini mereka yang menengah ke bawah ini cukup terpukul. Peralannya, dalam industri karoseri, baik karoseri angkutan barang maupun angkutan penumpang, sebelum membuat satu produk karoseri harus mengantongi izin pengesahan rancang bangun terlebih dulu. **“Kalau tarifnya sebesar itu, berapa banyak kami harus menjual masing-masing tipe produk itu untuk menutup biaya pengujian tipe rancang bangun yang Rp 35 juta tadi? Mau tidak mau akan kami bebani di produk yang kami jual ke konsumen, dan untuk menutup biaya rancang bangun yang baru ini kami harus lebih berhitung. Sedangkan produk karoseri saat ini persaingannya cukup tajam dan harganya cukup bersaing. Mau berapa rupiah kami bebani ke produk yang akan kami jual ke konsumen? Kalau kami membebani satu produk sebesar Rp 1 juta maka butuh 35 unit baru bisa BEP. Sementara untuk membebani Rp 1 juta itu cukup besar bagi konsumen karoseri, sedangkan kalau kami tidak membebani ke produk yang kami jual maka profit kita akan tergerus,”** katanya.

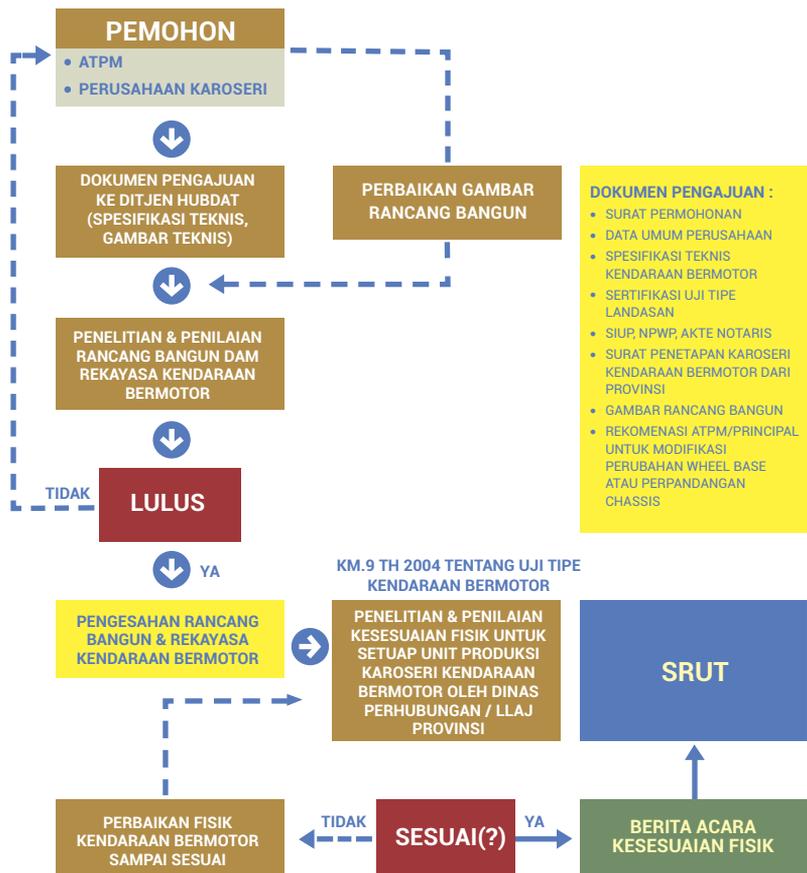
Permasalahan lainnya, menurut Hatibie, adalah pihak agen pemegang merek (APM) yang sering mengeluarkan begitu banyak varian-varian barunya. **“Misalnya bulan ini kami bikin produk karoseri *wingbox*, nanti beberapa tahun lagi APM mengeluarkan varian atau model baru, produk kami tidak laku lagi padahal kami belum BEP, kondisi ini sebenarnya juga menjadi masalah buat kami. Dulu biasanya kami sudah menyiapkan rancang bangun untuk produk truk baru yang akan diluncurkan APM agar nanti kalau *customer* beli varian baru tersebut karoserinya sudah siap. Tapi sekarang dengan tarif rancang bangun yang ditetapkan sebesar Rp 35 juta ini maka kami bersikap menunggu, kalau tidak benar-benar serius pesan karoserinya kami tidak berani bikin rancang bangunnya. Sebab kalau SUT berubah pasti rancang bangunnya berubah, dan setiap kendaraan baru itu pasti SUT-nya berubah. Kalau kami tidak layani, industri karoseri juga sudah berjalan dengan baik saat ini, mau tidak mau kami tetap harus jalan dan akhirnya kami mengejar volume produksi untuk bisa menutup biaya produksinya. Misalnya saya membuat model *wingbox*, ya saya kejar volumenya. Kalau cuma bikin satu atau dua *wingbox* saja tidak masuk dan kami akan rugi,”** ujarnya.

Prosedur Pengesahan Produk

Urut-urutan proses perizinan dalam bisnis kendaraan komersial dan karoserinya, pertama adalah Sertifikat Uji Tipe (SUT) yang diterbitkan pihak APM sebagai perwakilan pabrikan yang memproduksi sasis kendaraannya. Dalam setiap SUT ini mencantumkan bermacam-macam aplikasinya, dan karoserilah yang membuat desain rancang bangunnya menyesuaikan model produk sesuai peruntukannya masing-masing. Misalnya boks besi, bak terbuka, *dump truck*, *mixer*, itu beda-beda rancang bangunnya dan biaya untuk pengujian tiap model rancang bangun ditetapkan sebesar Rp 35 juta dengan lama proses sekitar tiga bulan.

Rancang bangun dalam bisnis karoseri, menurut Hatibie, lebih terkait dengan aspek dimensi dan spesifikasi material. Dalam konteks ini, satu sasis kendaraan truk dapat digunakan untuk beberapa aplikasi beberapa produk seperti buat bak terbuka, boks besi, atau boks aluminium, tergantung dari SUT sasis kendaraannya itu sendiri dan karoseri tidak boleh menyimpang dari SUT yang telah ditetapkan APM sebagai perwakilan dari pihak manufaktur masing-masing merek kendaraan.

PROSEDUR PENGESAHAN RANCANG BANGUN DAN REKAYASA KENDARAAN BERMOTOR



Sumber: Askarindo

Setelah memiliki izin rancang bangun dari satu model bodi karoseri, maka produk karoseri terkait baru dapat dilakukan registrasi dengan Sertifikat Registrasi Uji Tipe (SRUT) untuk menerbitkan STNK dan diperlukan saat uji KIR nanti. Menurut Direktur PT Antika Raya, Johan Tenacious, pengurusan SRUT dengan cara lama perlu pengajuan ke provinsi untuk mendapatkan berita

acara. “Pengajuan ke provinsi melalui *online*. Setelah pengajuan diterima maka diadakan pemeriksaan fisik. Setelah pemeriksaan fisik maka petugas dari provinsi akan mendatangi karoseri. Setelah diperiksa maka keluarlah berita acara dan *billing* untuk pembayarannya. Setelah keluar berita acara kami kirim ke Kementerian Perhubungan untuk mendapatkan SRUT,

membutuhkan waktu sekitar 7-10 hari. Setelah SRUT baru pengurusan rekomendasi. Sedangkan untuk pengurusan SRUT cara baru, pendaftaran ke provinsi secara *online*. Setelah diterima baru dilakukan pemeriksaan fisik, kemudian berita acara keluar beserta *billing*. Setelah dibayar, dinas perhubungan provinsi secara otomatis mengirim data ke pusat secara *online* dan karoseri bisa memonitor statusnya secara *online*. Cara baru ini baru berjalan beberapa bulan dan semoga dengan cara *online* SRUT bisa terproses jauh lebih cepat dari sebelumnya, karena pengurusannya selama ini sangat mengganggu industri karoseri,” kata Johan.

Biaya pengurusan Sertifikat Registrasi Uji Tipe (SRUT) memang mengalami kenaikan beberapa kali lipat daripada tarif sebelumnya. Jika pada PP 11 Tahun 2015, biaya penerbitan SRUT untuk mobil penumpang, mobil bus, dan mobil barang ditetapkan sebesar Rp 35.000 per lembar. Sedangkan sesuai PP 15 Tahun 2016, tarif penerbitan SRUT untuk mobil barang, kendaraan khusus, kereta tempelan, dan kereta gandengan sebesar Rp 250.000 per sertifikat. “SRUT ini mengikuti volume produk yang kami produksi. Jadi kalau produknya 10 unit misalnya, biaya SRUT tinggal dikalikan 10, namun biaya SRUT biasanya langsung dibebankan pada produknya,” ucap Hatibie.



MITRA TERBAIK BAGI APM

Naskah : Sigit Andriyono, Antonius Sulistyio | Foto & Ilustrasi : Pebri Santoso

Kondisi perekonomian makro Indonesia sangat berpengaruh terhadap perkembangan industri karoseri, sebab pertumbuhan di sektor ini secara paralel mengikuti permintaan akan kendaraan komersial yang notabene sangat bergantung pada pertumbuhan ekonomi secara makro. Menurut *General Manager* Nugraha Karoseri, Johan Arif, bisnis karoseri Indonesia mencapai masa keemasannya pada periode 2008 hingga 2014. Namun sejak 2015 hingga sekarang, sektor industri sedang mengalami tren penurunan

dikarenakan kondisi ekonomi Tanah Air yang belum sepenuhnya pulih. Pada tahun 2008 perekonomian kita sedang bagus. Banyak orang berinvestasi dan bisnis karoseri ikut berkembang. “Oktober 2010 saya masuk di industri karoseri dan perekonomian mulai *drop* pada 2015 karena *market* sedang turun dan ada regulasi baru yang lebih ketat. Banyak izin-izin yang dulunya mudah didapat, kala itu sulit sekali. Banyak karoseri yang tidak siap. Sekitar tahun 2015 usaha karoseri juga semakin sedikit,” kata Johan Arif.

Menurut Johan Arif, tahun 2015 terjadi fluktuasi harga BBM dan penurunan harga BBM juga membuat para pengusaha transportasi cemas, karena harga angkutan tidak naik malah cenderung ditawarkan terus oleh *customer*. “Momen pada 2017 perekonomian sedang bagus dan cenderung naik karena harga BBM relatif lebih stabil dan diprediksi oleh beberapa pengamat ekonomi tidak bisa turun lagi. Jika ada perusahaan ekspedisi buka tahun ini bakalan bagus. Orang-orang lama yang mau berinvestasi pada tahun ini juga berpeluang bagus. Kami melihat 2017 sebagai awal tahun emas, di mana potensi-potensi pasar yang selama ini tertutup menjadi terbuka. Pendekatan yang kami lakukan dengan menonjolkan layanan yang sangat baik, kualitas yang baik, dan aksi jemput bola bahkan *door to door*,” paparnya.

Sementara itu menurut Johan Tenacious selaku Direktur PT Antika Raya, pihaknya memprediksi jika sampai akhir tahun ini permintaan karoseri akan cukup bagus. “Karena tambang sudah mulai naik lagi, perkebunan juga mulai bagus, program pembangunan infrastruktur juga berimbas kepada *demand* di industri karoseri. Order kami juga di seputar sektor tambang sampai infrastruktur. Bulan September 2017 juga mulai membaik lagi, dan untuk tahun depan sepertinya juga masih sama dengan tahun ini. Kami bisa jalan karena ada *market fleet* dan kontribusi terbesar bagi kami dari segmen infrastruktur atau konstruksi, perkebunan, dan *consumer goods*,” ujar Johan Tenacious.

Johan Arif juga menyatakan bahwa sektor tambang yang sudah mulai bangkit kembali bakal memberikan angin segar untuk bisnisnya. “Tambang emas, batubara, nikel, dan perkebunan sawit juga sedang bagus. Bahkan proyek pembangunan infrastruktur seperti jalan tol, jalur kereta api, pembangunan bendungan, pembangunan bandara dan lainnya membuat pengusaha *dump truck* dan kontraktor makin yakin untuk ekspansi. Sumatera masih menjadi lumbung favorit untuk penjualan truk dan karoseri, diikuti Pulau Jawa dan pulau-pulau lainnya. Dari perolehan order masuk 2016 dengan 2017 pada periode Januari-September terjadi kenaikan yang signifikan dan model *wingbox*, *cargo*, *mixer* serta *dump* masih menjadi primadona,” ungkap Johan Arif.

Dalam perkembangannya, industri karoseri untuk angkutan barang cenderung lebih besar ketimbang angkutan penumpang. Mengingat saat ini banyak proyek-proyek infrastruktur pemerintah yang sedang berjalan, yang menciptakan efek domino terhadap peningkatan kebutuhan akan kendaraan angkutan pendukungnya seperti truk *mixer* serta *dump truck*. Setelah proyek infrastruktur selesai, angkutan truk kargonya akan meningkat dalam rangka proses pengiriman barang maupun logistik via jalur darat menggunakan akses jalan yang sudah dibangun tadi. “Saya memprediksi bahwa perkembangan bisnis karoseri sampai akhir tahun 2017 sepertinya

akan sedikit lebih baik daripada tahun lalu, karena bisnis karoseri ini mengikuti penjualan sasis kendaraan komersial. Semakin ramai APM (agen pemegang merek) mengeluarkan produk baru maka kebutuhan karoserinya otomatis akan meningkat. Memang sejauh ini masih ada yang pakai sasis lama tetapi tidak banyak, dan pengusaha angkutan cenderung banyak yang pakai sasis baru untuk peremajaan armadanya,” ucap H. Gregory Hatibie, Wakil Ketua Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo).

Hatibie mengatakan, kontribusi terbesar tetap masih didominasi dari sektor logistik, sementara untuk sektor *mining* hanya terbatas per proyek. Sedangkan untuk karoseri kendaraan khusus seperti *foodtruck*, pemadam kebakaran, atau truk sampah, volumenya sangat terbatas karena tergantung tren dan permintaan khusus yang tidak reguler. “Jadi andalan kami masih di sektor logistik atau kargo, karena logistik cenderung stabil dan tidak begitu berpengaruh dengan situasi politik. Terlebih lagi begitu infrastruktur jalan seperti Trans Jawa dan Trans Sumatera jadi, otomatis kebutuhan angkutan logistik akan semakin naik. Karena efek bola saljunya akan tumbuh *warehouse-warehouse* di berbagai lokasi di sepanjang jalur tersebut. Begitu *warehouse* ini tumbuh otomatis kebutuhan akan angkutan barangnya juga semakin meningkat, baik untuk jarak jauh maupun untuk truk-truk kecil sebagai *feeder* ke pelosok-pelosok daerah,” katanya.

Peran Vital dan Strategis



Johan Tenacious

Direktur PT Antika Raya

Karoseri di mata agen pemegang merek (APM) ibarat pasangan mesra yang tak dapat dipisahkan karena punya peran sangat vital. “Karoseri merupakan mitra penting bagi APM dalam menunjang kualitas produk akhir secara total dari pihak pabrikan truk itu sendiri. Karena dengan kualitas *body* yang baik dari karoseri serta memenuhi standar yang ditentukan oleh APM, maka *customer* akan mendapatkan suatu produk yang cocok dan sesuai yang diharapkan. Hal ini akan memberikan keuntungan besar bagi konsumen. Sehingga pada akhirnya ini akan memperkuat *power brand* secara total,” kata Taryono, Deputy General Manager Technical Service Division Head PT Hino Motors Sales Indonesia, APM truk Hino di Tanah Air.

“Karoseri untuk industri otomotif kendaraan komersial menjadi mitra yang cukup penting dan posisinya strategis, apalagi di Indonesia ini kebutuhannya beraneka ragam sementara pabrikan dari manufaktur APM tidak mungkin mengakomodir semua kebutuhan *customer* yang sangat *customized* tersebut. Jadi kebutuhan *custom* dalam industri kendaraan komersial itu pasti dibutuhkan, dan karoserilah yang secara skala industri tepat untuk melakukannya,” kata Beny Dwyanto, Dept. Head Product Marketing Commercial Vehicle PT Isuzu Astra Motor Indonesia, APM truk Isuzu di Tanah Air.

Dalam hal kontrol kualitas untuk produk yang dihasilkannya, pihak karoseri selalu mendapatkan arahan dari pihak APM kendaraan masing-masing. Karena ada standar masing-masing dalam pembuatannya, misalnya bak yang harus mengikuti standar sesuai

spesifikasi dari kendaraan yang akan dibuatkan karoserinya. “Dalam pembuatan karoseri, peran kami sejak awal adalah memberikan *training* kepada karoseri-karoseri untuk produk kami, yaitu Quester. Di sini kami memberikan *guidance* melalui pelatihan dengan buku panduan terkait instalasi bodi karoseri ke unit truk yang kami jual. Karena karoseri itu harus benar-benar tahu karakter dari truk kami. Seperti tidak boleh pakai *U-bolt* karena dapat menimbulkan masalah pada sasis truknya,” ujar Winarto Martono, Chief Operation Officer Astra UD Trucks, distributor resmi UD Trucks di Indonesia.

“APM memberikan bimbingan terhadap karoseri terkait dengan proses pembuatan dan pemasangan *body* karoseri, serta pemeriksaan akhir atau PDI. Sehingga kualitas akhir dapat memenuhi standar dan sesuai yang ditentukan bersama, serta memenuhi regulasi pemerintah,” kata Taryono.

Memang dalam proses produksinya, pihak APM tidak terlibat langsung dan lebih kepada aspek *prototyping* dari produk karoseri yang akan dibuat. “Kami ikut terjun dalam proses rancang bangun dan kami kasih *guidance* bagaimana *wiring*-nya, *ngambil power*-nya seperti apa, dan misalkan kalau ada kabel yang harus dipotong, *motongnya* seperti apa. Kami ada yang namanya *body builder guide* berisi hal-hal teknis yang bersifat *basic* seperti motong sasis, menyambung sasis, aplikasi yang diletakkan di atas sasis metodenya bagaimana, kalau narik kabel dari depan sampai belakang cara menempatkan kabelnya bagaimana, kalau dia mau menambah kabel cara mendesain *fuse*-



Winarto Martono

Chief Operation Officer Astra UD Trucks

nya bagaimana di boks sekringnya. Sebab kebanyakan karoseri-karoseri yang kompetensinya tidak terlalu bagus, biasanya main sambung kabel begitu saja dan bikin *fuse* di tengah dan tidak kasih *fuse* di boks sekringnya,” ungkap Beny Dwyanto.

Hatibie menegaskan bahwa pihak karoseri selalu diundang untuk sosialisasi produk setiap keluar model atau varian truk baru. “Di situ kami diberikan arahan mengenai standar pembuatan karoserinya. Karena banyaknya varian truk yang ada maka karoseri dan APM lebih intens melakukan komunikasi dalam pembuatan setiap bodi karoseri. Mulai dari SUT (sertifikat uji tipe) kami perlu berkomunikasi dengan APM, selain itu secara teknis juga kami diberi petunjuk karena sangat berkaitan dengan *product warranty* dari APM,” katanya.

Ia pun menambahkan bahwa secara kualitas karoseri Indonesia berani bersaing dengan kualitas dari negara tetangga di ASEAN, karena karoseri di Indonesia sudah cukup lama eksis sejak tahun 1970-an dan sudah teruji. “Memang sejauh ini masih banyak pelaku karoseri di level UMKM, dan di sini menjadi PR buat kami di asosiasi dan PR pemerintah juga. Dalam hal ini kami dari asosiasi sudah menyampaikan kepada pemerintah bahwa industri karoseri yang kecil-kecil ini sudah ada dan tidak mungkin dihilangkan, karena mereka nantinya juga akan memberikan kontribusi pada pendapatan negara dan berkontribusi dalam membuka lapangan pekerjaan,” katanya.

“Terpenting adalah tetap mengutamakan kualitas produknya dengan tetap mengutamakan aspek

safety dan harus membenahi manajemennya seperti prosedur penerimaan unit dan ketepatan jadwal penyelesaian. Selain itu, sistem yang dilakukan harus mengikuti kemajuan teknologi dari truknya, sebab kalau sistemnya tidak dibentuk sesuai dengan kebutuhan truk yang sudah canggih otomatis akan terseleksi dengan sendirinya oleh pasar. Di samping itu, monitoring terkait *after sales service* juga perlu dibenahi, karena tidak semua karoseri menerapkan layanan yang baik meski produk karoserinya sudah bagus. Padahal nanti tuntutan ke depannya monitoring di layanan *after sales* ini sangat penting, karena produk karoseri itu tergolong sama dari waktu ke waktu sementara pelayanan purna jualnya harus tetap mengikuti tuntutan pasar,” kata Winarto Martono.

KOMBINASI KUAT DAN TANGGUH



FMX



EC950EL

Tahun ini, Indonesia akan menjadi saksi dari kombinasi kuat dan tangguh yang datang dari Volvo Construction Equipment dan Volvo Trucks.

Dari sisi alat berat, Volvo CE menghadirkan crawler excavator berbobot 95 ton, EC950EL. Sedangkan untuk articulated hauler, A60 siap menancapkan reputasinya sebagai truk artic paling tangguh di kelasnya dan berbekal pengalaman 50 tahun Volvo di segmen ini.

Tak mau ketinggalan, Volvo Trucks juga menampilkan truk FH16. Di sematkannya mesin bertenaga 610 Hp di dapur pacu dan teknologi Ultra Low Crawler Gear memberikan kemudahan di tantangan pekerjaan yang tersulit sekalipun. Selain itu, untuk merayakan 15 tahun kiprah fitur transmisi otomatis andalannya, I-Shift, Volvo Trucks juga akan menghadirkan versi offroad di segmen rigid 8x4, 6x6, dan 6x4.





Segmen Logistik paling Stabil

Teks: Anton Sulistyono, Abdul Wachid & Sigit Andriyono | Foto: Pebri Santoso & Giovanni Versandi

Logistik menjadi satu-satunya sektor bisnis yang cenderung stabil ketimbang sektor lain, seperti tambang dan minyak. Sementara dua tahun terakhir sektor infrastruktur berkembang pesat dan diprediksi akan terus meningkat lima tahun ke depan. Kondisi tersebut tentu memengaruhi industri karoseri yang sangat bergantung terhadap naik dan turunnya ketiga sektor bisnis tersebut. Meskipun sebenarnya terdapat ceruk pasar lain yang menyasar industri kreatif seperti sempat populernya *food truck* selama tiga tahun terakhir.

Menurut Beny Dwyanto, *Department Head Product Marketing* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAM), berbicara tentang tren produksi karoseri harus melihat kondisi makro yang sekarang ini sedang gencar pada sektor infrastruktur. Di sisi lain, sektor yang tidak terlalu terganggu adalah segmen distribusi atau logistik. “Sepertinya karoseri yang mendukung kedua segmen tadi yang masih cukup bagus. Sebetulnya kalau logistik relatif tidak terganggu, karena mau krisis ekonomi atau tidak kami tetap mandi pakai sabun, artinya barang kebutuhan pokok tetap harus terdistribusi dengan lancar,” jelasnya.

Pendapat sama juga disampaikan Gregory Hatibie, Direktur PT Mitra Toyota Indonesia. Menurutnya, secara jumlah produksi segmen logistik cenderung paling stabil, namun terjadi perubahan desain yang mulai menjadi tren semenjak adanya *wing box*. “Kalau dulu boks hanya buka dari belakang dan sampai sekarang masih banyak dipakai untuk truk-truk kecil. Tetapi untuk truk-truk kelas medium yang lebih panjang, kalau pakai boks biasa pasti butuh waktu untuk *loading* dan *unloading*, makanya keluar *wing box* untuk memudahkan *loading-unloading* untuk mengejar ritase, yang biasanya hanya bisa dua rit dengan pakai *wing box* bisa tiga rit,” ujar Gregory.

“Kalau untuk efektivitas dan keamanan masih lebih bagus *wing box* karena *curtain box* harus dibuka secara manual seperti gordena dan material penutupnya hanya terbuat dari kanvas yang rentan disobek pakai pisau. *Curtain box* lebih cocok dipakai untuk angkutan jarak dekat misal Jakarta-Bandung atau Jakarta-Bogor. Kalau *wing box*, begitu dikunci dan mesin truk mati, sudah tidak bisa terbuka karena sistem buka-tutupnya menggunakan sistem *powerpack* yang disambung ke pompa hidrolik yang mengandalkan putaran mesin,” tambahnya.

Segmen lain yang tengah menjadi primadona adalah infrastruktur, hal ini diakui Johan Tenacious, Direktur PT Antika Raya. Perusahaan karoseri asal Surabaya ini mengaku sedang menggarap banyak pesanan *dump truck* yang diperuntukkan untuk keperluan infrastruktur dan tambang. “*Dump truck* kecil dan besar lagi ramai. Infrastruktur dan tambang banyak pakai *dump* besar. Perkebunan dan kontruksi juga bisa gunakan *dump* yang kecil. Tambang banyak di luar Jawa,” kata Johan.

Belakangan, seiring permintaan kendaraan bermuatan besar muncul jenis *wing box* yang dinamakan *big mama*. Karoseri ini memiliki dimensi lebih besar karena menggunakan trailer dan memiliki *double deck* (dua lantai) di dalamnya. Adanya *double deck* dapat memaksimalkan muatan melebihi kapasitas dari sebelumnya yang hanya menggunakan satu lantai. Jika menggunakan *wing box* ukuran tronton mampu memuat 18 palet, *big mama* bisa memuat hingga 56 palet.

“Jauh lebih efisien menggunakan *big mama* karena bisa menurunkan biaya operasional dan hemat waktu. Keberadaan *double deck* juga menghindari kerusakan terutama pada barang yang diletakkan paling bawah lantai. Sebab terdapat batas tinggi maksimal dalam menumpuk barang, terlebih karton yang ditumpuk tidak dirancang khusus untuk menahan beban berat,” jelas Suliyono, Direktur PT Prima Usaha Mitra Abadi.

Pengguna *big mama* sejauh ini masih sangat terbatas, hanya beberapa perusahaan terutama perusahaan logistik asing yang melopori penggunaan *big mama*. Selain bisa diaplikasikan lewat model *wing box*, *big mama* juga bisa menggunakan *side curtain* atau *curtain box*, sejenis tirai khusus yang menggantikan dinding karoseri. Gregory mengatakan, *curtain box* sudah familiar penggunaannya di negara-negara maju, namun di Indonesia baru beberapa tahun terakhir.

Tren Food Truck

Kemunculan *food truck* selama tiga tahun terakhir sebagai model bisnis baru di industri makanan menguntungkan perusahaan karoseri. Sayangnya, pada tahun ini terjadi penurunan permintaan produksi dikarenakan tren penggunaan *food truck* pelan-pelan tergantikan oleh kendaraan yang lebih kecil sejenis Combi.



Daniel Budiman

Direktur PT Sentras Variatama

“*Food truck* sudah tidak begitu banyak permintaannya sekarang. Sudah hampir 30 *food truck* yang pernah kami produksi. Prediksi ke depan sepertinya permintaan *food truck* tidak sebanyak tiga tahun terakhir,” Daniel Budiman, Direktur PT Sentras Variatama. Perusahaan ini memfokuskan diri memproduksi truk berpendingin yang konsumennya mayoritas perusahaan logistik dengan kapasitas produksi 200 unit per tahun.

Terkait anjloknya permintaan *food truck* turut dipertegasakan Johan Arif, *General Manager* Nugraha Karoseri. Menurutnya, di daerah perkotaan *food truck* kurang difasilitasi oleh pemerintah untuk melakukan aktivitas bisnisnya. Mereka kesulitan menemukan lahan atau kegiatan event yang dapat menunjang bisnisnya.

“Di daerah perkotaan seperti ini kan kurang. Lokasi *food truck* yang menyediakan juga swasta. Kemaslah tempat umum jadi ajang, sehingga *food truck* bisa hadir, misal *car free day* pasti nanti booming. Atau daerah perkantoran disediakan lokasi untuk *food truck* ini mangkal. Pasti akan lebih hidup. Yang membuat tidak bertumbuh adalah minim lahan untuk berkumpul. *Food truck* kuat kalau berkumpul,” kata Johan.



Suliyono

Direktur PT Prima Usaha Mitra Abadi

Inovasi desain karoseri tidak berhenti pada *food truck*, setiap tahunnya bermunculan penemuan atau pembaruan dari model atau desain sebelumnya. Seperti kemunculan *batching plant truck*, sebuah *batching plant* yang menggunakan truk sehingga memudahkan dalam proses pengecoran. Menurut Beny Dwyanto, pengembangan *batching plant truck* yang paling sangat membutuhkan peran karoseri, karena tidak mungkin dari pabrikan truk. “Untuk segmen *special vehicle* seperti *batching plant truck* ini justru ke depannya akan merevolusi dalam industri konstruksi, terutama di segmen pembelian online dengan jumlah pembelian yang relatif sedikit,” jelas Beny.

Standar dan Aturan

Gregory Hatibie yang juga menjabat Wakil Ketua Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo) mengatakan, pemerintah saat ini telah memperketat aturan dimensi yang turut disambut baik oleh perusahaan. Dikarenakan selama ini banyak perusahaan karoseri melanggar memproduksi karoseri dengan dimensi tidak standar yang memicu praktik muatan berlebih. Aturan tersebut tertuang dalam Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan Pasal 54 (2) Panjang bagian Kendaraan yang menjulur ke belakang dari sumbu paling belakang maksimum 62,5% (enam puluh dua koma lima nol persen) dari jarak sumbunya.

“Dalam hal praktik overdimensi yang umumnya dipanjangkan bagian ROH (*rear overhang*), tapi sekarang sudah tidak semudah dulu karena harus mendapat rekomendasi dari pihak APM. Untuk mengantisipasi praktik overdimensi ini, masing-masing APM saat ini sudah mengeluarkan varian dengan model *long chassis*,” tutur Gregory. Dengan begitu pihak karoseri tidak perlu lagi karoseri untuk memanjangkan dimensi. Beberapa konsumen kini sudah mulai enggan meminta memanjangkan dimensi karoseri karena akan menyulitkan mereka sendiri pada saat uji KIR.

Diakui Daniel Budiman, praktik overdimensi sangat merugikan perusahaan karoseri oleh karena Dinas Pehubungan di daerah perlu tegas menindak para pelanggar. “Pihak Dishub harus tegas

dengan peraturan yang dibuat. Kami sebagai pihak karoseri sangat senang dengan standardisasi, sehingga jadi tidak banyak permintaan berbagai macam ukuran dari pelanggan. Selain itu juga dari sisi biaya dan kualitas bisa lebih efisien, karena tidak banyak buang bahan dan waktu,” terangnya.

Meski demikian, menurut Suliyono praktik overdimensi sulit dilakukan khususnya untuk jenis karoseri tangki BBM, terlebih untuk Pertamina yang memiliki standar tersendiri. “Untuk tangki BBM kami menggunakan standar spesifikasi khusus dari PT Pertamina yang dinamakan Panduan Angkutan Mobil Tangki Pertamina Volume 1 Manajemen Kendaraan. Hanya truk tangki yang berspesifikasi tersebut yang diizinkan Pertamina masuk ke area terminal atau depo. Tidak semua perusahaan karoseri memiliki kemampuan membuat truk tangki berstandar Pertamina,” tuturnya.

Ia menambahkan, bentuk standar ketat Pertamina dilakukan produksi tangki BBM hanya mempercayakan pada perusahaan yang sesuai kualifikasi. Beberapa perusahaan yang ditunjuk Pertamina, seperti PT Aweco Indosteel Perkasa, PT Meco Inoxprima, PT Remaja Prima Engineering, dan PT Antika Raya. “Kami sendiri baru dipercaya Pertamina setelah mengajukan diri selama empat tahun. Terakhir Karoseri Putera memproduksi tangki *flow meter* sebanyak lima unit untuk PT Pertamina Patra Niaga,” tutup Suliyono.



THAILAND PESAING TERBERAT

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulistyono & Sigit Andriyono | Foto: Pebri Susanto & Giovanni Versandi

Pada era Masyarakat Ekonomi ASEAN saat ini Thailand dinilai menjadi salah satu negara pesaing terberat di industri karoseri terutama dari sisi teknologi. Alih teknologi manufaktur di Thailand dari pihak pabrikan truk juga lebih matang. Indonesia dianggap hanya kalah cepat sebab secara kemampuan tergolong sepadan dengan Thailand. Beny Dwyanto, *Department Head Product Marketing* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) memprediksi lima tahun yang akan datang industri karoseri dalam negeri akan bisa setara dengan Thailand.



Keyakinan Beny didasari dari sisi volume penjualan otomotif di Thailand yang telah tersalip oleh Indonesia. Terlebih pada tahun 2030 menurut survei Price Waterhouse Cooper (PWC), Produk Domestik Bruto Indonesia diprediksi berada di peringkat lima besar di dunia. Kedua fakta tersebut menggambarkan peluang bagi Indonesia yang akan menjadi negara dengan ekonomi terbesar di Asia Tenggara.

“Industri karoseri Indonesia akan berkembang dan secara skala industri juga akan sesuai kalau dia punya spesialisasi dengan produk tertentu, serta meningkatkan kemampuan *engineering*-nya sehingga dia akan bisa berkompetisi dengan kebutuhan pasar dan secara harga juga lebih menarik,” kata Beny.

Agar dapat bersaing di tingkat ASEAN, menurut Gregory Hatibie, Direktur PT Mitra Toyota Indonesia pebisnis karoseri lokal harus banyak melakukan inovasi mulai dari pra-produksi. Terutama mengenai produktivitas, karena untuk menekan biaya produksi tidak selalu hanya di biaya material melainkan juga tergantung pada ongkos proses. Dikarenakan semakin cepat waktu prosesnya maka akan menurunkan biaya produksinya sehingga pebisnis lokal bisa lebih bersaing.

“Kalau material kan umum karena antara karoseri satu dengan lainnya bisa saja mendapatkan dari sumber yang sama, tergantung berapa nanti mereka mengambil volumenya yang akan membuat murah biaya produksinya. Tapi kalau proses itu berbeda antara masing-masing karoseri, karena kita bersaing di dalam efisiensi prosesnya. Kalau tidak efisien akan susah bersaing dalam segala industri, mengingat biaya tenaga kerja tiap tahun juga naik otomatis kami harus putar otak bagaimana prosesnya bisa lebih efisien,” terangnya.

Meski demikian, Gregory tetap optimis pasar karoseri dalam negeri akan terus tumbuh walaupun moda angkutan barang sudah mulai dialihkan ke kereta api atau kapal laut, karena ia meyakini sektor logistik masih sangat bergantung pada jalur darat terutama menggunakan truk. “Ditambah lagi tren perdagangan *e-commerce* yang banyak menggunakan kendaraan angkutan kecil untuk *parcel delivery* seperti pikap, *blind van*, dan truk ringan untuk pendistribusian *point to point*. Saat ini banyak sekali orderan untuk kendaraan kecil seperti *blind van* dan pikap,” tambahnya.

Optimisme yang sama akan masa depan industri karoseri juga ditunjukkan Johan Tenacious Direktur PT Antika Raya. Menurutnya, tren penjualan truk terus naik setiap tahun. Walaupun kenyataannya pebisnis karoseri terus bermunculan yang menimbulkan persaingan harga. Peluang pasti ada selama perekonomian bagus, sektor transportasi dan logistik selalu tumbuh. “Pemain karoseri sekarang ini sudah banyak sekali. Bukan karena banyak pemain tetapi memang permintaannya tinggi,” kata Johan.

Industri terlalu Terpusat di Jawa

Kian kompetitifnya industri karoseri saat ini menuntut para pebisnisnya menawarkan nilai lebih dari setiap produk dan layanannya. Masing-masing beradu sesuai keunggulan produknya yang pada akhirnya segmen pasar tercipta dengan sendirinya menyesuaikan permintaan konsumen.

“Jadi tiap karoseri, kami misalkan ada bumbu khas sendiri-sendiri. Ada *supplier* karoseri yang pemain lain punya, kami tidak punya. Sehingga hasil produk akan berbeda, bisa harga atau materialnya,” Johan Arif, *General Manager* Nugraha Karoseri. Lebih lanjut Arif mencontohkan kekhasan yang dimiliki Nugraha Karoseri, seperti teknik pengelasan dan pemilihan material.

Menurut pandangan Gregory, dalam hal persaingan bisnis kendala utama yang dihadapi sesama pebisnis adalah perang harga. “Bagi *customer* yang terpenting adalah harga, kedua adalah kualitas. Kualitas ini juga tergantung si *customer*-nya juga. Kalau di angkutan barang mereka umumnya berhitung ulang karena pertumbuhan ongkos angkut tidak tumbuh signifikan. Karena dengan memakai truk baru atau memakai truk lama, ongkos angkutnya juga sama,” tuturnya.

Hal ini membuat konsumen berpikir panjang, karena kalau harga produk karoserinya tinggi maka pemilik truk tidak bisa bersaing. “Ujung-ujungnya kami mengejar volume. Untuk mengejar volume membuatnya juga harus efisien dalam proses. Efisien dalam penggunaan bahan atau materialnya. Tetapi kalau pakai metode dengan menurunkan spesifikasi itu sama saja bunuh diri karena sangat terkait dengan *safety*. Peralnya, industri ini juga tak terlepas dari unsur kepercayaan,” kata Gregory.

Terkait perizinan, Daniel Budiman, Direktur PT Sentras Varitama mengeluhkan tentang mahalnya biaya urus rancang bangun yang mencapai Rp 35 juta per tipe kendaraan (sasis). “Ini menurut saya dan semua karoseri adalah sangat kemahalan. Karena ada puluhan jenis sasis yang ada di Indonesia dan tiap beberapa tahun sasis ini ganti model. Menurut saya biaya ini harusnya di bawah Rp 5 juta,” kata Daniel. Hal itu diperparah dengan birokrasi yang rumit dalam penerbitan sertifikat registrasi uji tipe (SRUT).

Guna mengatasi beragam masalah tersebut, Gregory mengatakan, perlu adanya satu sinergi antara pelaku industri karoseri dengan pemerintah, sebab di negara-negara maju seperti di Cina atau Thailand pemerintahnya sangat mendukung industri dalam negerinya. Keadaan semacam itu menciptakan industri kecil kedua negara tersebut bisa maju.

“Sementara industri kecil kita tertatih-tatih, *hit and run* istilahnya. Sebetulnya teman-teman kami di karoseri tidak mau melakukan praktik *hit and run*, tapi mau bagaimana lagi? Sebab kalau tidak begitu ya mereka tidak bisa hidup. Memang susahnyanya di sini adalah industri karoseri masih terkonsentrasi di Pulau Jawa,” ungkapnyanya. Kondisi tersebut menyebabkan pebisnis karoseri tidak bisa berkompetisi jika membuka usaha karoseri di luar Pulau Jawa. Dikarenakan untuk pengiriman material pasti lebih tinggi dan masih banyak suplai material dan komponen karoseri didatangkan termasuk tenaga kerjanya.



Beny Dwyanto

Dept. Head Product Marketing
CV PT Isuzu Astra Motor Indonesia



Johan Arif

General Manager Nugraha Karoseri

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head
6x4 380 HP & 6x4 340 HP



Tipper
6x4 340 HP & 6x4 290 HP



Mixer
6x4 340 HP & 6x4 290 HP



CURSORS 9



DESIGN



CHASSIS



682

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

Integrated after sales service :

- Guarantee spare parts availability for supply to customers
- Qualified technician for maintenance and repairing customers unit.
- Service and Spare parts networks all over Indonesia at Jakarta, Tangerang, Balikpapan, Banjarmasin, Samarinda, Pekanbaru, Palembang, Nusa Tenggara, Papua, also other 15 site supports



DESIGN



CUSTOMIZATION



COMFORT & ERGONOMICS



PERFORMANCE



SAFETY



VERSATILITY



RELIABILITY



SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor

PT. Chakra Jawara

Head Office :

Gedung TMT 1, Lantai 3 Suite 301 - Jl KKO Raya No.1

Cilandak Jakarta Selatan 12560 INDONESIA

Tel : +62 21 29976849 Fax : +62 21 29976840 - 41

email : info@chakrajawara.co.id

www.chakrajawara.co.id



Umumnya dalam pembuatan bodi karoseri, *user* dalam hal ini pengusaha angkutan barang, lebih memilih perusahaan karoseri langganan yang sudah lama menjalin kerja sama. Meski begitu, ada pula yang menggunakan karoseri bikinan langsung dari agen pemegang merek (APM) sasis kendaraan atau karoseri rekanan APM yang direkomendasikan oleh pihak diler penjual truk, yang biasanya dilakoni oleh pemula di bisnis angkutan barang. Pembuatan bodi karoseri sebenarnya sangat relevan dengan aplikasi dan kebutuhan dalam bisnis angkutannya itu sendiri. Misalnya, barang atau komoditas apa yang akan dimuat, serta model pengangkutan

yang akan dijalani akan berpengaruh sekali dalam pembuatan karoseri.

“Kalau mengacu pada muatan seperti model *dump truck*, aplikasinya juga bermacam-macam seperti untuk muatan pasir, batu bara, atau tanah. *Dump truck* juga mengacu berdasarkan kapasitas. Contoh untuk angkutan batu bara dengan tonase 20 atau 23 kubik misalnya, itu akan berbeda dalam hal konstruksi dan material yang digunakannya. Paling signifikan dalam hal konstruksi pada karoseri *dump truck* adalah konstruksi di bagian hidroliknya karena aspek penempatan dan kekuatan sangat berbeda, antara *dump truck* untuk aplikasi proyek infrastruktur dengan

angkutan batu bara di tambang. Tentunya hal ini akan berbanding lurus dengan biaya yang harus dikeluarkan dalam pembuatan karoseri karena tergolong *customized*,” kata Nur Rochman, *Logistics and Purchase Division Head* PT Lancar Central Logistic.

Lantaran tergolong produk dengan tingkat *customized* beragam, kebanyakan APM tidak melayani pembuatan bodi karoseri. Sekalipun menjual sasis berikut karoserinya, hanya terbatas pada aplikasi tertentu yang sifatnya umum. “Kami sediakan model karoseri yang sifatnya universal dan masuk kategori *ready to use*. Seperti *mixer*, *high blow* untuk semen

Memilih Karoseri

Jam Terbang dan Layanan Purnajual

Naskah : Sigit Andriyono, Abdul Wachid, Antonius Sulistyono | Foto & Ilustrasi : Pebri Santoso

curah, serta *dump truck*. *Mixer* kapasitasnya sudah jelas, *high blow* untuk semen curah kapasitasnya juga sudah jelas. Tapi kalau trailer, kadang *customer* beli kepala trailer atau *tractor head* saja, sementara buntut atau trailernya mereka sudah punya. Sehingga kami tidak menyediakan karoseri untuk trailer,” tutur Winarto Martono, *Chief Operation Officer* Astra UD Trucks.

Sementara itu, menurut *Deputy General Manager Technical Service Division Head* PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) Taryono, pada prinsipnya APM tidak menggiring konsumen untuk memakai karoseri rekanan tertentu. Tetapi hanya memberikan rekomendasi karoseri yang sudah bekerja sama oleh pihak APM, agar mendapatkan suatu produk yang memenuhi standar dengan kualitas bagus. “Karena kami punya pertimbangan dalam memilih karoseri rekanan, antara lain perusahaan karoseri yang telah memenuhi secara administrasi dan patuh pada peraturan pemerintah, kualitas produknya secara total, *after sales service*-nya, ada jaminan produknya, dan punya etos kerja yang kooperatif dengan kami selaku pihak APM,” ujar Taryono.

Sedangkan Mitsubishi Fuso lebih memberi kebebasan penuh kepada *customer* dalam pembuatan bodi karoserinya. “Saat ini kami belum memiliki karoseri rekanan yang membuat berbagai *rear body*, sehingga konsumen bebas memilih karoseri sesuai dengan kebutuhannya. Tetapi kami menyediakan standar pembuatan bodi bagi karoseri, dan kami harapkan karoseri dapat menggunakannya sebagai standar pembuatan bodi. Tentunya hal ini demi untuk menjamin pemasangan dan pembuatan bodi yang sesuai dengan yang APM tentukan,” kata Bayu Aprizal, *Head of Product Planning Department* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB).

Khusus aplikasi di pertambangan, ada yang mensyaratkan untuk mengimpor langsung dari negara asalnya. “Khusus tambang, karoseri yang digunakan dominan *build up* dari Cina. Di Cina industri karoserinya jauh lebih maju ketimbang di dalam negeri yang skalanya bukan lagi *workshop* tapi *production line*. Secara harga pun sebenarnya masih murah karoseri dari Cina, hanya saja bea masuk yang membuatnya lebih mahal. Karoseri produk Cina dari segi material yang digunakan lebih terkontrol, kerapian hasil kerjanya lebih rapi karena Cina menggunakan mesin. Secara desain dan aksesoris yang digunakan, Cina lebih berpengalaman. Tapi sebagian truk FAW juga ada yang menggunakan lokal dengan standar produk yang sudah kami tentukan. Seperti untuk karoseri *oil and gas*, FAW lebih memilih karoseri lokal karena jika menggunakan *build up* kami terbentur oleh aturan sertifikasi produk di dalam negeri, padahal secara mutu karoseri Cina lebih baik,” ujar Robert Lie, Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil selaku APM truk FAW di Indonesia.

Senada dengan FAW, produk truk Tata Daewoo selama ini masih mendatangkan langsung bodi karoseri berikut sasis kendarannya dari Korea Selatan. “Nanti kami lihat dahulu selama tahun 2017 ini, kalau ada permintaan dari konsumen maka kemungkinan menggunakan karoseri lokal. Pihak kami sengaja belum memiliki rekanan karoseri, karena karoseri yang saat ini digunakan telah memiliki standar khusus dari Tata Daewoo baik itu material dan spesifikasinya. Artinya, ke depan kalau kami akan bekerja sama dengan karoseri lokal harus dengan persetujuan dari prinsipal Tata Daewoo,” kata Kusuma Asmara Brata, *Product Department Head* PT Kobexindo Tractors, distributor resmi Tata Daewoo di Tanah Air.





Jaminan Produk

Dalam pemilihan karoseri juga perlu mempertimbangkan beberapa aspek penting. Menurut Nur Rochman, hal pertama yang paling penting adalah jam terbang dari bengkel atau perusahaan karoserinya. “Sebaiknya memilih karoseri yang sudah lama beroperasi dan sudah banyak memproduksi bodi karoseri. Biasanya karoseri-karoseri yang sudah lama berdiri itu sudah punya kerja sama dengan pihak diler atau APM, sehingga dalam pembuatan SRUT lebih cepat karena karoseri ini selalu mendapat informasi SUT dari pihak APM untuk pembuatan karoseri di sasis truk bikin mereka. Karoseri yang sudah profesional ini biasanya selalu melakukan *review* dari produknya, untuk pengembangan dan perbaikan produk karoseri berdasarkan kebutuhan di lapangan yang diperlukan konsumen,” kata Ketua Kompartemen Angkutan Lintas Daerah Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptringo) ini.

Kedua, lanjutnya, harus memilih tim *marketing* atau *sales* yang andal. “Karena kalau tim *marketing* karoserinya kurang menguasai hal teknis maka akan merepotkan kami sebagai *user*, sebab dialah yang akan mengimplementasikan apa yang menjadi kebutuhan konsumen. Karena kadang di karoseri itu kami tidak bisa langsung menjelaskan kebutuhan kami kepada bagian produksi. Di sini pihak *sales* atau *marketing* posisinya sebagai penengah dalam menjembatani komunikasi untuk pemilihan material yang berkualitas, karena di sini akan berujung pada biaya yang akan kami keluarkan,” katanya. Ketiga, harus mempertimbangkan *link* karoseri dengan pihak *leasing*, karena rata-rata *user* ditawarkan paket dalam hal pembiayaan kendaraan berikut karoserinya.

“Kemudian yang tak kalah pentingnya adalah masalah pembayaran. Karena ini akan memengaruhi pola pembayarannya kelak. Hal ini akan memperingan dalam kegiatan bisnis pengusaha *trucking* jika pembayarannya tidak terlalu mepet. Kalau pembayarannya agak sedikit longgar maka itu akan membantu sekali dalam kegiatan bisnis kami untuk investasi unit baru. Layanan *after sales* yang berhubungan dengan *product warranty* itu juga menjadi pertimbangan. Jadi kalau misalkan spek yang ditentukan misalkan dengan 40 *feet*, dengan kapasitas *load*-nya bisa muat 50-60 ton (ukuran peruntukan platform trailer), dengan jangka waktu garansi antara 6 bulan dan maksimal 1 tahun, pihak karoseri yang memberikan *warranty* itu akan konsekuen jika terjadi problem seperti *noise* dalam operasional, karoseri itu akan menangani masalah itu. Layanan *after sales* ini akan sangat membantu *user* dan memberikan satu kepercayaan bagi konsumen. Terakhir adalah soal harga unit karoseri dan kemudahan mendapatkan komponen *part* pengantinya jika suatu hari nanti mengalami kerusakan,” urai Nur Rochman.

Direktur PT Antika Raya, Johan Tenacious menjamin bahwa karoserinya tidak akan menolak atau membiarkan saat *customer* membutuhkan *service*. “Terpenting kami harus melayani dulu kemauan *customer* dan memberikan *service* sesuai kemauan *customer*. Walaupun nanti itu akibat kesalahan penggunaan dari pihak *customer*, yang utama karoseri merespons dulu kesulitan mereka. Kami tahu bahwa muatan di sini tidak seperti pengusaha luar negeri yang taat aturan. Sehingga kami juga harus selalu kontak dengan *customer* untuk menemukan produk yang benar-benar sesuai dengan keinginan mereka dan bisa digunakan,” kata Johan.

Terkait jaminan produk yang dibuat pihak karoseri, menurut Gregory Hatibie, sejauh masih dalam domain karoseri pasti ada garansinya, yaitu selama satu tahun. “Lepas dari masa garansi juga melayani servis yang terkait bodi karoseri. Nilai jual kami memang di layanan *after sales service* dan kami mempunyai layanan *mobile service* yang melayani masalah pada karoseri milik konsumen kami di wilayah Jabotabek. Di luar Jabotabek kami menggunakan kerja sama jaringan teman-teman di Askarindo. Itu gunanya asosiasi, meski secara bisnis kami tetap bersaing namun untuk layanan purnajual kami tetap solid bekerja sama,” kata Direktur PT Mitra Toyotaka Indonesia ini.



Bayu Aprizal
Head of Product Planning
Department KTB



NurRochman
Ketua Kompartemen
Angkutan Lintas Daerah Aprindo



Taryono
Deputy General Manager
Technical Service Division
Head HMSI

Overdimensi

Terkait praktik overdimensi yang kerap terjadi dalam pembuatan karoseri truk, umumnya pihak APM tidak memberikan rekomendasi terhadap modifikasi yang menyebabkan adanya overdimensi yang dilakukan oleh karoseri. "APM tentunya tidak merekomendasikan overdimensi pada truk yang dipasangi *rear body*, hal ini pun mengacu pada PP Nomor 55 Tahun 2012 yang dikeluarkan oleh Pemerintah. Dalam hal ini APM umumnya menyediakan standar baku yang menjelaskan hal-hal yang harus dilakukan dalam pembuatan bodi truk pada kendaraan yang dijual. Sehingga diharapkan bodi yang dibuat oleh karoseri sesuai dengan yang APM rekomendasikan, baik dalam pembuatannya maupun tujuannya, dan APM juga sepenuhnya patuh terhadap regulasi yang dikeluarkan oleh pemerintah, dalam hal ini Kementerian Perhubungan," ujar Bayu Aprizal, *Head of Product Planning Department KTB*.

Menurut *Deputy General Manager Technical Service Division Head PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI)* Taryono, praktik overdimensi yang kerap dilakoni pihak karoseri justru akan berdampak langsung pada fungsi dari kendaraannya itu sendiri. "Karena modifikasi di luar ketentuan pabrikan akan memengaruhi aspek keselamatan dan tentunya akan melanggar

peraturan pemerintah, yang pada akhirnya menggadaikan *brand image* menjadi kurang baik. Jika konsumen tetap menginginkan dilakukan overdimensi, wajib mengajukan permohonan resmi berupa Surat tidak Berkeberatan ke APM yang akan diteruskan ke dinas terkait untuk disetujui mengenai perubahan atau pun overdimensi tersebut," ujarnya.

Sedangkan kebijakan yang dianggap oleh APM cukup krusial saat ini adalah pemerintah sudah mulai *sounding* untuk melakukan validasi tipe kendaraan dengan melakukan pengecekan secara berkala. "Jadi saat kami mau *launching* satu produk, ada yang namanya Sertifikat Uji Tipe (SUT) di mana SUT ini nantinya akan dicek secara berkala oleh pemerintah. Karena selama ini belum terimplementasi dengan baik dan pemerintah mau menjalankan itu. Hal ini sangat berhubungan dengan karoseri, karena selama ini di karoseri kadang melakukan modifikasi dan tidak sesuai dengan yang ada di uji tipe kendaraannya atau SUT-nya," kata Beny Dwyanto, *Dept. Head Product Marketing PT Isuzu Astra Motor Indonesia*. Terkait memanjangkan ROH (*Rear Overhang*), menurut Beny, ketentuannya selama tidak melebihi 62,5% dari panjang *wheelbase* (jarak roda) secara prinsip tidak masalah bagi pemerintah. "Namun bagi

pihak APM, kami juga menentukan kemampuan suspensi, kemampuan *brake*, dan kemampuan ban dalam memanjangkan ROH. Karena hal ini terkait *safety*, dengan ROH dipanjangkan maka *center of gravity* kendaraan akan berubah. Sehingga beban yang ditanggung oleh ban juga akan berubah dan seharusnya ban diganti dengan *tire index* sesuai batas maksimum yang lebih besar. Kalau mengubah *wheelbase* maka harus ganti SUT atau uji landasannya," ujarnya.

Terkait Peraturan Menteri Perhubungan No. PM 134 Tahun 2015 tentang jembatan timbang yang akan diberlakukan pemerintah secara serempak di seluruh Indonesia sebagai upaya menekan praktik *overload* di jalan, Gregory Hatibie mewakili para pelaku bisnis karoseri yang tergabung dalam Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo) sangat menyambut baik. "Logikanya, kalau dia tidak *overload* berarti kendaraannya harus mengikuti ketentuan standar. Kalau mengikuti ketentuan standar dari pemerintah, maka yang tadinya *user* cuma pesan satu unit pasti akan buat dua unit, karena tidak mungkin bikin 1,5 unit. Intinya di sini, pemerintah harus tegas dalam praktik uji KIR nanti karena ujungnya di situ. Sebab kalau karoseri dibikin macam-macam yang tidak sesuai standar, maka eksekusinya ada di proses uji KIR," kata Hatibie.



Data Karoseri Angkutan Barang

Teks : Peabri Santoso

Nama Karoseri	Alamat	Telepon	Produksi
PT Adhikarisma Pratama	Jl. Kemuning Raya No. 113 B Rt 03/Rw 05 Bojong Menteng, Rawa Lumbu - Narogong Km 7	021 82619060-62	Aluminium Box
PT Catur Karya Bersama	Jl. Lapangan Kobra No. 60 Tambun Bekasi	021 88364923	Box, Bak
PT Cipta Laksana Armada Selaras	Jl. Kaliabang Tengah No.78 Bekasi Utara 17125	02188970599	Box, Moko, Gendong
PT Delima Jaya	Jl. KH Soleh Iskandar No.5 Cibuluh Bogor 16710	0251 8654300	Mini Bus, Bus Sedang, Besar, Truck, Dump Truck, Trailer, Kendaraan Khusus, Ambulance, Pemadam, Craine
PT Leo Indokreasi Fiberglass	Jl. Raya Narogong Km 15,5 Pangkalan 7 No.88 Cilengsi-Bogor	021 82483245	Box Fiber Glass
PT Mini Ratu Utama	Jl. Raya Tanjung Barat No.148 Jakarta Selatan	021 7890982	Ambulance, Minibus, Spesial Vehicle & Body Repair
PT Panah Jaya Steel	Jl. Lingkar Utara No 99 Kel. Harapan Baru, Bekasi Utara 17123	021 88981113	Bak, Box, Tangki, Dump Truck
PT Rama Dinamika Raya	Jl. Tlajung Udik Km. 20 Gn. Putri Citereup Bogor	021 8670441	Flat Deck, Tronton
PT Sumber Laris Jaya	Jl. Raya Narogong Km. 10/31 Bantar Gebang Bekasi	021 8250042	Car Carier, Trailer, Gendong, Dump Truck
PT Wira Gulfindo Sarana	Jl. Gunung Sahari Raya No.30 Jakarta Pusat 10720	021 6596223	Mixer Molen, High Blow
PT United Tractors Pandu Enggining	Jl. Jababeka XI Blok H30-40 Kawasan Industri Jababeka Cikarang 17530	021893472	Alat Alat Berat
PT Putra Ganda Jaya Pratama	Jl.Ence Sumantadiredja, Nagrog Indah, Pamoyanan, RT.01/03 Bogor Selatan 16720	0251 82122978	Mobil Angkutan Barang
PT Bengawan Karya Sakti	Kawasan Industri Agarindo No.168 Desa Bunder Cikupa Pasar Kemis, Tangerang 15710		Dump Truck, Triler, Crane, Tanki, Box Aluminium
PT Hydraxle Perkasa	Kawasan Industri ADR, Jl. Raya LPPU Curug. No 88 Desa Kadujaya Bitung Tangerang	021 5980160	Spesialis Dump Truck
PT Karya Nasional	Jl. Kampung Cukang Galih 16/03 Desa Ciakar Tangerang	021 59405771	Dump Truck, Bak Truck

PT Korindo Heavy Industri	Jl. Raya Serang Km. 31 Ds. Gembong, Balaraja, Tanggerang Banten, 15610	021 5950088	Tangki, Trailler
PT Mitra Toyotaka Indonesia	Jl. Raya Serang Km.24 Balaraja Tangerang	595 162425	Wings Box
PT Nugraha Estetika Permai	Jl. Pembangunan II No.33 Batu Ceper Tanggerang 15121	021 5532001	Ambulance, Dump truck, Mini Bus, Bus
PT Prima Utama Mitra Anda	Jl. Daan Mogot Km.21 No.243 Batu Ceper – Tangerang	021 55761176-78	Box Alumunium
PT Trijaya Union	Jl. Raya Serang / Jl. Gatot Subroto Km.9 Tangerang 15810	021 59302312	Chassis, Part, Bus & Seat (Bangku)
PT Adi Budaya Cipta (ABC)	Jl. Magelang Purworejo Km. 10 Tempuran, Magelang	0293 63387	Bus, Mobil Penumpang, Box, Lbt.
PT Putra Agung Setia	Jl. Letnan Tukiyat No.69 Blondo Magelang	0293 782600	Mobil Bus, Station Wagon, Box Bak, Kendaraan Khusus
UD ANA	Jl. Raya Pati Gembong Km. 12 Pati Jawa Tengah		Ladbak Kayu, Besi dan Box
Antika Sanjaya	Jl. Industri Timur Raya II /A25BA-25BB Semarang 50111	024 6580083	Halfbox, Box, Ladbak, Tangki, Trailer, Semi Trailer, Tronton.
Anugrah	Jl. Raya Grogol Payaman Km. 8 Secang Magelang 56195	0293 365415	Bus, Station Wagon, Pick Up, Box
Biduri Putra	Jl. Raya Dampyak Km. 5 Kab. Tegal		Truk Tangki
Bintang Prima Perkasa	Jl. Gatot Subroto Kawasan Industri Candi, Blok ITC No.2 Semarang		Ladbak Truk dari Kayu
Enggal Jaya (Bengkel Mesin & Karoseri)	Jl. Majapahit No.450 Semarang	024 712075	Mobil Barang, Bak, Box, Tronton, Dump Truk, Tangki, Kereta Tempel dan Gandeng
Gemilang	Ds. Japoran Dusun Danurejo Mertoyudan, Magelang Jawa Tengah		Ladbak Truk dari Kayu
Ghofaruddin	Jl. Raya Sengon-Subah Batang		Ladbak Truk dari Kayu
Indoperkasa	Jl.Raya Solo Delanggu Km. 15 Desa Tempel Sukoharjo	0271 780484	Station Wagon, Half box, Box, Ladbak
Jati Asri	Jl. Raya Pucungkerep Sengon, Subah Batang	0285 667018	Ladbak Truk Bahan Kayu dan Besi
Jati Roban	Jl. Raya Sengon – Subah, Batang	0285 666169	Ladbak Truk dari Kayu
Karya Manunggal	Jl. Raya Brigjen Sudiarto RT. 02/03 Danyang, Purwodadi	0292 422908	Ladbak Truk dari Kayu dan Plat Besi
Kumalajati	Jl. Suryo No.160 RT.01/ XX Jagalan Surakarta	0271 6444648	Ladbak Kayu dan Besi



Mekar Armada Jaya (PT New Armada)	Jl. Mayjen Bambang Soegeng No. 7 Magelang	0293 363591	Mobil Bus, Station Wagon, Tangki, dan Box
Mitra Agung	Jl. Padi Raya Kav. 5-A, Bangetayu, Genuk Semarang	024 6594340	Ladbak Truk, Halfbox, Box, Kereta Tempelan dan Gandengan
Nuri	Ds. Klampok RT.02/01 Kec. Godong, Kab. Grobogan		Bus Station Wagon, Mobil Barang, Bak Truk Bahan Kayu dan Besi
CV New Niaga	Jl. Jendral Sudirman No. 424 Randudongkal Pemalang Jawa Tengah	0275 322088	Mobil Bus, Station Wagon dan Box
CV Niat Jaya	Dk. Bacem RT 02/04 Ds. Grogol Sukoharjo		Ladbak Truk dengan Bahan Plat Besi, Dump Truk
Rajawali	Jl. Bandungarto II/26 Mranggan- Demak		Ladbak Truk, Halfbox dan Box
Remaja Jaya	Jl. Ir. H. Juanda No. 302 Surakarta	0271 825445	Dump Truk, Box, Ladbak Truk, Tronton, Tangki dan Kereta Gandengan
Sakera	Jl. Banyumas Km. 10 Selokromo Wonosobo Jateng 56362		Ladbak Truk dari Besi, Kayu dan Besi Plat
Sarana Karya Mandiri	Jl. Semarang – Demak Km. 13,7	024 6591022	Ladbak Truk, Half Box dan Box
PT Sarana Perdana	Jl. Industri IV/72-73, Lik Kaligawe – Semarang	024 6580051	Halbox, box dan Ladbak
PO Setia Darma	Jl. Karang No.2 Cilacap, Jawa Tengah		Ladbak Truk dan Kereta Gandengan
Sri Jati	Jl. Raya Subah No.139 Batang, Jawa Tengah		Ladbak Truk dari Kayu dan Besi
Sri Slamet	Ds. Wergu Kulon No. 96 RT.04/01 Kudus		Ladbak Truk dan Half Box
Sukodadi	Jl. Mr. Iskandar No.69 Pati, Jawa Tengah	0295 384124	Ladbak Truk dari Besi, Kayu, Box, Dump Truk, Tangki, dan Bus
Surya Karya Utama	Jl. Raya Semarang-Demak Km.9 Sayung Jawa Tengah 59563	024 6580064	Mobil Bus, Station Wagon, Halfbox, Box, Ladbak dan Tangki
Tugas Kita	Jl. Raya Mangkang Wetan No.148 Wonosari, Ngaliyan Semarang	024 866123	Bus, Station Wagon, Dump Truk, Box, Ladbak, Tronton, Trailer Tengki dan Kereta Gandengan
Victory	Jl. Industri Raya A/2 LIK – Semarang 50111	024 6580245	Ladbak, Halbox dan Box
CV Gajah Tunggal Motor	Carikan, Taman Martani, Kalasan Sleman Yogyakarta	0274 6991148	Bak Truk, Bus

PT Antika Raya	Margo Mulyo Indah 1 No. 3 Surabaya	031 7491758	Alumunium Box, Semi Trailer, Pemadam, Flat Deck, Hi-Wing, Dump Truck
CV Kayu Manis	Jl. Dringu No.25 Desa Taman Sari , Probolinggo	0335 436737	Bak Truk
CV Megah Jaya	Jl. Ciremai Kidul No.7 Ciremai Gresik Surabaya	031 7992727	Dump Truk, Bak Besi, Gandengan
PT Muntjul Diamond	Jl. Kesatrian No 18 Buduran Sidoarjo	031 8929993	Wingbox, Tangki, Trailer
Ngagel Tama	Jl. Bung Tomo No.11 Pucang Sewu Gubang Surabaya 60283	031 5041843	Box, Dump Truk
CV Lestari Abadi Jaya	Jl. Raya Mojotengah 548 RT.04/02 Desa Mojotengah Gresik	031 7913579	Trailer, Bak Truk
PT Geluran Adikarya	Jl. Raya Geluran No.6-8 Taman Sidoarjo	031 7878585	Elpiji, Tangki BBM
CV Sumber Karya Abadi	Pakal AMD No.24 Pakal Surabaya Jawa Timur		Niaga
CV Bina Tehnik	Jl. Raya Medan Km 9 No.14 Pematang Siantar	0622 7439013	Tangki, Dump Truk, Bak Besi, Triller
CV Barus Jaya	Jl. Setia Budhi Gg. Seroja, Medan	061 7657774	Bak Kayu, Besi, Box Besi, Alumunium, Dump
PT Anugerah Artha Karya	Jl. Margo Mulyo 44 Blok K No. 8 Surabaya	031 7482479	Trailer, Dump Truck, Wing Box
PT Toba Oto Perkasa	Jl. Alumunium 1 No.86 Medan	061 77310088	Bak Besi, Box Besi/ Alumunium, Dump
CV Adi Jaya Makmur	Jl. Metal Lk. 18 No. 122B Tanjung Mulia Medan		Bak Besi, Box Besi/ Alumunium, Dump
Aweco Indosteel Perkasa	Jl. Raya Wonoayu 26 C Gempol, Pasuruan 167155	0343 858458	Tangki Mobil
CV Garuda Jaya	Jl. Asmara No.28 Medan	061 8475743	Bak Besi, Box Besi/ Alumunium, Dump, Tangki
CV Teknik Lau Lingga	Jl. Tanjung Anom Sambahe Baru No.5 Pancur Batu Deli Serdang	061 77774803	Bak Kayu, Besi, Box/ Alumunium, Dump
CV Mahakarya Jaya	Jl. Jamin Ginting Pancur Batu, Medan	061 8364466	Bak Besi, Box Besi/ Alumunium, Dump
CV Sukses Baru	Jl. Metal Raya No.114 Medan	061 6610917	Bak Besi, Box Besi/ Alumunium, Dump
Berdikari Jaya	Jl. Beringin Wetan 48 Sepanjang Sidoarjo	031 7882526	Dump Truk, Mixer, Hi Blow, Tangki
Famiglas Mitra Mandiri	Jl. Dumar Industri BL B/28 Margomulyo, Surabaya	031 7483263	Bak, Box Besi, Tangki, Dump Truk
Kim Putra	Jl. Trinojoyo 8-B, Gondang Legi Malang	0341 879176	Bak truk
Jaya Baru Karoseri	Jl. Peltu Sujono No.7 Bakalan Krajan Sukun Malang 65148	0341 326839	Bak Truk



BEREBUT PORSI DI SEGMENT KONSTRUKSI

Teks & Foto : Antonius Sulistyio

Pasar di sektor konstruksi rupanya menjadi kue lezat bagi pelaku industri manufaktur otomotif kendaraan komersial. Kondisi ini terbentuk akibat tren positif dari banyaknya pembangunan infrastruktur yang sedang dijalankan oleh Pemerintah Indonesia sejak 2016 hingga saat ini. Pihak agen pemegang merek (APM) maupun pemegang lisensi eksklusif dari merek kendaraan komersial pun seolah berjejal ingin mengambil porsi bagian dari kue di pasar industri ini. Berdasarkan pengamatan dari PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) selaku APM truk Hino di Tanah Air, pasar yang paling bertumbuh saat ini berada di sektor konstruksi di samping sektor tambang yang juga mulai membaik.

“Secara total, pangsa pasar *medium-duty trucks* kami sebesar 60 persen. Untuk pangsa pasar *medium-duty* Hino 500 series di sektor konstruksi, relatif lebih kepada model *dump truck* FM 260JD 6x4 *rigid* dan model *mixer* FM 260JM 6x4 *rigid*, yang keduanya memberi kontribusi sekitar 40%-50%. Saat ini penyerapan pasar yang terbesar di kelas *medium-duty* kami ada di sektor konstruksi, karena sebagaimana kita ketahui bersama bahwa pemerintah saat ini sangat gencar menggarap proyek-proyek infrastruktur nasional yang pastinya butuh kendaraan angkutan pendukungnya,” kata Tri Hariyanto, *Manager Product Planning and Development* HMSI.



Wisjnu W. Trimulyono. Direktur PT Chakra Jawara

Pihak PT Chakra Jawara sebagai pemegang lisensi eksklusif truk Iveco di Indonesia juga mencoba peruntungan untuk menggarap pasar konstruksi, yang bagi mereka merupakan segmen baru dalam skala bisnis korporasinya. Menurut Direktur PT Chakra Jawara, Wisjnu W. Trimulyono, industri yang dibidik korporasinya melalui produk Iveco 682 lebih menasar ke sektor konstruksi terutama untuk aplikasi angkutan agregat dan semen *mixer*. Menurutnya, jika melihat tren pertumbuhan konstruksi atau infrastruktur di Indonesia, banyak kebutuhan untuk angkutan tersebut.

“Kami punya produk Iveco 682 yang diluncurkan pertama kali pada Agustus 2015 dan mulai tahun 2017 ini arahnya akan lebih ke *on-road* menasar pasar konstruksi. Kalau kita bicara konstruksi justru saya lihat lebih banyak animonya untuk bermain di infrastruktur. Jika bicara infrastruktur seperti jalan, saat ini justru lebih banyak menggunakan semen. Nah, kebutuhan semen *mixer* ini di luar Pulau Jawa juga banyak dibutuhkan, karena untuk mengatasi kontur-kontur yang sulit. Seperti di

Kalimantan, pengembangan jalan sekarang lebih banyak ke *cementing* (jalan beton), karena kalau pakai aspal harus melakukan pemadatan yang cukup berat dan butuh banyak biaya. Sehingga mereka banyak sekali menggunakan truk-truk semen untuk proses *cementing* ini, bahkan pavingnya juga saya lihat banyak sekali menggunakan *cementing*,” ujar Wisjnu.

Jika bicara konstruksi secara khusus, menurut Wisjnu, lebih banyak aplikasi yang tertuju pada kebutuhan infrastruktur dasar. “Infrastruktur dasar itu antara lain jalan dan pengembangan infrastruktur transportasi baik darat, laut, maupun udara. Kalau bicara darat lebih banyak ke pembangunan jalan-jalan tol, kalau kita bicara laut lebih banyak pengembangan pelabuhan-pelabuhan. Sehingga kalau kami lihat di sini kebutuhannya tidak jauh dari semen *mixer* dan agregat dalam hal ini industri tambang batu. Ini semua saya melihatnya sebagai berkah tersembunyi atas dasar kebutuhan itu semua. Pemerintah juga mengarahkannya ke sana, jadi kami punya lahan semakin luas, yang tadinya kami banyak bermain di sektor tambang sekarang kami mau mencoba sedikit bermain di luar tambang yaitu di konstruksi,” katanya.



Tri Hariyanto, Manager Product Planning and Development HMSI

Kendaraan angkutan kategori *medium-duty truck* dijadikan primadona untuk menggarap sektor konstruksi ini. Terbukti dengan kemunculan Iveco 682 6x4 *rigid* di segmen *on-road* yang hadir dengan sosok truk *mixer* dan *dump truck*. Begitu pula dengan pesaingnya dari kubu *brand* Jepang, Hino. “Secara utilitas, truk di kelas *medium-duty* memiliki peran strategis di hampir semua sektor mulai dari tambang, konstruksi, dan kargo. Kalau bicara *medium-duty*, kami punya produk Hino 500 series yang kelas *power*-nya berada di *range* 190-350 PS. *Line up* Hino di kelas *medium-duty* untuk peruntukan konstruksi, model *dump* yang menjadi menu utama di sektor konstruksi seperti FG 235JJ 4x2 *rigid*, selain ada model *mixer* yang juga banyak dipakai untuk aplikasi konstruksi. Model ini kami kategorikan untuk kebutuhan konstruksi terutama untuk angkutan *short distance* dan muatannya tergolong ringan seperti buat angkut tanah, model ini cocok karena secara investasi bisnis harganya juga lebih ekonomis. Kami juga punya model *dump* yang mesinnya lebih besar PS-nya untuk *handling* di area yang menuntut kendaraan dengan tenaga lebih besar, yaitu model FM 350PD 6x4 *rigid* dengan *power* maksimum 350 PS,” urai Tri Hariyanto.

Selain itu, menurut Tri Hariyanto, ada pula model *medium-duty* Hino untuk aplikasi *high blow* buat angkutan material curah seperti semen curah. Kendaraan *medium-duty* Hino yang paling sesuai untuk aplikasi *high blow* seperti model FL series 6x2 *rigid* dengan sasis yang lebih panjang, mengingat operasional untuk aplikasi *high blow* perlu dimensi yang lebih panjang. Sedangkan untuk distribusi material berat seperti beton *precast* untuk konstruksi jembatan atau *flyover* misalnya, Tri Hariyanto menyebut model yang biasa digunakan adalah *tractor head* seperti tipe FM 350TH 6x4 dengan *power* maksimum 350 PS. Namun begitu, truk *medium-duty* Hino yang modelnya sebenarnya masuk kategori peruntukan kargo, juga bisa dipakai untuk aplikasi konstruksi. Seperti model FM 285JW 6x4 *rigid* yang biasanya dipakai untuk mengangkut pipa-pipa di proyek infrastruktur.

PRICE WAR

Dalam persaingan di bisnis otomotif kendaraan komersial di segmen *on-road* yang menasar pasar konstruksi, Iveco harus berhadapan langsung dengan rival-rival kuatnya dari *brand* Jepang. "Terkait harga, Iveco 682 ini didedikasikan untuk bertarung di pasar *on-road* Indonesia yang selama ini didominasi produk Jepang. Sehingga harga produk ini cukup kompetitif untuk bersaing dengan truk-truk Jepang yang sudah lebih dulu eksis di jalanan aspal Indonesia. Selain itu kami juga yakin untuk bersaing di segmen *on-road* karena kami memiliki jaringan purnajual dalam grup Trakindo di setiap provinsi di Indonesia," kata Wisjnu W. Trimulyono, Direktur PT Chakra Jawara selaku pemegang lisensi eksklusif truk Iveco di Indonesia.

Wisjnu menegaskan bahwa pihaknya tetap mengandalkan produk yang andal di medan *off-road* namun tetap mumpuni untuk diajak mengaspal di segmen *on-road*. "Kami kejar di angkanya (harga) sehingga kami memproduksi produk-produk yang bisa diambil oleh pasar konstruksi. Karena kalau kami mengambil pasar-pasar yang banyak produk Eropa, selain harganya masih terlalu tinggi untuk pasar itu, kualitasnya juga belum diperlukan oleh pasar itu karena kebutuhannya lebih kepada angkutan konstruksi saja. Sedangkan untuk produk-produk dari Italia, atau yang dari Spanyol, atau dari Jerman itu lebih kepada *heavy-duty product* yang benar-benar untuk di *mining*. Tapi kalau produk Iveco 682 ini kita bisa bilang sebagai produk yang kualitasnya bisa dipakai di *off-road* maupun *on-road*," katanya.

Secara skala bisnis, Wisjnu membeberkan jika Iveco 682 yang dijadikan jagoannya untuk penetrasi ke pasar konstruksi tersedia dalam tiga model. "Untuk saat ini tersedia model *prime mover*, *rigid*, ada dua tipe, yaitu *mixer* dan *dump truck*. Ke depannya kami berencana akan menghadirkan model 6x2 yang akan banyak bermain di tipe *rigid*, serta model *prime mover* 4x2. Untuk saat ini kami masukkan model 6x4 *rigid* terlebih dulu karena animo terbesarnya

ada di tipe ini," ujar Wisjnu yang enggan menyebutkan *pricing* untuk tiap model yang ditawarkannya ke pasar industri. Ia hanya menegaskan bahwa harga *prime mover* Iveco 682 6x4 di-*setting* sedikit lebih murah dibanding *tractor head* Hino FM 350TH 6x4. Sedangkan untuk model *rigid* Iveco 682 6x4 dijual dengan rentang harga lebih variatif, "Bisa sedikit lebih mahal atau agak murah, tergantung volume yang diminta oleh *customer* kami," katanya.

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)

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



Mobil Delvac™
Performa oleh ExxonMobil



Menjaga Kendaraan dan Bisnis Anda selalu berjalan.

Lebih lanjut http://lubes.mobil.com/AP-English-LCW/heavydutyoils_id.aspx,
untuk informasi distributor kunjungi www.exxonmobil.com/distributorlocator atau hubungi pelumas@exxonmobil.com



KERUSAKAN BAN PADA BAGIAN TREAD



oleh:
BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst

Pertanyaan atau konsultasi soal ban, kirim ke upb.tireforensic@gmail.com

Sumber gambar : American Trucking Association.(Pirelli Tire SpA.) GiTi Tire Company. Koleksi pribadi.

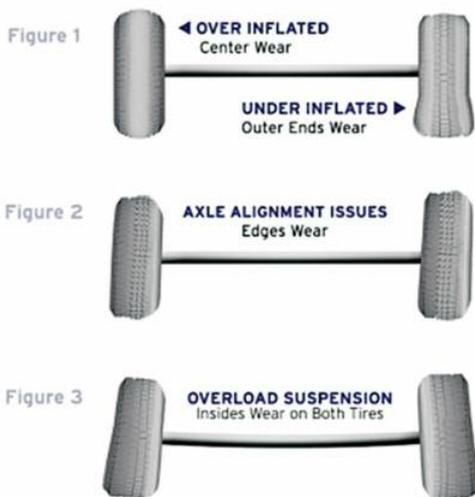
Tread atau telapak adalah bagian dari sebuah ban yang bersentuhan langsung dengan permukaan jalan. Jadi *tread* adalah bagian dari sebuah ban yang paling rawan terhadap *road hazard* (kerusakan ban terkait dengan kondisi jalan) atau dengan kata lain kerusakan pada *tread* paling banyak diakibatkan oleh benturan, tusukan, dan irisan. Walaupun ada pula kerusakan pada *tread* yang diakibatkan oleh buruknya *wheel alignment* (spooring/keselarasan roda), kerusakan mekanis kaki-kaki kendaraan, *skid* (selip) maupun kesalahan proses produksi.

Pada ban jalan raya biasanya telapak mempunyai alur berpola. Pola telapak inilah yang biasanya berfungsi untuk menyibak genangan air (*aquaplaning*), menambah daya cengkeram ban pada permukaan jalan, aerodinamika, dan membedakan segmentasi medan pemakaian ban.

Dahulu orang tidak begitu mempersoalkan jenis pola telapak pada ban. Akibatnya banyak orang yang memaksakan untuk menggunakan satu jenis pola telapak saja yang cenderung netral sebagai *all position tire* (ban yang bisa digunakan di segala posisi pada sebuah kendaraan), seperti pada ban jenis bias (nilon).



Orang pada masa lalu paling hanya mengenal dua jenis pola telapak saja, yaitu *rib* (yang di lapangan sering disebut sebagai telapak cacing) dan *lug* (yang di lapangan sering disebut sebagai ban proyek). Dengan berkembangnya teknologi, akhirnya ditemukanlah ban jenis radial (kawat baja) yang menawarkan berbagai kelebihan seperti keamanan, kenyamanan, efisiensi, dan lebih ramah terhadap lingkungan daripada teknologi sebelumnya, yaitu ban bias.



Kemudian orang mulai mengembangkan *tire management system* yang terbukti ampuh untuk mengontrol dan mengefisienkan biaya penggunaan ban dalam sebuah perusahaan angkutan baik orang maupun barang. Nah, untuk memaksimalkan konsep *tire management system*, orang memerlukan berbagai macam pola telapak supaya dapat menyesuaikan dengan medan daerah operasional kendaraan, bahkan juga untuk menyesuaikan dengan posisi pada kendaraannya. Misalnya ada ban yang secara karakter lebih direkomendasikan untuk dipakai pada posisi setir (*steering axle*), gardan tarikan (*drive axle*), dan roda pengikut (*free rolling axle*).

Ban radial menyediakan banyak sekali pilihan untuk mengeksekusi *tire management system*. Namun sayangnya, buruknya infrastruktur jalan di Indonesia sering mempersulit spesialisasi untuk memaksimalkan pemakaian ban. Akibatnya berbagai macam pola telapak yang sudah disediakan oleh pabrikan ban, sering kurang berguna dengan maksimal.

Untuk jalan yang di negara maju dikategorikan sebagai kelas *highway*, kita tidak punya. Memang ada jalan tol, tapi juga samasekali tidak bebas hambatan, karena masih sering menjadi pusat kemacetan. Jalan tolnya pun tidak bisa dikategorikan sebagai kualitas *highway*, karena masih banyak lubang dan gundukan.

Itulah sebabnya mengapa ban jenis pola telapak *highway* yang sebenarnya diproyeksikan oleh pabrikan ban untuk mendapatkan usia kilometer sangat panjang sering tidak berhasil. Karena ban berpola telapak *highway* secara konstruksi memang didesain untuk mengejar usia kilometer saja dan tidak mempunyai karakter untuk bisa menerima *multiple impact* (benturan-benturan dengan lubang atau gundukan kecil-kecil di jalan secara akumulatif) seperti ban yang mempunyai *cut & tear resistance* (ketahanan terhadap tusukan dan goresan) tinggi.

Maka untuk lebih amannya, kebanyakan teknisi ban lebih memilih untuk mengeksekusi ban berkarakter kombinasi *on/off the road* yang secara konstruksi lebih *rigid* dan sebenarnya lebih diharapkan oleh pabrikan ban untuk dipakai di *regional road* (jalan perdesaan). Dalam beberapa kasus ada juga, di mana medan yang harus dilalui dalam sebuah perjalanan sangat bervariasi, ada jalan aspal, jalan tanah liat, jalan berpasir, dan jalan bebatuan.

Maka dari itulah ban yang dipakai di negara berkembang performanya jauh lebih rendah dan permasalahannya jauh lebih tinggi daripada yang digunakan di negara maju. Overtonase bukan merupakan sumber permasalahan utama bagi ban, tapi tidak tepatnya tekanan udara di dalam ban, benturan, tusukan dan goresan di jalananlah yang selalu menjadi penyebab utama ban kolaps sebelum waktunya. Semua kendaraan mempunyai batas kemampuan daya angkut, tapi masih ada toleransi kelebihannya. Ban yang didesain untuk kendaraan tersebut juga mempunyai batas kemampuan daya angkut dan masih ada toleransi kelebihannya juga.

Jadi sebenarnya kita tidak memerlukan ban berkarakter *highway* apalagi *snow*, karena di samping negara kita tidak mempunyai lintasan semulus *highway* di negara maju dan bersalju, juga iklimnya sangat bertolak belakang dengan negara yang mempunyai salju.

Ban hanyalah penderita akhir dari sebuah proses berkendara. Dalam artian, ban tidak mungkin bisa rusak dengan sendirinya tanpa dipengaruhi oleh beberapa faktor penyebab, seperti yang sering disampaikan (secara bohong) oleh para sopir kepada pemilik kendaraan. Namun semua kerusakan pada ban pasti ada penyebab awalnya dan semuanya dapat diungkap secara logika teknik dalam ilmu *tire forensic* (mempelajari bangkai ban untuk menentukan kesalahan pemakaian pada kehidupan ban tersebut). Kerusakan ban bisa diakibatkan antara lain oleh perilaku sopir, kondisi kendaraan, kondisi jalan maupun kondisi muatan.

Charts of Tire Problems

Untuk lebih jelasnya marilah kita kupas satu per satu beberapa kasus kerusakan ban pada bagian telapak (*tread*) yang paling sering kita jumpai di lapangan.

1. Center Wear (aus di tengah telapak)

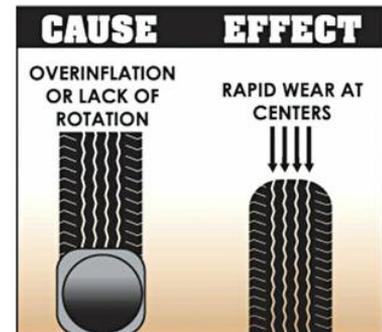
Kerusakan ban sebelum waktunya karena alur tengahnya sudah habis lebih dulu.

Kemungkinan penyebab:

- Ban sering mengalami kelebihan tekanan udara.

Saran dan pencegahan:

- Sesuaikan tekanan udara dalam ban dengan beban muatan.



2. Both Shoulder Wear (aus di kedua sisi telapak)

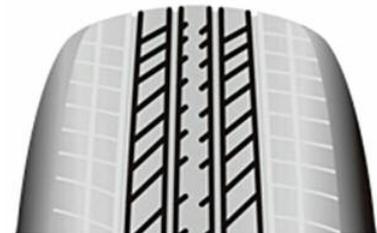
Kerusakan ban sebelum waktunya karena kedua sisi telapaknya aus lebih dulu.

Kemungkinan penyebab:

- Ban sering mengalami kekurangan tekanan udara.

Saran dan pencegahan:

- Sesuaikan tekanan udara dalam ban dengan beban muatan.



3. Middle Rib/Punch Wear (aus di antara alur)

Satu atau dua alur telapak bagian dalam aus lebih dulu daripada alur telapak yang lain.

Kemungkinan penyebab:

- Ban sering mengalami kekurangan tekanan udara.
- Penggunaan dua ban ganda (*double*) dengan ketinggian, karakter atau jenis yang berbeda.



- Ketidak beresan pada *suspensi* (*shock absorber*/per) atau *bearing*.
- Velg tidak *balance* dengan ban.
- HRO (*High Run Out*) velg tidak presisi.

Saran dan pencegahan:

- Sesuaikan tekanan udara dalam ban dengan beban muatan.
- Gunakan dua ban ganda (*double*) dengan ketinggian, karakter dan jenis yang sama.
- Periksa suspensi pada kendaraan dan perbaiki bagian yang sudah aus.
- Pastikan velg tidak oval, benjol, atau oval.
- Velg perlu di-*balancing*.



4. *Spot Wear* (aus pada titik-titik tertentu)

Kerusakan ban berupa keausan tidak merata, pada bagian-bagian tertentu saja.

Kemungkinan penyebab:

- Sistem pengereman bermasalah atau tidak *balance*.
- Cara pengereman yang terlalu kasar.

Saran dan pencegahan:

- Perbaiki dan *balance* sistem pengereman pada kendaraan Anda.
- Lakukan pengereman lebih halus dan berperasaan.



5. *River Wear* (ujung *rib*, *lug*, *block* terkikis)

Kerusakan ban pada ujung *rib*, *lug*, *block* yang terkikis bagaikan erosi di sungai.

Kemungkinan penyebab:

- *Axle* (as roda) terlalu mengayun dan kurang rigid.
- Ketidakberesan pada kaki-kaki kendaraan.
- Sering terjadi pada *Free Rolling Axle* (roda pengikut).

Saran dan pencegahan:

- Gunakan *axle* yang sesuai dengan beban muatan.
- Periksa dan perbaiki kerusakan sistem mekanis pada kendaraan Anda.



6. *mpact Break* (benturan)

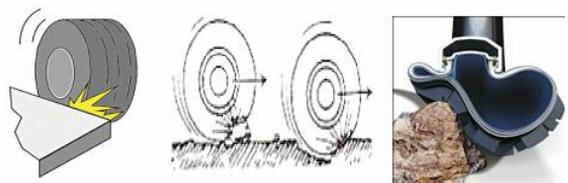
Kerusakan ban berupa pecah menyilang dan melintang seperti huruf X, Y, Z, L, dan T.

Kemungkinan penyebab:

- Tekanan udara dalam ban yang tidak sesuai dengan beban muatan.
- Pemilihan ban yang kurang sesuai dengan medan daerah operasional.
- Ban telah mengalami benturan keras dengan lubang, batu atau trotoar.

Saran dan pencegahan:

- Sesuaikan tekanan udara dalam ban dengan beban muatan.
- Pilih karakter ban yang sesuai dengan segmentasi medan jalan.
- Kurangi kecepatan dan berhati-hati mengemudi di jalan rusak.



7. *Cut Burst* (jebol terpotong)

Kerusakan berbentuk melintang atau memotong telapak ban.

Kemungkinan penyebab:

- Tekanan udara dalam ban yang tidak sesuai dengan beban muatan.
- Mengemudi secara kasar di jalan rusak.
- Ban mengalami benturan dengan lubang atau batu di jalan.

Saran dan pencegahan:

- Sesuaikan tekanan udara dalam ban dengan beban muatan.
- Berhati-hatilah mengemudi di jalan rusak.
- Hindari benturan dengan lubang dan batu.



8. Tread Cut/Puncture (terpotong/tertusuk)

Kerusakan ban akibat adanya benda tajam yang menembus lapisan telapak.

Kemungkinan penyebab:

- Kendaraan sering melewati lintasan jorok dan penuh benda tajam.

Saran dan pencegahan:

- Hindari lintasan jorok dan bersihkan *pool* dari segala benda tajam.



9. Groove Crack (retak alur)

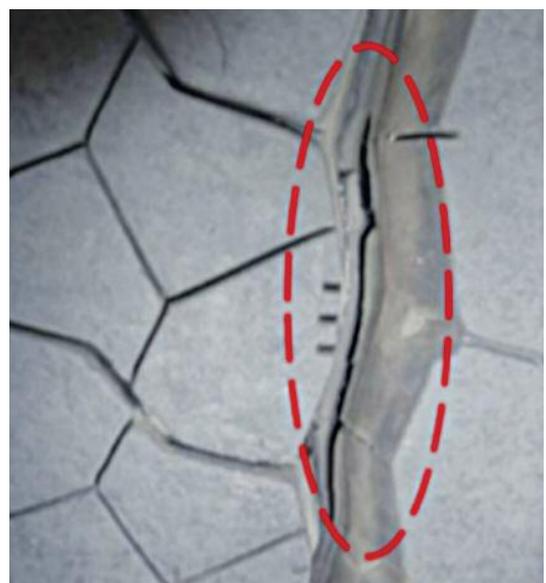
Kerusakan berupa keretakan atau sobekan pada alur/cerukan pada telapak ban.

Kemungkinan penyebab:

- Tekanan udara yang berlebihan di dalam ban.
- Panas yang berlebihan pada ban.
- Batu kerikil yang terselip di dalam alur telapak.
- Ban mengalami benturan keras.

Saran dan pencegahan:

- Sesuaikan tekanan udara di dalam ban dengan beban muatan.
- Lakukan pendinginan ban secara teratur selama perjalanan.
- Bersihkan semua benda yang terselip di dalam alur telapak ban.
- Efek benturan ada yang langsung bisa dirasakan seketika maupun tidak, namun benturan biasanya pasti akan memprovokasi timbulnya masalah di kemudian hari. Jadi tidak ada ban yang secara tiba-tiba bermasalah sendiri (secara gaib?)



10. Tread Separation (telapak mengelupas)

Kerusakan berupa terkelupasnya lapisan telapak ban dari kerangkanya.

Kemungkinan penyebab:

- Tekanan udara di dalam ban yang tidak sesuai dengan beban muatan.
- Kecepatan terlalu tinggi di jalanan rusak.
- Panas yang berlebihan akibat kurang istirahat pendinginan.
- Perekatan yang kurang baik antara lapisan telapak dengan kerangka ban.

Saran dan pencegahan:

- Sesuaikan tekanan udara di dalam ban dengan beban muatan.
- Kurangi kecepatan di jalanan rusak.
- Lakukan istirahat pendinginan secara berkala.
- Hubungi teknisi ban Anda.



11. Rib/Lug /Block Tearing (telapak tercabik)

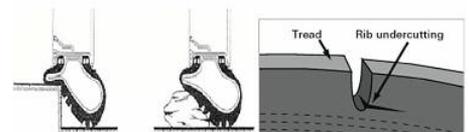
Kerusakan berupa tercabiknya telapak pada ban yang membuat terangkatnya *rib*, *lug* atau *block*.

Kemungkinan penyebab:

- Tekanan udara di dalam ban kurang sesuai dengan beban muatan.
- Kendaraan sering menyisir naik turun bahu jalan.
- Ban pernah bertumpu di atas batu.
- Kendaraan sering berbelok secara tajam dengan muatan berat.

Saran dan pencegahan:

- Sesuaikan tekanan udara di dalam ban dengan beban muatan.
- Usahakan kendaraan jangan sering menyisir naik turun bahu jalan.
- Hindari ban bertumpu di atas batu.
- Perbesar radius putar ketika kendaraan sedang bermuatan berat.



12. Spin Damage (aus karena selip).

Kerusakan pada telapak ban akibat selip dan tergores/terbakar.

Kemungkinan penyebab:

- Pemakaian pola telapak ban yang tidak sesuai dengan kondisi medan jalan.
- Ban dipaksa berputar kendati kendaraan tidak bergerak samasekali.

Saran dan pencegahan:

- Pilihlah pola telapak ban yang sesuai dengan medan jalan.
- Jangan paksa ban terus berputar jika kendaraan samasekali tidak bergerak.



Itulah sebagian kecil kasus kerusakan pada telapak yang paling sering/umum terjadi sehari-hari. Jadi walaupun ban adalah bagian dari kendaraan yang kerjanya paling jorok, karena sepanjang jalan terus menerus harus menggilas apa saja, tapi ban tetap butuh perhatian dan perawatan. Ban selalu menjadi objek penderita dari semua ketidakberesan cara mengemudi, kondisi jalan, kondisi kendaraan, dan kondisi beban muatan.

Banyak orang samasekali tidak (mau) memahami bahwa bangkai sebuah ban bisa menceritakan apa yang telah terjadi padanya dalam kehidupannya, sama saja seperti ilmu forensik pada jasad manusia. Padahal semua produk teknologi pasti mempunyai konsekuensi yang masuk logika teknik.

Kita semua bisa belajar dari persoalan kecil maupun besar, namun kita harus senantiasa mau membuka pikiran agar ilmu pengetahuan bisa masuk.

**“Kebodohan hanya akan menyebabkan keborosan,
kepandaian akan menyebabkan efisiensi.”**

(Adolf Hitler - 1936).



Markus Villinger, CEO Daimler Commercial Vehicles Indonesia

MARKUS VILLINGER

Indonesia Pasar yang Menarik dan Dinamis

Teks : Antonius Sulisty
Foto : Pebri Santoso

Lebih dari satu abad Mercedes-Benz telah berkiprah di Indonesia. Secara skala bisnis, *milestone* dari pabrikan kendaraan asal Jerman tersebut diawali pada tahun 1970 di Indonesia. Di bawah payung Daimler Trucks yang merupakan divisi multinasional dari grup Daimler AG (Aktiengesellschaft), Mercedes-Benz Trucks terus berkomitmen memenuhi kebutuhan kendaraan komersial untuk industri transportasi angkutan barang, yang dibuktikan dengan investasinya membuka pabrik perakitan truk Mercedes-Benz di Wanaherang, Bogor, Jawa Barat pada pertengahan 2017 lalu, dengan produk Axor 2528 C yang merupakan varian pertama yang dirakit di pabrik seluas 42 hektare itu. Komitmen Mercedes-Benz Trucks dalam melokalisasi produknya di Tanah Air didasari atas potensi yang begitu besar di Indonesia dengan jumlah populasi penduduk terbesar keempat di dunia, dan setengah dari populasinya berusia 30 tahun yang juga menjadi salah satu kesamaan dalam persyaratan di bisnis Daimler Trucks secara global.

Melalui PT Mercedes-Benz Distribution Indonesia sebagai *sole distributor* truk Mercedes-Benz di Tanah Air, Mercedes-Benz Trucks memulai debutnya menggarap pasar kendaraan komersial segmen *on-road*. Dibutuhkan kepiawaian khusus untuk berkompetisi di pasar yang selama ini didominasi *brand* dari pabrikan Jepang. Rencana dan strategi seperti apa yang akan dilakukan oleh Daimler Commercial Vehicles Indonesia yang memayungi bisnis Mercedes-Benz Trucks di Indonesia? Berikut petikan wawancara *TruckMagz* dengan Markus Villinger, CEO Daimler Commercial Vehicles Indonesia.

Bisakah Anda menjelaskan kondisi riil pasar truk segmen *heavy duty* di Indonesia?

Mercedes-Benz Distribution Indonesia melihat peluang pertumbuhan di Indonesia, terutama di segmen truk *heavy-duty*. Peluang pertumbuhan ini didorong melalui proyek infrastruktur oleh pemerintah yang akan membantu ekonomi Indonesia. Dengan demikian, kami berani memperkenalkan truk *heavy-duty* Mercedes-Benz yang khusus dibuat untuk kebutuhan pasar Indonesia.

Selama ini, di mana posisi Mercedes-Benz Trucks di segmentasi pasar *heavy-duty* di Indonesia?

Selama lebih dari 100 tahun, Mercedes-Benz telah sukses secara global dengan produknya dan kami juga telah sukses di Indonesia selama lebih dari 10 tahun. Kami percaya pada potensi pertumbuhan pasar Indonesia, dan kami mengharapkan pasar truk *heavy-duty* berkembang pesat pada tahun-tahun mendatang. Untuk segmentasi, pada dasarnya kami berfokus pada truk *heavy-duty* di kelas 16T (ton) sampai 48T. Kami juga berkontribusi terhadap pertumbuhan pasar Indonesia melalui produk-produk yang disesuaikan dan dibuat khusus agar sesuai dengan sektor industri Indonesia, termasuk logistik. Untuk sektor khusus ini, kami memiliki produk spesifik yang memenuhi kebutuhan pasar truk di kelas 16T, 25T ke atas.

Terkait dengan percepatan pembangunan infrastruktur di Indonesia seperti akses jalan baru termasuk jalan tol di banyak provinsi di Indonesia, apakah kondisi ini ibarat angin segar bagi Mercedes-Benz Truck untuk memperbesar pasar?

Indonesia disiapkan untuk menjadi pasar yang berkembang. Tentunya kami berusaha sebaik mungkin untuk memanfaatkan semua peluang yang mungkin terjadi, termasuk peluang dari percepatan pembangunan infrastruktur di Indonesia. Dengan produk kami yang disesuaikan secara khusus agar sesuai dengan pasar Indonesia, kami yakin bahwa kami dapat memperbesar pasar kami di Indonesia.

Apakah Mercedes-Benz Truck punya rencana bergabung dalam proyek-proyek infrastruktur pemerintah?

Kami berkomitmen untuk menyediakan produk untuk pelanggan kami di Indonesia, termasuk mendukung semua proyek infrastruktur Pemerintah Jokowi semaksimal mungkin.

Sektor apa yang berkontribusi besar terhadap volume penjualan truk Mercedes-Benz di Indonesia?

Saat ini kontribusi terbesar bagi Mercedes-Benz Truck di Indonesia ada di sektor pertambangan, dan juga dari segmen *on-road* seperti konstruksi dan logistik.

Bagaimana strategi *brand* untuk penetrasi pasar di segmen *on-road*?

Indonesia adalah negara yang menarik dengan pasar yang juga menarik bagi kami dengan tingkat pertumbuhannya yang substansial. Sangat menarik bagi kami dan bagi produk kami terutama di segmen *heavy-duty*. Kami melihat kekuatan kami yang sekarang untuk menghasilkan portofolio truk secara lengkap, dan kami percaya bahwa seluruh rangkaian produk yang kami tawarkan itu akan memenuhi tuntutan dari segmen *on-road*. Kami juga belajar tentang kendaraan komersial di Indonesia guna menindaklanjuti hal-hal penting bagi pelanggan kami. Pertama, harga yang kompetitif. Kedua, jaringan diler yang baik. Ketiga, *personal relationships* dengan pelanggan. Dengan tiga kekuatan ini, kami memberikan solusi lengkap untuk layanan kepada pelanggan yang mencakup dukungan teknis dan suku cadang, dan kami yakin dapat bersaing di segmen *on-road*.

Bagaimana dengan strategi dari prinsipal Mercedes-Benz Truck di Indonesia dalam dua tahun ke depan?

Indonesia memiliki lanskap industri yang sangat menarik dan dinamis, dan merupakan salah satu pasar truk terbesar di dunia. Kami berencana untuk mendukung dan memberi lebih banyak kontribusi ke pasar Indonesia dengan secara konsisten memperbaiki produk kami, meningkatkan jaringan diler kami, memperkuat layanan pelanggan kami, dan lebih berkomitmen untuk memberikan produk terbaik bagi pelanggan kami di Indonesia.

Bisa dijelaskan tentang potensi di sektor konstruksi terhadap model baru Axor yang baru saja diluncurkan?

Axor didedikasikan untuk pelanggan Indonesia, termasuk sektor konstruksi. Produk kami dirancang untuk memberikan kinerja terbaik untuk semua kebutuhan konstruksi di Indonesia. Dengan merek Mercedes-Benz yang dikenal dengan produk berkualitas tinggi yang dikombinasikan dengan teknologi teknik paling maju, kami ingin memberikan kualitas terbaik, keselamatan, dan TCO (*total cost of ownership*) terbaik untuk pasar ini dan kami terus memperhatikan pelanggan kami sehingga dapat memenuhi kebutuhan yang terbaik bagi mereka. Kami menyadari bahwa proyek-proyek infrastruktur terus meningkat yang telah direncanakan dan dilaksanakan dari Pemerintah Jokowi, dan ini artinya tren pasar di sektor konstruksi semakin meningkat. Oleh karena itu, kami ingin berkontribusi dengan produk kami untuk mendukung sebanyak mungkin proyek-proyek tersebut.

Seberapa besar pangsa pasar Axor di sektor konstruksi?

Masih terlalu dini bagi kami untuk membahas tentang pangsa pasar, namun kami bertekad untuk menetapkan tren baru industri truk di dalam negeri, serta memberikan produk dengan kualitas dan kesesuaian terbaik, yang dirancang khusus untuk melakukan kinerja yang terbaik di seluruh wilayah Indonesia.

Kami menyadari adanya peningkatan di sektor infrastruktur yang saat ini terjadi di Indonesia karena sejumlah proyek investasi yang didukung oleh Pak Jokowi. Dengan kekuatan dan fleksibilitas dari rencana produksi secara lokal oleh Mercedes-Benz di pabrik Wanaherang (Bogor), kami berkomitmen untuk menjual dan menghasilkan truk yang sesuai kebutuhan pasar Indonesia.

Model apa saja dari Mercedes-Benz Axor yang dijual di Indonesia?

Kami menyediakan model yang mengcover di kelas 16 T sampai 48 T dengan 12 model, yaitu 1623 C, 1623 R, 1628 R, 2523 R, 2528 R, 2528 C, 2528 RMC, 3336 K, 3340 S, 4028 T, 4843 K dan 4928 T. Rangkaian produk lengkap ini diperkenalkan untuk memenuhi kebutuhan di berbagai kelompok pelanggan kami.

Model Axor yang akan diproduksi di Indonesia?

Axor 2528 C dan Axor 2528 R akan menjadi dua tipe pertama yang akan dirakit secara lokal di pabrik Wanaherang tahun ini, namun dalam waktu dekat akan menyusul lebih banyak lagi *line-up* truk Axor kami.

Bagaimana Anda mempertahankan performa penjualan selama ini?

Sejak memulai jaringan kami untuk penjualan Axor di awal tahun 2017, sekarang kami memiliki 11 gerai diler di seluruh Indonesia untuk membantu mendistribusikan truk kami ini. Kami akan mengembangkannya selangkah demi selangkah selama beberapa tahun ke depan, yang pada akhirnya akan mencakup lebih dari 20 lokasi utama di Indonesia. Ini akan membantu kami dalam mempertahankan dan bahkan meningkatkan kinerja penjualan Mercedes-Benz Trucks di Indonesia.



Axor 2528

Terkait layanan purnajual, adakah program baru yang berhubungan dengan produk Axor?

Ya, kami punya program baru untuk memastikan bahwa pelanggan kami mendapatkan layanan purnajual terbaik. Selain dari program yang sudah ada seperti dukungan ketersediaan suku cadang, *flying doctor* atau layanan mekanik di tempat, serta pelatihan bertahap untuk sopir dan teknisi diler lokal Mercedes-Benz, kami memiliki program baru yakni Service Agreement untuk melengkapi pengalaman menggunakan truk Axor. Ada empat jenis Service Agreement, yaitu Axor Standard untuk kontrak tenaga kerja atau mekanik, Axor Plus untuk pengiriman suku cadang ke lokasi *customer*, Axor Excellent untuk layanan perawatan secara berkala dan Axor Ultimate untuk kontrak pemeliharaan secara penuh.

Harapan Anda dalam industri kendaraan komersial Indonesia ke depan?

Dengan terus meningkatnya harga sumber daya alam Indonesia seperti batu bara, harapan kami tentu saja tertuju pada pertumbuhan sektor industri yang terus berlanjut di Indonesia. Dengan demikian, kondisi tersebut akan memengaruhi perkembangan sekaligus pertumbuhan bisnis kendaraan komersial, dan kami siap memenuhi tuntutan pasarnya.



SOLUSI PENGUSAHA

TENDER UTAMAKAN NILAI LEBIH BUKAN PENGALAMAN

Pertamina Patra Niaga

Tender Utamakan Nilai Lebih bukan Pengalaman

Teks : Abdul Wachid

Foto : Pebri Santoso



PERTAMINA
PATRA NIAGA



ABDUL CHOLID

Direktur Operasi PT Pertamina Patra Niaga

Pendapatan perusahaan PT Pertamina Patra Niaga hingga Juni 2017 mencapai USD 630 juta, atau meningkat 11,2 persen dari periode yang sama pada 2016 sebesar USD 566 juta. Laba bersih naik 11 persen dari USD 35 juta di 2016 menjadi USD 39 juta. PT Pertamina Patra Niaga merupakan anak perusahaan dari PT Pertamina yang bergerak di bidang pemasaran dan niaga.

Saat ini Patra Niaga menduduki tempat kedua dalam hal bisnis *trading*, di bawah satu tingkat dari PT Pertamina (Persero). Sebesar 75 persen bisnis utama Pertamina Patra Niaga adalah *trading*, sisanya merupakan jasa. Jasa meliputi penyedia angkutan, terminal BBM, dan VHS atau jasa pengelolaan bahan bakar. Dalam hal penyedia angkutan, Patra Niaga berkerja sama dengan tujuh perusahaan angkutan dengan total sopir sekitar 5.000 orang.

Semua proses distribusi dikerjasamakan ke mitra kerja, mulai dari kendaraan dan sopirnya. Patra Niaga hanya menyiapkan sistem manajemen logistiknya termasuk manajemen risiko. “Kasus yang tempo hari adanya ribuan sopir mogok bukan tanggung jawab Pertamina Patra Niaga, tetapi tanggung jawab mitra kerja. Jadi para sopir yang melakukan mogok tersebut salah sasaran,” jelas Abdul Cholid, Direktur Operasi PT Pertamina Patra Niaga.

Sebelumnya, pada 19 Juni 2017 puluhan awak mobil tangki (AMT) Depot Terminal Bahan Bakar Minyak (TBBM) Ujungberung, Bandung, Jawa Barat, menggelar aksi mogok kerja. Aksi ini diklaim sebagai bentuk solidaritas terhadap 141 AMT di seluruh Indonesia yang di-PHK. Padahal, fakta sebenarnya sebanyak 141 AMT yang di PHK tersebut bukan merupakan pegawai Patra Niaga, melainkan sepenuhnya tanggung jawab mitra kerja.

Meski demikian, sebenarnya Patra Niaga turut terlibat dalam proses rekrutmen sopir. “Persyaratan dalam rekrutmen sopir sifatnya umum, misalnya memiliki SIM B2, ditambah tes kesehatan dan psikologi. Calon sopir juga akan melewati tahap *training*, semacam pembekalan khusus seperti cara menghadapi situasi insiden di jalan. Jangan ketika terjadi kebakaran tangki dan truk sopir malah lari. Mereka harus mengikuti semua pelatihan itu,” paparnya.

Semua program pelatihan Patra Niaga telah menyesuaikan aturan dari perusahaan minyak dan Direktorat Jenderal Perhubungan Darat. Terkait wacana sertifikasi sopir oleh Kementerian Perhubungan, Cholid menilai jika itu dirasa baik untuk menilai kompetensi sopir Pertamina Patra Niaga. Sebab Patra Niaga memang memiliki perhatian besar akan kompetensi sopir sebagai antisipasi manajemen risiko.

Sebagai contoh, bentuk manajemen risiko yang dilakukan ialah melakukan *training defensive driving* bekerja sama dengan mitra kerja, agen pemegang merek dan kepolisian. Tujuannya, agar mitra kerja bisa mengantisipasi terjadi potensi kecelakaan di jalan. Selain itu, menghindari kerugian Patra Niaga pun turut mengasuransikan kendaraan termasuk muatan ditambah bekerja sama dengan Dinas Pemadam Kebakaran di beragam daerah.

“Dalam bisnis transportasi, terutama dalam proses distribusi sudah pasti ada risikonya. Terlebih perilaku berkendara masyarakat Indonesia yang kurang disiplin merupakan bagian dari risiko, mulai dari kendaraan berat sampai motor. Pengguna motor tergolong yang paling sering terlibat kecelakaan dengan truk milik kami,” tutur Cholid.

Berdasarkan analisa Patra Niaga, 60 persen insiden yang terjadi merupakan kecelakaan pasif atau kendaraan lain yang justru menabrak truk, 20 persen kesalahan sopir dan sisanya infrastruktur jalan yang buruk. Oleh karena itu, untuk mengurangi risiko Patra Niaga menerapkan teknologi GPS yang fungsinya memantau posisi kendaraan dan mengawasi perilaku sopir. Salah contoh yang diawasi adalah batas maksimum kendaraan. Kecepatan truk dibatasi maksimal 60 km per jam di jalan tol, jalan kota di bawah 30 km per jam dan jalan provinsi maksimal 40 km per jam.



TBBM Jakarta Group Plumpang

Perbarui Spesifikasi Teknis Kendaraan

Menyoal hal perencanaan, Patra Niaga memiliki rute tetap dalam proses distribusi, apabila dalam jalur yang ditetapkan terdapat hambatan mereka mengalihkan ke jalur alternatif. Semua dikontrol melalui teknologi GPS. Guna menghindari kemacetan, jam operasional distribusi diarahkan pada malam hari. Kecuali khusus untuk SPBU berkapasitas penyimpanan rendah, dilakukan pengiriman dua kali, yakni pada malam dan siang hari.

Cholid mengatakan, beberapa kasus yang sering ditemukan stok BBM habis di SPBU karena kapasitas SPBU di tempat tersebut kecil. SPBU terkadang kurang mengantisipasi tersebut sehingga terlambat untuk melakukan order, otomatis proses distribusi jadi terhambat. Tetapi untuk kasus tertentu, seperti menjelang Lebaran, Patra Niaga menempatkan unit kendaraannya ke beberapa titik strategis guna mengantisipasi kekurangan stok BBM.

Sementara dalam hal pencegahan risiko, khususnya kendaraan, Patra Niaga memiliki standar baku spesifikasi teknis kendaraan yang telah dibuat oleh Pertamina termasuk standar operasional dan

perawatan, tinggal pihak mitra kerja yang menyesuaikan. Misalnya, mitra kerja diharuskan mengecek kondisi kelayakan kendaraan setiap hari, minggu, dan bulan. Menurut Cholid, mengenai kelayakan kendaraan Patra Niaga membatasi usia kendaraan yang diterapkan maksimum 10 tahun, sedangkan untuk tangki 10 hingga 15 tahun.

“Saat ini kami sedang berusaha meminta APM agar *head truck* yang diproduksi menggunakan pengereman ABS (*Anti-lock Braking System*). Sebab kasus tertentu truk terguling ketika sistem rem ban depan tidak menggunakan ABS, sementara belakang menggunakan sistem ABS. Sehingga pada saat sopir melakukan pengereman posisi ban depan dan belakang tidak serempak berhenti,” paparnya.

Cholid meyakini belajar dari kasus yang telah terjadi faktor pengereman turun menyumbang potensi kecelakaan. Termasuk keputusan Patra Niaga yang mengharuskan menggunakan ban radial *tubeless*, dari yang sebelumnya menggunakan ban bias. Tujuan agar terhindar dari risiko ban kempes atau bahkan pecah akibat benda tajam.



New Gantry System di TBBM Ujung Berung

Ikut Terlibat Dalam Rekrutmen Sopir

Saat proses tender, Patra Niaga mengedepankan profesionalisme sebagai pertimbangan utama menentukan mitra kerja yang layak. Mereka tidak harus mitra kerja memiliki pengalaman dalam hal distribusi BBM. Dalam proses tender Patra Niaga memberi keleluasaan terhadap semua perusahaan angkutan baik itu yang sudah pernah bekerja sama atau perusahaan baru.

“Tidak harus berpengalaman. Intinya pada saat mereka presentasi mereka bisa menawarkan hal baru yang bisa memberi nilai lebih bagi kami. Pada tender terakhir, mitra kerja yang terikat kontrak justru merupakan perusahaan baru mendominasi 80 persen yang sisanya perusahaan lama,” katanya.

Ketujuh mitra kerja Patra Niaga saat ini menangani distribusi BBM, LPG dan komoditas curah. Selebihnya untuk menangani distribusi di daerah kecil perusahaan bekerja sama dengan perusahaan angkutan lokal seperti di Maluku, Irian Jaya, dan sebagainya. Patra Niaga juga menyiapkan angkutan multimoda atau distribusi yang melibatkan lebih dari satu moda angkutan untuk menangani daerah dengan medan yang sulit.

Terkait penambahan jumlah kendaraan imbas dari peningkatan konsumsi BBM, Cholid mengungkapkan, di beberapa wilayah jumlah armada yang disiapkan dalam kondisi stagnan bahkan menurun. Karena distribusi yang dilakukan Patra Niaga sendiri tidak semata ke SPBU, tapi juga ke industri, agen, dan area tambang. Seperti halnya area tambang di Kalimantan turun drastis memaksa perusahaan menarik banyak unit truk untuk dipindahkan ke tempat lain yang membutuhkan.

“Rata-rata penambahan unit kendaraan dua sampai tiga persen setiap tahun. Penambahan unit kendaraan tidak selalu karena peningkatan konsumsi BBM. Seperti yang terjadi di Jakarta, penambahan unit kendaraan lebih dikarenakan kemacetan. Berdasarkan riset perusahaan, kecepatan kendaraan di jalanan Jakarta akibat kemacetan rata-rata di bawah 20 km per jam,” tutupnya.



Hyundai Xcient

Teks : Citra D. Vresti Trisna

Foto : Pebri Santoso

Dirancang Khusus untuk Konsumen di Indonesia



Setelah sekian lama melakukan evaluasi bisnis, Hyundai Motor Company (HMC) menyelesaikan kesepakatan distribusi dengan PT Hyundai Oto Komersial Indonesia (HOKI) untuk kembali mewarnai sektor bisnis kendaraan komersial di pasar Indonesia. Kembalinya kendaraan komersial Hyundai ke pasar Indonesia juga didukung dengan diperkenalkannya Hyundai Xcient 6x4 yang telah mengalami perubahan model secara menyeluruh dan disesuaikan dengan konsumen di Indonesia.

Marketing Manager PT Hyundai Oto Komersial Indonesia, Ari Trisianto Wibowo mengatakan, kendaraan komersial Hyundai telah masuk ke Indonesia sejak 2007. Menurutnya, respons konsumen Indonesia dengan produk Hyundai cukup bagus. Hal ini dapat dibuktikan dengan angka penjualan yang cukup baik, yakni sekitar 10.000 unit telah terjual dalam kurun waktu singkat.

Menurut Ari, respons yang cukup baik tersebut didapatkan karena HMC selalu memberikan produk terbaik yang dirancang khusus untuk kondisi Indonesia, seperti halnya Hyundai Xcient 6x4. Produk tersebut merupakan salah satu produk unggulan Hyundai di pasar komersial dan masuk ke dalam kategori *heavy duty truck* di kategori lima.

”Kami yakin pasar kendaraan komersial sangat tinggi. Untuk membangun infrastruktur dibutuhkan banyak truk di kategori lima. Setelah infrastruktur selesai dibangun, kebutuhan angkutan barang, terutama *tractor head* akan sangat tinggi. Untuk itu kami menawarkan *cost of ownership* yang rendah agar dapat mendatangkan keuntungan lebih bagi pemiliknya,” kata Ari.

Hyundai Xcient 6x4 Tractor Head memiliki berbagai keunggulan, di antaranya desain yang revolusioner dan aerodinamis terbaik di kelasnya. Xcient dirancang secara inovatif dengan sudut kemiringan pada kaca depan, bidang muka yang lebih luas dan garis-garis yang berkarakter sekaligus dinamis. Xcient juga memiliki desain interior yang modern dan memiliki kabin yang sangat nyaman untuk pengemudi agar dapat bekerja dengan baik sehingga meningkatkan produktivitas kerja.

”Xcient didesain untuk memberikan rasa nyaman kepada pengemudi dengan jok kelas atas dan posisi setir yang bisa naik-turun dan maju mundur serta posisi pedal yang disesuaikan

dengan anatomi tubuh manusia dan bahkan letak tombol-tombol pun dirancang agar mudah terjangkau oleh pengemudi. Produk terbaru kami sangat memperhatikan kenyamanan pengemudi di mana di merek lain kenyamanan bukan yang utama. Menurut kami, meskipun sopir truk itu hanya sopir, kenyamanan itu memengaruhi kinerja,” kata Ari.

Produk yang bakal dirilis pada 2018 ini memiliki mesin yang tergolong kuat di kelasnya, yakni dengan mesin 410 PS dengan torsi maksimum 188 kg.m/rpm. Selain memiliki kekuatan prima, Xcient juga memiliki keunggulan dalam hal efisiensi bahan bakar hingga 7%. Produk terbaru ini memiliki emisi gas buang euro dua

yang cocok dengan kondisi solar di Indonesia. Berbagai keunggulan Hyundai Xcient membuat produk ini sangat cocok digunakan di berbagai sektor industri seperti logistik, konstruksi, dan tambang.

Ari menambahkan, salah satu keunikan dari Xcient adalah ketahanannya dalam mengangkut beban berat. Menurutnya, pihak HMC memahami bila kebanyakan angkutan barang di Indonesia kerap *overload* dalam mengangkut barang. Untuk mengantisipasi kondisi tersebut, HMC merancang Xcient dengan sasis, gardan, dan transmisi yang khusus untuk konsumen Indonesia. Ketiga komponen tersebut, kata Ari, dibuat dengan kualitas di atas standar yang biasa dijual di negara lain.



”Bahan yang digunakan untuk membuat sasis produk ini dibuat berbeda dan lebih kuat. Selain itu, Korea itu terkenal dengan industri logam yang bagus dan perusahaan logam ini masuk di salah satu grup Hyundai (Hyundai Steel). Sasis untuk konsumen Indonesia dibuat dengan bahan besi yang berbeda di mana tidak diberikan kepada yang lain. Jadi kalau dibandingkan dengan kompetitor lain, sasis, gardan, dan transmisi kami lebih kuat. Meski secara *safety* kami tidak menyarankan untuk *over-load*,” ungkapnya.

Dari sisi *safety*, Xcient dirancang dengan kabin yang kokoh untuk melindungi pengemudi. Ari menuturkan bila konsumen kendaraan niaga di Indonesia masih menjadikan harga pertimbangan utama berinvestasi. Meski demikian, beberapa perusahaan besar seperti *oil and gas* di Indonesia memiliki tuntutan *safety* yang tinggi. ”Kami sudah siap dengan fitur-fitur *safety* yang diminta perusahaan besar. Kami sudah punya banyak opsi, di antaranya rem ABS dan *daytime running light*,” ujarnya.

Untuk lebih memanjakan konsumen, kata Ari, HOKI sedang mempersiapkan *after sales* yang baik untuk konsumen

Hyundai. ”*After sales* adalah hal yang krusial. Untuk itu kami mempersiapkan *after sales* dulu baru kemudian kami menjual produk. Karena sebegus apa pun produknya, bila layanan purnajualnya tidak bagus akan percuma,” jelasnya.

Meski produk ini baru akan diluncurkan pada 2018, respons konsumen cukup bagus. Respons positif tersebut, kata Ari, bisa dilihat dari terpilihnya Xcient sebagai 2nd Winner of Favorite Commercial Car. Selain itu, untuk lebih menarik minat konsumen, HOKI telah menyiapkan paket penjualan khusus untuk konsumen.

BARU!



GOOD YEAR

HM G2020

**JARAK TEMPUH LEBIH JAUH
KARKAS LEBIH KUAT dan MUDAH DIVULKANISIR**



HM G2020

HM G2020 HD



dengan lapisan terbuat dari:



MATERIAL KARKAS LEBIH KUAT
Tidak mudah retak & tahan tusukan
ALUR TELAPAK DALAM & LEBAR
Daya cengkram lebih kuat

GOODYEAR CARE CENTER:
08001222777



Goodyear Indonesia

www.goodyear-indonesia.com

GOOD YEAR
COMMERCIAL TIRES





REPARASI TRUK PINGGIRAN

Bagi para pengusaha angkutan logistik kalangan atas apabila kendaraan truknya mengalami kerusakan dari segi body, mesin, maupun cat kendaraan truk yang mulai mengelupas dan tidak terlihat kinclong lagi mereka akan membawanya ke bengkel bengkel besar dengan didukung teknologi modern.

Tetapi tidak semua pengusaha angkutan mampu membawa kendaraan truknya ketempat tersebut, alternatifnya mereka membawa kendaraan angkutan mereka kepada bengkel-bengkel yang telah di rekomendasikan oleh supir-supir mereka. Karena biasanya para supir sudah memiliki banyak pengetahuan tentang tempat-tempat seperti itu. Disamping biaya yang dikeluarkan lebih murah kualitas yang dihasilkannya cukup berkelas.

Seperti bengkel reparasi yang terdapat dibawah kolong jembatan tol di penjaringan Jakarta utara ini, meskipun tempat seadanya dan alat yang jauh dari kata teknologi tinggi tetapi hasil dari reparasinya cukup berkelas. Cukup banyak mobil-mobil angkutan logistik yang ditangani ditempat tempat seperti ini khususnya bagi para pengusaha angkutan menengah ke bawah.

REPARASI TRUK PINGGIRAN







Proses Pembuatan Ban Dalam Truk

PT Sarana Jaya Serbaguna (Nayabana) berdiri sejak tahun 1989 merupakan perusahaan yang bergerak di bidang komponen otomotif berbahan karet. Produk PT Nayabana adalah marset, ban dalam sepeda motor, ban dalam mobil dan ban dalam truk. Beberapa waktu lalu *TruckMagz* berkesempatan mengunjungi pabrik yang berlokasi di Kabupaten Malang.

Ban dalam truk adalah salah satu bagian utama roda. Meski keberadaannya di tengah persaingan antara ban *tubeless*, tetapi truk yang menggunakan ban dalam masih banyak sekali dijumpai di Indonesia. Ivan Setiawan Direktur PT Sarana Jaya Serbaguna menunjukkan sendiri proses produksi ban dalam truk. Produksi ban dalam dibagi dalam tiga proses, yaitu *mixing*, produksi dan *packing*.



Ivan Setiawan. Direktur PT Nayabana

Bahan Baku

Bahan baku untuk pembuat ban dalam menggunakan bahan utama karet butyl, yaitu karet sintetis yang dibuat dengan pori-pori sangat rapat. "Jenis karet ini juga menjadi material untuk bola sepak," terang Ivan.

Bahan kedua adalah bahan pengisi atau filler biasanya berupa kalsium, silika, kaulin dan sebagainya. Selain itu, ada aktivator seperti *paraffin wax*, *staring acid*, oli, dan *sulfur*. Semua bahan tadi dicampur menjadi satu. "Material ban dalam ada 20 jenis dan komposisi



Karet Butyl

tergantung kualitas spesifikasi akhirnya. Nayabana memiliki empat kualitas. Setiap kualitas tidak selalu menggunakan 20 jenis bahan tadi," tambah Ivan.

Proses *mixing* ini dilakukan dua kali. Hasil dari *mixing* pertama disebut *compound*. *Compound* ini juga ada kualitas sesuai spesifikasi. "Untuk memenuhi kualitas yang standar, kami melakukan tes *sampling* setiap beberapa periode dalam satu hari, jika satu *badges* masuk standar, akan kami loloskan. Setelah diperiksa jika ada bahan yang tidak masuk dalam *range* standar, tentu tidak boleh diloloskan ke tahap berikutnya," kata Ivan.

Mixing

Nayabana memiliki laboratorium uji yang menggunakan dua alat untuk mengukur standar bahan karet, yaitu rheometer dan tensometer. Rheometer digunakan untuk menguji kematangan karet karena karet memiliki level kematangan. Sedangkan tensometer, untuk mengukur kekuatan tarik setelah produk jadi. Tensometer bekerja dengan cara ban dalam yang sudah jadi dibuat potongan kecil untuk dites kekuatannya.



Masterbatch di ruang mixing

Laboratorium

Tensometer akan menarik karet ban sampai putus dan muncul hasil kekuatan tarik serta *elongation*. *Elongation* adalah nilai dari awal sampai karet putus tertarik. “Waktu karet putus pada tekanan berapa semua ada nilai yang menjadi standarnya. Kekuatan karet butyl bisa ditarik 450% dari aslinya. Misalnya sampai nilai 300% itu sudah putus berarti tidak stabil. Hasil tes produk kami selama ini 500% ke atas. Karet alam dan butyl ada standar kekuatan tarik masing-masing. Kami tes di atas standarnya SNI, sehingga di pasar kami lebih percaya diri,” terang Ivan. Setiap tahun ada audit SNI, Nayabana juga memiliki standar ISO 90001. Mereka sedang berproses menuju ISO 9001:2015.



Sampel bahan karet sesuai periode untuk Rheometer

“Ruang *mixing* memiliki *output compound* berbeda. Ada *compound flap*, ban dalam mobil atau truk, dan sepeda motor,” kata Ivan. Setiap *compound* ini akan masuk ke ruang produksi yang berbeda. Sebagai tambahan informasi, untuk *supply* seluruh proses produksi di Nayabana, pabrik menggunakan *computerized boiler* untuk menghasilkan uap panas. Uap panas dialirkan melalui *pipeline* ke seluruh bagian produksi.



Sampel bahan karet sebelum dan sesudah tes Rheometer



Sampel ban/flap untuk Tensometer

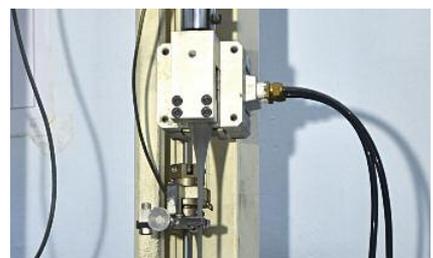
Rubber Mixing



Penyaringan compound



Rheometer



Tensometer



Area produksi ban dalam NAYABANA



Ban dalam didinginkan sebelum dipotong seukuran ring

Proses Produksi Ban Dalam Mobil/Truk

Hasil compound yang berasal dari ruang penyimpanan dalam bentuk lembaran diproses lagi untuk disaring untuk menghilangkan partikel kasar seperti batu atau pasir. “Setelah disaring dan diberi uap panas seperti pada proses mixing pertama, material dimasukkan ke dalam mesin ekstruder. Lalu karet dialirkan ke conveyor pendingin,” tambahnya. Dalam proses ini karet ban sudah berbentuk seperti ban hanya saja berupa lembaran panjang.

Proses berikutnya karet ban dialirkan ke mesin yang akan otomatis memotong sesuai ukuran ring-nya. Produksi dilanjutkan ke bagian penyambungan ban. “Ini adalah proses yang krusial, banyak masalah ban dalam ada pada sambungan atau pentil. Setelah dipotong karet ban dibiarkan dahulu dalam periode tertentu sebelum disambung. Proses penyambungan menggunakan elemen panas. Setelah itu dilanjutkan dengan proses pemasangan pentil,” jelas Ivan.



Ban dalam siap dipotong



Mesin potong ban dalam



Ban dalam dibiarkan dulu sebelum proses penyambungan



“Setelah dipasang pentil, ban dalam setengah jadi dialiri udara untuk dibentuk seperti ban dalam (proses forming). Lalu ban dalam setengah jadi dimatangkan dalam periode tertentu, yang disebut proses curing press. Proses curing adalah mengalir ban dengan uap panas. Hasil dari proses ini sambungan antara ujung ban sudah samar. Pada ban dalam juga terdapat ukuran ban dalam, merk, dan tanda SNI. Setelah curing selesai, ban dalam masuk QC untuk diperiksa sambungan, pentil, dan keseluruhan body ban dalam melingkar. Akhir dari produksi adalah packing,” kata Ivan. Untuk dapat dipacking, udara di dalam ban dalam harus divakum terlebih dahulu. Setelah divakum, ban dalam dalam keadaan tanpa udara bisa dimasukkan ke dalam kotak yang telah disediakan.



pemasanan inner tube (pentil)



proses curing press



hasil curing press



ban dalam masuk proses QC



Kemasan premium ban dalam NYB

Packing

“Untuk packing produk premium, kami menggunakan kardus. Satu kotak kardus isi 5 ban dalam. Jadi ring besar seperti 16 dan 20, satu kardus berisi 5 buah ban dalam. Kami adalah pabrik ban dalam truk pertama di Indonesia yang menggunakan kotak dalam dan kotak luar untuk produknya. Setelah dari ruang packing, produk dimasukkan ke gudang untuk diidentifikasi. Dari gudang inilah produk siap dikirim ke klien,” tutupnya.



Dari gudang ini produk siap dipasarkan



TIPS & TRIK

Perawatan Sistem **AXLE LIFTING**

Posisi balon pengangkat di sistem *axle lifting* ini terletak pada sisi paling belakang sasis kendaraan

Bogie lift atau sistem *axle lifting* (mengangkat poros roda) sudah diaplikasi sebagai kelengkapan standar bawaan UD Trucks Quester CDE 280 Rigid, yang diperkenalkan pertama kalinya kepada publik Tanah Air pada Gaikindo Indonesia International Motor Show (GIIAS) 2016. Pada gelaran GIIAS 2017 beberapa waktu lalu, UD Trucks Indonesia kembali menghadirkan varian terbarunya yang menganut *bogie lift*, yaitu Quester New CQE 280 8x2 *rigid* dan Quester New GDE 280 6x2 *tractor head*. Alasannya menurut UD Trucks Indonesia, *bogie lift* hanya efektif diterapkan pada sistem konfigurasi penggerak roda 6x2 atau 8x2.



Eddy Subagio

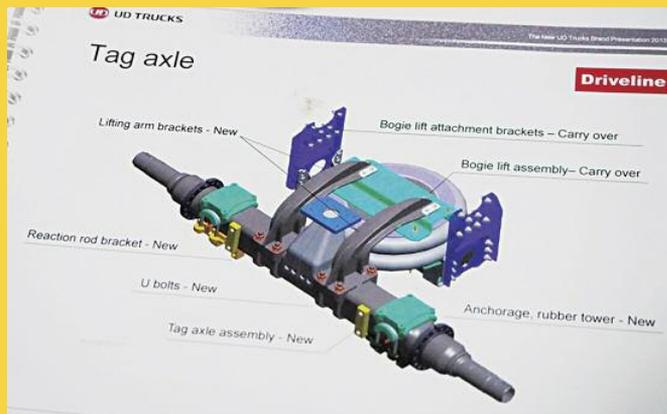
Product and Engineering Dept. Head
Astra International UD Trucks
Sales Operation

Menurut *Product and Engineering Dept. Head* Astra UD Trucks, Eddy Subagio, fitur *bogie lift* merupakan alat untuk menghemat ban bagi *customer fleet* yang kerap mengoperasikan truknya dalam kondisi pergi **mengangkut muatan dan pulang**nya kosong. “Tidak bolak-balik itu baru efektif pakai *bogie lift*. Jadi pada saat muatan kosong, ban paling belakang akan diangkat. Manfaatnya akan membuat ban paling belakang lebih awet dan pastinya akan memicu *fuel efficiency*, karena ban yang menapak aspal cuma empat roda kalau untuk konfigurasi 6x2 dan kalau dikonfigurasi 8x2 yang menapak hanya enam roda,” kata Eddy.

Eddy mengatakan, saat truk membawa muatan membutuhkan sumbu tambahan untuk membagi beban muatan ke beberapa titik, supaya distribusi beban lebih merata sesuai rekomendasi dari pabrikan. “*Bogie lift* masih bisa menahan berat sampai lima ton di luar muatan. Jadi kalau pulang masih ada tangki atau *wingbox* kosong saja masih mampu. Dari *principal* kami hanya merekomendasikan maksimum lima ton untuk tidak mengaktifkan *bogie lift*. Lima ton untuk bodi kendaraan dan sasisnya saja, lebih dari lima ton harus mengaktifkan atau menurunkan *bogie lift*,” ujarnya.

Dengan terangkatnya poros roda paling belakang maka beban mesin untuk menggerakkan seluruh roda juga menjadi lebih ringan. Ketika *axle lift* diaktifkan maka distribusi beban lebih proporsional. Sementara jika poros paling belakang dinaikkan maka *wheelbase* (jarak sumbu roda) kendaraan akan lebih pendek, sehingga truk dapat bermanuver lebih maksimal ketika berbelok dalam kecepatan tertentu.

Teknologi *axle lifting* pada Quester tersedia beberapa fitur seperti Boglift untuk mengangkat poros roda paling belakang saat truk tidak bermuatan. Fitur ini juga sekaligus untuk mengurangi penggunaan ban yang berimbas pada penghematan bahan bakar. Kemudian fitur Bogpress yang berguna untuk meningkatkan traksi pada gardan belakang truk ketika membawa muatan penuh dan melintasi jalur yang terjal. Fitur Bogpress juga bertugas membantu mencegah kemungkinan truk tergelincir, terutama di kontur jalan menanjak dan dalam kondisi basah.



Perawatan Balon



Periksa secara rutin kondisi kabel slang udara yang terhubung langsung ke bagian balon, jangan sampai ada kebocoran angin di sektor ini



Kebocoran angin dikhawatirkan bisa terjadi di sekitar bracket dudukan balonnya karena efek kembang-kempis balon ketika diaktifkan

Perawatan *bogie lift* pada Quester lebih ke arah bagaimana untuk menjaga dari sisi kebocoran angin, karena tekanan angin pada sistem *axle lifting* harus dapat berfungsi dengan baik. Selama saluran angin dan sistemnya baik maka dipastikan tidak akan mengalami masalah saat diaktifkan. Karena sistem ini seluruhnya mengandalkan selang-selang sebagai saluran utama untuk mengalirkan udara tekan pada balon karet yang menggerakkan *bogie lift* naik-turun, maka harus dipastikan tidak terjadi kebocoran kompresi di titik mana pun.

“Untuk perawatannya memang lebih ke arah fungsi dari sistem *bogie lift* itu sendiri. Pada saat kita fungsikan dapat kita cek adanya kebocoran angin dengan cara mendengarkan suara mendesis seperti kebocoran angin pada ban kendaraan. Kita cek di sekitar saluran-saluran pada sistem *bogie lift* karena modelnya seperti sistem *air suspension* yang ada balonnya. Kalau ada kebocoran angin bisa kita deteksi melalui suara angin yang mendesis keluar,” kata Topo Suntoro, Fleet Operation Support Astra UD Trucks

Pengecekan sistem *axle lifting*

- Mengaktifkan fitur melalui tombol di dasbor yang secara otomatis akan mengalirkan udara atau angin ke dalam karet balon *axle lift*.
- Cek tekanan masing-masing tangki udara 10 bar (*max working pressure*).
- Cek tekanan *test press* udara 15 bar.
- Rentang temperatur yang direkomendasikan saat operasional berkisar -40 derajat sampai 80 derajat Celcius.
- Kapasitas tangki udara (*air tank*) dibedakan berdasarkan dimensinya. Ukuran tangki besar punya kapasitas 30 liter, sedangkan tangki kecil yang terletak pada *crossmember* kapasitasnya 15 liter.

Selain itu, menurut Topo, perlu juga dilakukan pengecekan selang-selang udaranya dan karet balon *axle lift*-nya. Posisi karet balon *axle lift*-nya juga sangat mudah dilihat karena posisinya di ujung sasis paling belakang, cukup melongok saja di bagian belakang kendaraan karena posisinya sangat mudah sekali untuk dilihat. “Namun perlu diingat bahwa desain karet *bogie lift* ini juga tebal, kecuali kalau kena benda tajam atau imbas *accident* yang fatal akibat kena benda tajam seperti besi pelat kemungkinan bisa robek. Tapi kalau pemakaian reguler kemungkinannya kecil sekali untuk robek, karena karetnya tebal sekali. Jadi kalau hanya kena kerikil-kerikil atau batu saat kendaraan jalan itu tidak masalah,” ujar pria ramah ini.

Menurut Topo, pemeriksaan berkala juga perlu dilakukan pada konstruksi *bogie lift*-nya terutama di bagian *bracket* yang posisinya mengelilingi karet balonnya yang diikat oleh baut-baut. “Takutnya ada kebocoran angin di sekitar *bracket* dudukan balonnya karena efek kembang-kempis balon saat diaktifkan, tapi itu pun kemungkinannya kecil sekali terjadi kebocoran. Namun tidak ada salahnya dilakukan pengecekan secara berkala setahun sekali untuk memeriksa seluruh mekanisme dan sistem *bogie lift*-nya,” kata Topo menyarankan.



Posisi sumbu roda paling belakang terangkat artinya sistem *axle lifting* dalam posisi aktif dan butuh kompresi 9 bar



Tombol switch ON/OFF pada sistem *axle lifting* pada UD Trucks Quester terletak di dasbor dekat panel radio-tape



Roda belakang turun menggunakan metode buang angin



Air tank yang terhubung langsung pada sistem *axle lifting* letaknya menyatu di *crossmember* dengan kapasitas tampung hingga 15 liter



Lakukan pemeriksaan rutin pada seluruh selang di semua tangki udara, karena seluruh tangki saling terkait untuk pasokan udara dari kompresor udara mesin



Kinerja *cooling system* dipengaruhi oleh kinerja perangkat dari sistem

PERAWATAN RUTIN MESIN BEBAS *OVERHEAT*

Servis rutin membawa performa baik untuk semua bagian mesin jika dilakukan dengan benar. Salah satu bagian mesin yang membantu performa kendaraan adalah rangkaian perangkat pendingin yang berfungsi mengatur temperatur mesin tetap ideal. Bagian ini juga bisa menjamin keandalan dan kinerja unit tetap optimal.

"Perangkat pendingin memiliki tugas utama untuk menjaga temperatur normal mesin. Kinerja bagian mesin yang tidak sempurna bisa menimbulkan panas. Hal ini juga menjadi tanggung jawab perangkat pendingin," kata Dwiyanto Suharman, Kepala Bengkel Radhijaya Rapi Buana. Dwiyanto menambahkan, oli dan filter pada mesin harus diganti secara teratur sesuai interval rekomendasi pabrikan. Karena jarak tempuh kendaraan bukan menjadi masalahnya, tetapi interval penggantian ditentukan oleh jam operasi mesin yang direkam pada jam mesin tersebut.

Tahap pertama memperoleh temperatur mesin diesel yang ideal adalah melakukan penggantian oli mesin. "Sebelum penggantian oli mesin, pertama kali mesin harus dihangatkan hingga suhu operasional. Ini memungkinkan oli bisa naik ke seluruh bagian mesin terlebih dahulu, dan pembersihan oleh zat-zat yang terkandung dalam oli bisa terjadi. Setelah mesin hangat, matikan dan lepaskan baut kuras oli. Pasang wadah/loyang besar untuk menampung tetesan oli sekitar belasan liter untuk jenis *tractor head*. Biarkan beberapa saat hingga semua oli terkuras. Dengan memastikan semua oli keluar, berarti memastikan juga partikel kotoran juga keluar dari mesin," jelasnya.

Setelah pengurusan selesai, pasang kembali tutup lubang pengurusan. Isikan oli sesuai kapasitas mesin dan periksa oli *engine dipstick*. Hidupkan mesin untuk memastikan level oli dan tambahkan seperlunya jika berkurang. "Bagian penting saat penggantian oli adalah akurasi *dipstick*. Mekanik harus bisa memastikan level oli yang diperlukan tidak terlalu banyak dan tidak kurang dari standar pabrikan. Mesin yang kekurangan oli akan cenderung cepat panas. Ini sangat mengganggu performa," tegas Dwiyanto.

Berikutnya, penggantian filter pada mesin. Ada beberapa filter pada mesin, filter oli, filter udara, dan filter BBM. Ketika mengganti filter oli siapkan wadah untuk menampung tetesan oli yang keluar, karena akan mungkin sekali ada luberan oli saat melepas filter oli.

- 1 Gunakan kunci pas filter oli atau tang besar untuk melepaskan filternya.
- 2 Sebelum memasang filter oli baru, sedikit lumasi bagian filter dengan oli mesin yang bersih.
- 3 Isi dengan oli bersih. Ini sekaligus memastikan bahwa oli yang keluar dari filter bisa langsung didistribusikan ke bagian mesin. Kesalahan fatal saat penggantian filter oli adalah tidak ada oli dalam filter dalam jangka waktu lama karena banyaknya kotoran pada filter sehingga menghalangi alur oli ke mesin.
- 4 Kencangkan filter baru sampai paking masuk ke basis filter, lalu berikan putaran tambahan untuk memastikan.
- 5 Hidupkan mesin dan periksa secara visual kebocorannya.



Kualitas filter mempengaruhi kinerja perangkat tersebut



Radiator memiliki tanggung jawab besar jika suhu mesin lebih panas

Penggantian filter BBM menjadi bagian penting untuk menjaga temperatur mesin tetap ideal. Filter bahan bakar seharusnya diganti saat servis rutin mesin.

- 1 Mulailah dengan melepas pengaman filter primer dan sekunder dengan melumasi terlebih dahulu dengan BBM yang bersih.
- 2 Lumasi paking karet pada filter. Kencangkan filter BBM sampai karet paking menyentuh basis filter, dan kencangkan satu setengah putaran tambahan.
- 3 Pasang filter bahan bakar utama dan putar kembali, pastikan tidak kendur atau gasket karet menyentuh basis filter.
- 4 Gunakan pompa manual yang untuk mengeluarkan semua gelembung bahan bakar di sekitar bagian atas filter utama.
- 5 Hidupkan mesin dan periksa kemungkinan kebocoran BBM.

Dalam penggantian filter BBM ada kalanya ada gelembung udara yang terjebak dalam sistem. Pengurasan diperlukan untuk mengeluarkan semua gelembung udara. Teknik pengeluaran gelembung bahan bakar ini sebaiknya dilakukan saat tangki bahan bakar kosong.

- 1 Mulailah dengan mengisi tangki dengan sedikit BBM bersih.
- 2 Buka sekrup kompresi BBM di sekitar atas *injection pump*.
- 3 Lepaskan plat *pump* dengan *hand valve*.
- 4 Gunakan manual *hand pump* untuk menekan *plunger*. Dorongan udara dari pompa akan menghemat waktu proses pengeluaran gelembung ini.
- 5 Gunakan pompa dengan cepat sampai gelembung udara keluar dari sekrup sehingga secara periodik digantikan oleh BBM bersih tanpa gelembung.
- 6 Kencangkan sekrup kompresi sambil terus lanjutkan memompa.
- 7 Lakukan gerakan memompa hingga memastikan tidak ada gelembung yang terjebak, hingga posisi sekrup menutup sempurna.
- 8 Tambahkan beberapa liter BBM dalam tangki dan hidupkan mesin.
- 9 Biarkan unit beroperasi sampai bunyi mesin normal, pertanda tidak ada gelembung yang terjebak. Ini akan memastikan filter udara juga bekerja dalam sistem bahan bakar. Pastikan alternator tidak bekerja berat untuk mengisi daya. "Jika aki kurang tenaga, lepaskan aki, *recharge* terlebih dahulu hingga penuh. Ini akan mengurangi kerja alternator dan memastikan manajemen daya bekerja baik di seluruh kendaraan." kata Dwiyanto.

Filter udara berfungsi menyaring semua udara yang masuk ke mesin selama proses pembakaran. Ada kalanya filter udara akan menjadi kotor, menyebabkan udara tidak masuk ke dalam sistem dan mengakibatkan hilangnya tenaga, konsumsi BBM meningkat, dan mempersingkat *lifetime* mesin. Filter harus diservis atau diganti umumnya dua jenis filter udara yang digunakan dalam industri transportasi; tipe basah dan tipe kering.

Unit truk lama biasanya menggunakan filter udara dari jenis basah sedangkan unit baru sudah menggunakan tipe kering yang lebih efisien. Berikut servis untuk tipe basah.

- 1 Buka seluruh bagian perangkat.
- 2 Cuci cup pelarut untuk menghilangkan kotoran atau residu.
- 3 Keringkan cup setelah dicuci.
- 4 Isi cup dengan oli *cleaner* baru dari tipe yang direkomendasikan.

Banyak produsen menggunakan filter udara tipe kering yang dilengkapi level indikator. Indikator ini harus diperiksa secara berkala untuk memastikan bahwa pembersih udara tidak *overcapacity*. Ganti kartrid saringan udara kering bila ditemukan endapan kotoran. Berikut cara mengganti filter tipe kering.

- 1 Matikan mesin dan lepaskan klem pengunci filter.
- 2 Angkat filter udara lama dan ganti baru.
- 3 Pastikan semua klem ketat dan *fitment* dengan benar. Setiap kebocoran pada filter udara akan memungkinkan benda asing atau partikel kasar masuk ke sistem yang menyebabkan kerusakan dan keausan dini.
- 4 Tekan tombol reset di indikator setelah penggantian filter baru.

Engine Cooling System

Sistem pendinginan mesin adalah bagian vital dalam keseluruhan mesin truk. Bagian ini menggunakan kombinasi sistem kimia dan teknis untuk menghasil aliran elemen pendingin. Semua peralatan yang kontak langsung dengan zat antibeku membutuhkan perawatan berkala dan inspeksi. Berikut keutamaan *coolant* antibeku.

- 1 Dalam keadaan ideal cairan pendingin bisa melindungi mesin dari suhu minus 100 derajat Celcius.
- 2 *Coolant* antibeku memperlambat pembentukan karat dan mineral yang bisa menyebabkan mesin menjadi

panas atau terlalu cepat panas.

- 3 Memperlambat korosi (asam) yang menyerang komponen internal sistem pendingin.
- 4 Memberikan pelumasan yang diperlukan untuk kompresor udara.
- 5 Dalam sistem yang bekerja baik, *coolant* wajib diganti setiap 2 tahun untuk mempertahankan perlindungan *cooling system*. Kegagalan fungsi *coolant* bisa menghasilkan tingkat keasaman yang tinggi. *Coolant* antibeku umumnya berbasis etilen glikol.

Penggantian Coolant

- 1 Hidupkan mesin hingga mencapai suhu operasional.
- 2 Buka saluran pembuangan yang terletak diblok mesin dan biarkan *coolant* terkuras habis, sembari memperhatikan warna *coolant* yang keluar dari mesin.
- 3 Aliri dengan air bersih dari tutup radiator atau tangki reservoir dan biarkan sampai air mengalir melalui sistem dan keluar lewat kran pembuangan.
- 4 Periksa secara visual semua selang dan periksa kekencangan klem selang.
- 5 Periksa ketegangan *belt water pump* dan bearing dari kelonggaran sebagai pertanda kebocoran *seal*.

- 6 Periksa fungsi tutup radiator.
- 7 Campurkan cairan antioksidan dengan perbandingan 50/50 dengan air demineralisasi dalam wadah sebelum dimasukkan ke dalam radiator. Cara ini tidak diperlukan jika *coolant* sudah mengandung antioksidan.
- 8 Pasang kran pembuangan di bagian bawah.
- 9 Isi ulang *coolant* ke dalam radiator dan hidupkan mesin dalam keadaan tutup radiator longgar. Ini memungkinkan udara yang terperangkap akan keluar dari sistem. Jika *coolant* menyusut tambahkan secukupnya dan kencangkan tutup radiator.

Adakalanya ketika menguras *coolant* mekanik menemukan kekeruhan dalam skala tinggi, lakukan *flushing* untuk mencuci bersih *cooling system*. Lakukan dengan urutan sebagai berikut.

- 1 Buka tutup radiator dan kran pengurasan. Alirkan air dari bagian atas radiator dan biarkan mengalir melalui sistem sampai air berwarna keruh keluar lubang pengurasan.

- 2 Hentikan aliran air, tutup radiator, dan tutup kran pengurasan.
- 3 Hidupkan mesin beberapa saat. Lalu kuras air dari radiator. Ulangi tahap ini sampai air yang keluar jernih.
- 4 Akhiri dengan memasukkan *coolant* baru ke dalam radiator dan pastikan tidak mengisi radiator dengan air biasa. Selalu gunakan *coolant* rekomendasi pabrikan untuk *cooling system*.



GIIAS Surabaya Dukung Pendapatan Jawa Timur



Teks : Sigit Andriyono | Foto : Giovanni Versandi

Gaikindo (Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia) menggelar *GIIAS Surabaya Auto Show 2017* di Grand City Convex Surabaya. *GIIAS Surabaya Auto Show* adalah rangkaian pameran otomotif berskala internasional milik Gaikindo. Tahun ini *GIIAS Surabaya Auto Show 2017* menjadi rangkaian ketiga setelah kehadiran *GIIAS Makassar Auto Show* (10-14 Mei 2017) dan *Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2017 - ICE BSD* (10-20 Agustus 2017). Rangkaian *GIIAS* tahun ini akan ditutup oleh *GIIAS Medan Auto Show* (22-26 November 2017).

Pameran dibuka secara resmi oleh Sekretaris Daerah Provinsi Jawa Timur, Dr. H. Ahmad Sukardi, M.M. dan Ketua III Gaikindo, Rizwan Alamsjah, yang sekaligus adalah Ketua Penyelenggara Rangkaian Pameran *GIIAS 2017*. Dalam sambutannya, Ahmad Sukardi mengatakan, “Kami mendukung pameran yang telah diadakan hingga tahun ketiga ini. Atas nama pemerintah Provinsi Jawa Timur dan masyarakat Jawa Timur, saya menyambut baik penyelenggaraan *GIIAS Surabaya Auto Show 2017*. Ini membuktikan, Jatim memiliki prospek yang baik sebagai penyumbang penjualan mobil nasional,” katanya.



Sukardi juga menambahkan harapannya kepada penyelenggara pameran *GIIAS Surabaya Auto Show 2017*. "Pameran ini sangat berarti bagi Jawa Timur, mudah-mudahan pameran ini sukses di Jawa Timur karena Jatim juga punya kepentingan untuk peningkatan pendapatan daerah. Ke depan hubungan ini juga berlanjut terus," tambahnya.

Sementara Rizwan Alamsjah, Ketua III Gaikindo menjelaskan bahwa kehadiran *GIIAS Surabaya Auto Show* adalah bentuk komitmen Gaikindo dalam terus mendorong pertumbuhan industri otomotif. "*GIIAS Surabaya Auto Show 2017* adalah upaya Gaikindo untuk membesarkan industri otomotif, khususnya di Jawa Timur yang merupakan salah satu daerah penyumbang penjualan mobil nasional terbesar," ujarnya.

"Setelah rangkaian *GIIAS 2017* dibuka di Makassar bulan Mei lalu dan dilanjutkan di ICE BSD Tangerang, dan kini kami membawa atmosfer *GIIAS* ke Surabaya. Kami berharap pameran ini dapat mendorong pertumbuhan industri di Jawa Timur, khususnya Surabaya, yang kemudian tentunya ikut mendorong pertumbuhan industri otomotif secara nasional," tutur Rizwan.

Rizwan mengatakan, *GIIAS Surabaya 2017* merupakan barometer bagi industri otomotif di Jawa Timur. Tahun ini yang mengangkat tema *First Class Auto Show* membawa *GIIAS Surabaya Auto Show 2017* sebagai pameran otomotif berkelas dan selalu ditunggu kehadirannya oleh masyarakat Surabaya dan sekitarnya karena menampilkan dan merepresentasikan pameran otomotif terbesar di Indonesia.



GIIAS Surabaya dibuka secara resmi oleh Sekretaris Daerah Jawa Timur Ahmad Sukardi, Ketua III Gaikindo Rizwan Alamsjah, dan Direktur One Event Yusuf Karim Ungsi



Lebih lanjut Rizwan berharap upaya dan kerja sama sinergis antara Gaikindo, Seven Event, dan One Event dalam mengajak para Agen Pemegang Merek (APM) anggota Gaikindo peserta pameran untuk menghadirkan kendaraan-kendaraan terbaru yang menjadi andalannya memberikan kontribusi yang positif untuk rangkaian GIIAS daerah seperti efek positif yang terlihat pada gelaran GIIAS 2017, Agustus lalu.

GIIAS Surabaya Auto Show 2017 digelar di Grand City Convex Surabaya dengan total luas area pameran mencapai 8.038 m² dan area parkir 40.000 m² dengan berbagai program promo dari APM serta kegiatan-kegiatan yang menarik seperti Workshop Otomotif dari National Modifier & Aftermarket Association (NMAA), Audio Battle Community, Test Drive, serta berbagai kegiatan yang bersifat sosial seperti EduCare dan Student Day.

GIIAS Surabaya Auto Show 2017 selain sebagai ajang untuk memamerkan berbagai *line up* produk baru yang dihadirkan oleh para Agen Pemegang Merek (APM), juga untuk banting promo sepanjang pelaksanaan pameran selama lima hari. Hampir seluruh peserta memiliki berbagai program menarik yang ditawarkan untuk para pengunjung, termasuk juga berbagai penawaran dari 12 *brand passenger car*, BMW, Daihatsu, Honda, Lexus, Mazda, Mercedes-Benz, Mitsubishi Motors, Renault, Suzuki, Toyota, Wuling, KIA, dan dan satu *brand commercial vehicle*; Mitsubishi Fuso yang memberikan berbagai program promo dan potongan khusus untuk pembelian mobil selama pameran berlangsung.

Bagi Krama Yudha Tiga Berlian Motors tahun 2017 memang dikhususkan untuk Colt Diesel. Sehingga kesempatan digunakan Mitsubishi Fuso untuk mengeskpos kembali produk andalannya sebagai bentuk apresiasi atas pencapaian 1 Juta Colt Diesel. Bersama dengan FE 74 Long dan Colt Diesel FE SHDX varian dengan tenaga besar yang cocok untuk pasar Jawa Timur. Sudaryanto, *Head of Promotion Department* mengatakan Jawa Timur merupakan pasar potensial bagi perkembangan Mitsubishi Fuso di Indonesia, di mana area ini memberikan kontribusi sebesar 12,5 % dari total penjualan. Sebagai kota besar, perkembangan perekonomian kota Surabaya khususnya pada sektor logistik dan industri *consumer goods* juga sangat menjanjikan bagi bisnis Mitsubishi Fuso ke depan.



Sekretaris Daerah Provinsi Jawa Timur,
Dr. H. Ahmad Sukardi, MM



Ketua III GAIKINDO, Rizwan Alamsjah



Kunjungan Ahmad Sukardi didampingi
Rizwan Alamsjah ke lokasi pameran

“Produk Colt Diesel yang berhasil menjadi tulang punggung dengan *market share* sebesar 53,6% di wilayah Jawa Timur. Colt Diesel FE 74 Long merupakan varian Colt Diesel terpanjang di keluarga Mitsubishi Fuso dengan panjang total 7.015 mm, *wheelbase* 4.200 mm. Untuk *GIIAS Auto Show Surabaya 2017* ada program promo melalui *leasing* Dipo Star Finance dengan bunga setahun 2-3%,” jelasnya.



kiri atas : Ahmad Sukardi, Rizwan Alamsjah dan Yusuf Karim Ungsi berfoto bersama Sudaryanto, Head of Promotion Department Mitsubishi Fuso (dua dari kanan)

Mitsubishi Fuso secara nasional dengan kontribusi paling besar di wilayah Sumatera 30%, Jabodetabek dengan 19%, Jawa Barat dan Jawa Timur hampir sama di angka 12%. Baru sisanya Kalimantan dan Sulawesi. “Untuk varian favorit di Jawa Timur adalah kelas 125 ps, karena Jatim lebih banyak ke untuk keperluan logistik,” tambahnya.



Dalam event kali ini Pertamina Lubricants selaku sponsor *GIIAS Surabaya Auto Show 2017* juga tak mau ketinggalan memberikan promo dan diskon khusus sebesar 50% untuk pembelian semua pelumas dari Pertamina, dengan catatan membawa STNK kendaraan yang umur kendaraannya kurang dari 1,5 tahun. Yusuf Karim Ungsi, Direktur One Event mengungkapkan harapannya agar *GIIAS Surabaya Auto Show 2017* menjadi momentum untuk mengairahkan semangat industri otomotif Indonesia dalam rangka menggerakkan perekonomian di Surabaya, terutama menjelang akhir tahun.



Suasana Outdoor area GIIAS Auto Show Surabaya



Outdoor area GIIAS Surabaya dengan tema Camping Ground



Kendaraan test drive yang disediakan selama pameran GIIAS Surabaya



Indonesia Truckers Club TalkBiz Padang Cari Solusi Efisiensi BBM

Teks: *Ratna Hidayati*Foto: *Belinda & Fery*

Foto bersama seluruh narasumber usai penyerahan kenang-kenangan bersama Aprindo DPD Sumatera Barat



Dari kiri: Ratna Hidayati, Tri Yuswidjajanto, Choerniadi Tomo, dan Basa Aritonang

Indonesia Truckers Club TalkBiz kembali dihelat *TruckMagz* bekerja sama dengan Asosiasi Pengusaha Truk (Aprindo) DPD Sumatera Barat di Padang (14/9). Acara bertajuk “Alternatif BBM Solusi Efisiensi” ini menghadirkan narasumber *Senior Specialist* PT Pertamina (Persero) Choerniadi Tomo, Ahli Tribologi, Konversi Energi, dan Perawatan Mesin Institut Teknologi Bandung Tri Yuswidjajanto, dan Basa Aritonang Wakil Ketua Umum Bidang Kargo Umum DPP Aprindo. Dalam acara yang didukung oleh PT Pertamina (Persero), Isuzu, dan FAW ini sekaligus dilaksanakan pelantikan pengurus Aprindo DPD Sumatera Barat.

Tri Yuswidjajanto memaparkan, mesin didesain untuk menghasilkan emisi gas buang tertentu. Truk dengan label EURO 2 tidak boleh menggunakan bahan bakar solar 48. Mesin memerlukan bahan bakar dengan spesifikasi tertentu agar dapat menghasilkan emisi sesuai desainnya. Penggunaan bahan bakar yang tidak sesuai dengan spesifikasi mesin menimbulkan gangguan terhadap kinerja mesin dan emisi gas buang meningkat. Emisi gas buang kendaraan bermotor menyebabkan polusi udara yang memiliki dampak jangka panjang terhadap kesehatan masyarakat.

Dampak emisi terhadap kesehatan seperti iritasi mata, mengurangi kadar oksigen dalam darah, meningkatkan kasus asma, infeksi saluran pernapasan, bronchitis/alveolis. “Usaha pengurangan emisi gas buang CO dan HC, yaitu pembakaran sempurna: kabut bahan bakar semakin halus, tekanan kompresi semakin tinggi, pengaturan perbandingan udara-bahan bakar. Sementara itu, untuk emisi NO_x, *after treatment* dengan *Catalytic Converter* (CC): mengurai kembali NO_x menjadi N₂ dan O₂ dengan bantuan katalis dan panas dan emisi PM pembakaran sempurna dan *Diesel Particulate Filter* (DPF): menyaring partikel hingga ukuran kurang dari 2,5 um.



Gubernur Sumatera Barat menandatangani berita acara pelantikan pengurus Aprindo DPD Sumatera Barat



Peserta Indonesia Truckers Club TalkBiz antusias mengikuti acara

Syarat pembakaran sempurna dan *after treatment*, yaitu tekanan kompresi semakin tinggi, kabut injeksi semakin halus, perbandingan udara-bahan bakar semakin tinggi, *after treatment* bahan bakar tidak mengandung sulfur, ISO Cleanliness lebih ketat. "Teknologi mesin diesel EURO-6 membutuhkan BBM dengan CN semakin tinggi, S semakin rendah, unsur pembentuk deposit," katanya.

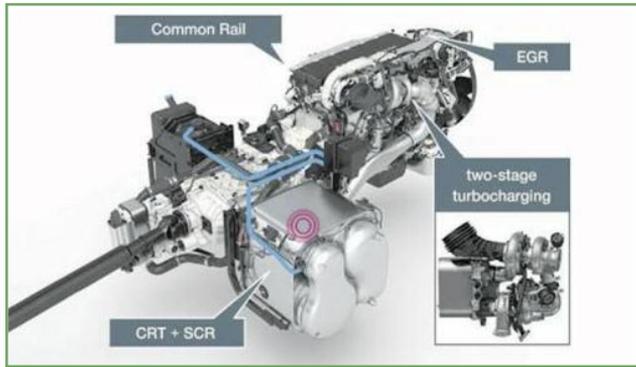
Choerniadi Tomo mengingatkan, ada beberapa rekomendasi penggunaan bahan bakar oleh pabrikan. Rekomendasi bahan bakar oleh Detroit Diesel yaitu bahan bakar diesel disarankan ultra low sulfur diesel, disarankan menggunakan bahan bakar diesel No. 1 dan No. 2 dan bahan bakar yang tidak mengandung fame. Bahan bakar solar yang mengandung biodiesel, menghasilkan energi yang kurang pas untuk mesin. Rekomendasi bahan bakar oleh Isuzu adalah penggunaan biodiesel hanya boleh hingga 5%, jika lebih dapat menyebabkan kerusakan pada mesin dan sistem bahan bakar, standar kualitas terutama emisi tidak bisa dipenuhi. Rekomendasi bahan bakar oleh Mitsubishi adalah gunakan bahan bakar dengan kandungan sulfur yang rendah. Sementara itu, rekomendasi Mercedes-Benz, gunakan bahan bakar dengan kandungan sulfur rendah, kandungan biodiesel maksimal 5%.

"Produk bahan bakar diesel Pertamina bisa dibagi menjadi tiga, solar Pertamina biasa mengandung 20% bio diesel, solar Pertamina Dex Lite awalnya juga mengandung 20% biodiesel. Tapi yang sekarang dijual di SPBU tidak mengandung biodiesel karena suplai bio diesel sudah semakin sulit. Penggunaan BBM ini menghasilkan kalori yang lebih tinggi. Dex Lite memberikan penghematan bahan bakar sebanyak 9%. Solar Pertamina Dex tidak mengandung biodiesel, kandungan sulfur sangat rendah sehingga melindungi mesin," katanya.

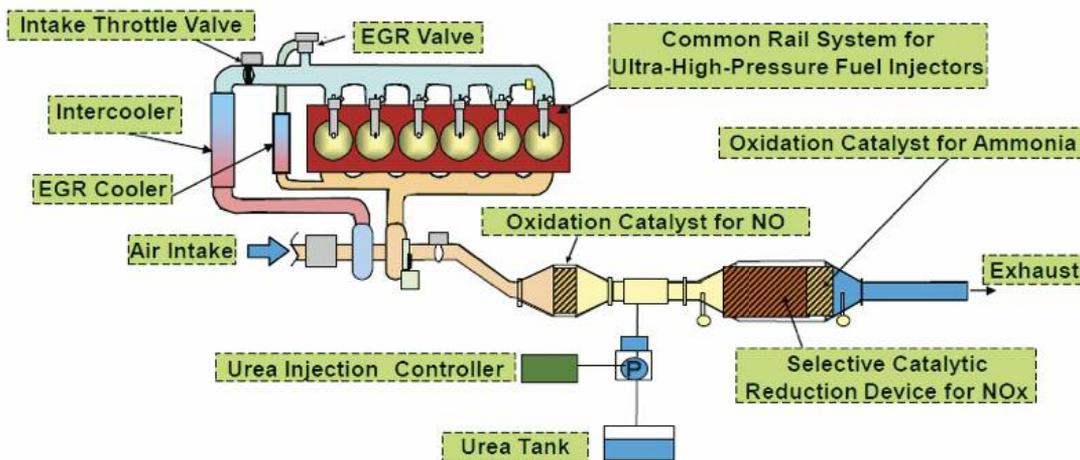


Seluruh pengurus Aprindo DPD Sumatera Barat berfoto bersama Gubernur usai pelantikan

Teknologi Mesin Diesel Euro-6



Euro-2 Engine Technology schema



Perlu BBM :

1. dengan CN Semakin Tinggi
2. S semakin Rendah
3. Unsur-unsur Pembentuk deposit semakin rendah

Urea



Basa Aritonang dalam paparannya mengatakan, BBM merupakan biaya terbesar dalam operasional perusahaan transportasi di seluruh Indonesia, yaitu berkisar antara 25% - 40%. Sejak tahun 2014, Pemerintah telah mengambil kebijakan tentang harga BBM yang bisa berubah setiap dua minggu dalam satu bulannya sesuai dengan perkembangan harga BBM di pasar internasional, khususnya harga dari MOPS yang menjadi acuan harga BBM di Indonesia. “Kenaikan dan penurunan harga BBM, menjadi satu-satunya alat untuk kenaikan dan penurunan tarif transportasi di Indonesia,” kata Basa Aritonang.

Basa menambahkan, penghapusan secara sepihak oleh pihak Pertamina untuk jenis solar biodiesel subsidi di sebagian besar SPBU jenis DODO (Dealer Own Dealer Operate) telah menyusahkan pengusahaan truk dalam menjalankan operasionalnya. “Persoalannya, *mindset* semua *customer* untuk penentuan tarif angkutan adalah dengan harga BBM biosolar subsidi dengan harga saat ini adalah Rp 5.150 per liter.

Selain itu, sistem injection yang dimiliki oleh banyak merek truk sudah mengacu kepada standar EURO 3 dan 4 yang memerlukan BBM solar dengan kandungan sulfur yang rendah, sementara kandungan sulfur pada

biosolar masih sangat tinggi, yang berdampak kepada penggantian fuel filter menjadi lebih sering. “Kualitas biofuel yang tidak sesuai dengan standar emisi dan operasional truk dengan standar emisi diatas EURO 2, dengan tingkat sulfur yang tinggi yang dapat mengakibatkan kerusakan pada mesin truk,” kata Basa Aritonang.

Indra, pengusaha truk dan SPBU di Sumatera Barat mengatakan, delapan truknya harus dikalibrasi truk karena pakai biosolar. “Kami tidak bisa mengontrol sopir membeli biosolar atau Dextlite. Karena itu, kami berharap biosolar dihapus saja di Indonesia,” katanya.

Regulasi Emisi Euro

Emission limit for new vehicles with petrol engine

	valid from	CO (g/km)	HC (g/km)	NOx (g/km)	HC+NOx (g/km)	PM
Euro I	12/92	2,72	-	-	0,97	-
Euro II	01/92	2,20	-	-	0,5	-
Euro III	01/00	2,30	0,20	0,15	-	-
Euro IV	01/05	1,00	0,10	0,08	-	-
Euro V	09/09	1,00	0,10	0,06	-	0,005+
Euro VI	08/14	1,00	0,10	0,06	-	0,005+

* with direct injection

Spesifikasi Solar/Biosolar/DexLite

NO.	KARAKTERISTIK	SATUAN	BATASAN	
			MIN	MAKS
1.	Bilangan Cetana Angka Setana atau Indeks Setana	-	48	-
2.	Berat Jenis @ 15 °C	kg/m ³	815	860
3.	Viskositas @ 40 °C	mm ² /sec	2,0	4,5
4.	Kandungan Sulfur	% m/m	-	0,30 ^a 0,30 ^b 0,25 ^c 0,05 ^d 0,005 ^{1d}
5.	Distilasi 90 % vol. penguapan	°C	-	370
6.	Titik Nyala	°C	52	-
7.	Titik Tuang	°C	-	18
8.	Residu Karbon	% m/m	-	0,1
9.	Kandungan Air	mg/kg	-	500
10.	Biological Growth ¹	-	-	Nihil
11.	Kandungan FAME ¹	% v/v	-	-
12.	Kandungan metanol ¹	% v/v	-	Tak terdeteksi
13.	Korosi Bilah Tembaga	merit	-	Kelas 1
14.	Kandungan Abu	% v/v	-	0,01
15.	Kandungan Sedimen	% m/m	-	0,01
16.	Bilangan Asam Kuat	mg KOH/gr	-	0
17.	Bilangan Asam Total	mg KOH/gr	-	0,6
18.	Partikulat	mg/l	-	-
19.	Penampilan Visual	-	-	Jernih & Terang
20.	Warna	No. ASTM	-	3,0
21.	Lubricity (HFRR wear scar dia. @ 60 °C)	micron	-	460 ^a

Spesifikasi Pertamina DEX

NO.	KARAKTERISTIK	SATUAN	BATASAN	
			MIN	MAKS
1.	Bilangan Cetana Angka Setana atau Indeks Setana	-	53	-
2.	Berat Jenis @ 15 °C	kg/m ³	820 ^a	860
3.	Viskositas @ 40 °C	mm ² /sec	2,0	4,5
4.	Kandungan Belerang	% m/m	-	0,05 ^a
5.	Distilasi : Temp. @ 90 % ^a Temp. @ 95 % ^a Titik Didih Akhir	°C	-	340 360 370
6.	Titik Nyala	°C	55	-
7.	Titik Tuang	°C	-	18
8.	Residu Karbon	% m/m	-	0,3
9.	Kandungan Air	mg/kg	-	500
10.	Stabilitas Oksidasi	g/m ³	-	25
11.	Biological Growth ¹	-	-	Nihil
12.	Kandungan FAME ¹	% v/v	-	10
13.	Kandungan metanol & etanol	% v/v	-	Tak terdeteksi
14.	Korosi Bilah Tembaga	merit	-	Kelas 1
15.	Kandungan Abu	% m/m	-	0,01
16.	Kandungan Sedimen	% m/m	-	0,01
17.	Bilangan Asam Kuat	mg KOH/gr	-	0
18.	Bilangan Asam Total	mg KOH/gr	-	0,3
19.	Partikulat	mg/l	-	10
20.	Lubricity (HFRR wear scar dia. @ 60 °C)	micron	-	460
21.	Penampilan Visual	-	-	Jernih & Terang
22.	Warna	No. ASTM	-	1,0

Hal itu diamini Djony Thamrin dari Aprindo DPD Sumatera Barat. Djony mengatakan, kalau bisa hapuskan saja biosolar, diganti dengan dexlite namun harganya disamakan dengan biosolar atau lebih murah daripada harga sekarang.

Choerniadi Tomo mengatakan, hal tersebut tidak termasuk dalam otoritas Pertamina namun di tangan pemerintah. **“Kalau ingin menghapuskan biosolar dan menginginkan harga Dexlite sama dengan biosolar, harus melobi ke pemerintah,”** ujarnya.

Ia menambahkan, aspek teknis dan legalistik penghapusan fame secara total sangat sulit. Tapi kalau bertujuan mengurangi penggunaan fame, mungkin bisa. Fame di Indonesia berasal dari kelapa sawit lebih baik daripada fame di luar negeri. **“Kebijakan pemakaian fame sebesar 20 persen sudah diatur hukum positif. Kalau minta dikurangi, harus minta dispensasi ke pemerintah. Nanti dikasih yang namanya relaksasi, seperti yang diberikan kepada PT KAI dan TNI AL,”** ujar Choerniadi.

Djony Thamrin juga menyoroti soal banyaknya minyak dari tambang rakyat di pinggir jalan, yang sering digunakan secara ilegal oleh sopir yang dapat merugikan pengusaha truk. **“Bagaimana cara pemerintah mengatasi ini?”** tanyanya.

Choerniadi mengatakan, mengenai solar liar, Pertamina sudah berkoordinasi dengan aparat keamanan. Jika memang masih terjadi maka Pertamina akan mencatat hal ini dan segera melaporkan ke pihak berwajib. **“Untuk mengatur pembelian bahan bakar oleh sopir yang cenderung membeli bahan bakar yang lebih murah, bisa diusulkan penggunaan voucher Dexlite yang dapat berlaku di semua SPBU,”** imbuh Choerniadi.

Choerniadi menjelaskan, harga biosolar ke Dexlite terjadi peningkatan sebesar 23 persen. **“Tetapi harus diingat, Dexlite dapat meningkatkan efisiensi sebesar sembilan persen. Belum lagi penghematan dari biaya perawatan, biaya fuel, biaya filter, dan sebagainya,”** katanya.



Tata Ulang Angkutan Pelabuhan Pelindo Cabang Banten Gandeng Aprindo

Teks: Ratna Hidayati | Foto: Dokumentasi Aprindo Banten



Dari kiri: Ratna Hidayati, Tri Laksono, Armen Amir, Agus Ahmed Reza, dan TB Masduki

Aprindo Banten menjadi model percontohan di Indonesia, sebagai satu-satunya asosiasi yang melakukan registrasi truk di pelabuhan. Hal itu disampaikan Armen Amir, *General Manager* PT Pelindo II Cabang Banten dalam Seminar Kelancaran dan Keamanan Operasional Angkutan Barang Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Logistik di Cilegon (19/9).

Program Registrasi Truk (*Truck Register*) bekerja sama dengan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) merupakan salah satu program strategis yang dilakukan PT Pelindo II Cabang Banten untuk menata ulang angkutan yang melakukan kegiatan di Pelabuhan Banten. “Semua angkutan harus terdaftar di PT Pelindo II Cabang Banten dan memastikan pada setiap layanan dilakukan kebutuhan terhadap angkutan ini harus terpenuhi,” kata Armen Amir.

Pelabuhan Banten akan menjadi pelabuhan berbasis sistem teknologi informasi yang disambungkan langsung ke Inaportnet. “Sebagai digital port pertama di Indonesia, truk yang akan masuk ke Pelabuhan Banten harus terdaftar. Jika tidak terdaftar, tidak akan bisa masuk ke Pelabuhan Banten,” katanya menegaskan.

Armen mengevaluasi permasalahan yang terjadi di Pelabuhan Banten selama ini. Salah satunya, produktivitas yang rendah ternyata bersumber karena tidak tersedianya truk selama 24 jam. “Barang tidak bisa keluar dari pelabuhan karena tidak ada truk. Ironisnya, jumlah truk banyak. Begitu saya gali, hanya masalah koordinasi. Kami siapkan kantong parkir di dalam pelabuhan seluas dua hektare untuk mengatasi hal ini. Nanti ada sistem booking truk sehingga semua truk beroperasi optimal,” kata Armen.



Seluruh pengurus Aprindo DPD Banten berfoto bersama usai pengukuhan



Kadishub Provinsi Banten menandatangani berita acara pengukuhan pengurus Aprindo DPD Banten



Suasana seminar

Program strategis lain yang digagas Armen adalah Program Sterilisasi Terminal. “Terminal di dalam Pelabuhan harus steril dari orang-orang yang tidak ada hubungannya dengan layanan kepelabuhanan, dengan membangun tempat parkir khusus bagi kendaraan umum yang tidak ada kaitannya dengan layanan operasional dan setiap orang yang memiliki keperluan dengan layanan di lapangan dapat masuk ke lapangan dengan menggunakan kendaraan *shuttle service* dan petugas *vallet* yang ditunjuk,” paparnya.

Agus Ahmed Riza, Kasi Perencanaan dan Pembangunan Kantor Kesyahbandaran dan Otoritas Pelabuhan Kelas 1 Banten mengatakan, selama ini permasalahan angkutan truk

di Pelabuhan Banten salah satunya adalah jaminan ketersediaan armada. Selain itu, pembatasan operasional truk pada waktu tertentu, ketidaklayakan kendaraan, persaingan rebutan muatan secara tidak sehat, jaminan keamanan muatan, kepastian pengembangan usaha, legalitas truk, dan manajemen atau pengaturan kendaraan turut andil dalam permasalahan truk di Pelabuhan Banten. “Isu strategis regulasi dan registrasi pengaturan truk di Pelabuhan Banten, yaitu registrasi kendaraan truk dan awaknya yang beroperasi di terminal umum maupun TUKS Pelabuhan Banten; pemberian tanda/stiker setiap angkutan truk yang melakukan kegiatan bongkar muat di pelabuhan; parkir umum kendaraan truk; pembatasan berat dan beban kendaraan truk; penambahan kapasitas

dan daya dukung jalan untuk kendaraan truk berat terutama jalur jalan Merak – Bojonegara serta pesisir Pantai Anyer,” kata Agus.

Acara seminar ini juga dihadiri narasumber lainnya, yaitu AKBP Tri Laksono, S.H., M.M. Kasubdit Dikyasa Ditlantas Polda Banten, H. TB Masduki, S.E., Ketua Dewan Pertimbangan Aprindo DPD Banten. Acara yang dirangkaikan dengan Pengukuhan dan Rakerda Aprindo DPD Banten ini sekaligus penandatanganan memorandum of understanding antara PT Marga Mandala Sakti, BNI, dan Aprindo DPD Banten yang sepakat menerbitkan kartu tol elektronik berlogo Aprindo Banten. Ke depan, seluruh anggota Aprindo Banten menggunakan kartu elektronik tersebut untuk pembayaran tol.

THE REAL MOTORSHOW SINCE 2010



PAMERAN OTOMOTIF SURABAYA 2017

1-5 NOVEMBER
AT GRAND CITY SURABAYA

SPECIAL PERFORMANCES



SPECIAL PROGRAMS

Mini GP | Slalom & Gymkhana | Student Day
Workshop Class | Safety Riding Kids
Racing Simulation Competition

Media Partner : **TRUCKMAGZ**
Part of : **INDONESIA INTERNATIONAL MOTOR SHOW**
Organized by : **www.dyantra.com**

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

u.p./ DITUJUKAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT KIRIM : _____

TELEPON/FAKS. : _____

E-MAIL : _____

PEMBAYARAN : Rp _____

Tunai
 Transfer

Tanggal Pembayaran _____

NOTE : MOHON BUKTI TRANSFER DILAMPIRKAN BESERTA FORMULIR YANG TELAH 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)



Kedua sisi bisa dibuka bersamaan untuk kecepatan bongkar muat

Wide Doors Cargo Box

Muat Banyak, Bongkar Muat lebih Cepat

Teks : Sigit Andriyono
Foto : Giovanni Versandi

Seluruh pengusaha transportasi pasti memerlukan sebuah angkutan yang kuat dan serbaguna. Kekuatan sebuah karoseri bisa didapatkan dari material besi dan aluminium. Umumnya karoseri memanfaatkan besi untuk pilihan paling mudah, namun material aluminium cukup populer sejak tahun 2000. Karim Soehandy, owner Bengkel Karib Sejati yang biasa menangani perbaikan bodi truk di Gresik, Jawa Timur mengatakan, “Kedua material ini terkadang masih menjadi perdebatan di antara pemilik truk, dengan memperhitungkan biaya, kekuatan, berat, dan perawatan yang paling banyak. Aluminium tampaknya menjadi pilihan yang lebih baik bagi pemilik truk. Besi masih menjadi pilihan mudah dan murah,” katanya.

Master Karoseri mengenalkan produk *cargo box* dengan kombinasi material besi dan aluminium untuk mendapatkan kekuatan, efisiensi, dan *lifetime* produk. “Kami dapat pesanan dari klien yang menginginkan fleksibilitas dalam bongkar muat barang. Banyak pintu dan mudah digunakan,” jelas Franky Sutjahjo, *Marketing Manager* Master Karoseri.

Bahan aluminium umumnya lebih mahal daripada besi, aluminium memiliki manfaat luar biasa. Besi juga cukup kuat tapi hanya dengan beban berat. Aluminium memiliki keuntungan dalam hal korosi sehingga membutuhkan perawatan minim, terutama di lingkungan basah. Untuk memahami besi dan aluminium, Karim menjabarkan dalam beberapa sudut pandang.



Dinding luar aplikasi panel kontainer dan wingbox



Lantai besi dilapisi karet untuk lifetime material dan keamanan muatan



Pengait tali untuk mengamankan muatan



Body karoseri memanfaatkan wheel base truk yang panjang

Kekuatan

Aluminium murni umumnya memiliki sepertiga dari berat dan kekuatan besi. Namun, lembaran besi yang dimanfaatkan untuk lantai *cargo box* bisa sangat kuat. Lantai aluminium umumnya lebih mudah berubah jika dijadikan lantai boks. Sehingga aluminium lebih umum dibuat dinding. Ada material campuran aluminium yang secara signifikan lebih kuat daripada aluminium murni. Campuran material ini mengandung 95% aluminium, untuk kromium, tembaga, titanium, dan seng sebanyak 5%. "Di luar negeri aluminium digunakan oleh militer untuk membangun kendaraan dan bangunan yang mampu bertahan dalam beberapa kondisi terberat," kata Karim.

Berat material

Karoseri yang mengaplikasikan 100% aluminium biasanya memiliki berat hingga 40% kurang dari kendaraan dengan material besi dengan kekuatan yang sama. Perbedaan ini bisa dialihkan ke kapasitas muatan truk. Peningkatan *payload* berarti penghematan yang signifikan, artinya lebih ringan untuk muatan yang sama, hemat BBM karena beban sudah dipangkas.

"Memang banyak pemilik truk yang menggunakan kedua jenis material tersebut dengan alasan bermacam-macam tetapi material aluminium mampu membuat pengiriman terasa mudah dan tidak berisik jika dibandingkan menggunakan besi. Jika ditambah dengan teknologi untuk menurunkan berat kendaraan, pengusaha akan mendapatkan solusi terbaik dari transportasi," katanya.

Korosi

Jika dibandingkan dengan bak besi yang sangat rentan dengan karat, aluminium unggul dalam hal ini. Proses galvanisasi memang bisa dilakukan untuk melindungi plat besi, proses tersebut menggunakan bahan khusus selain cat agar tidak mudah berkarat. Terlepas dari lapisan pelindung yang dimilikinya, lantai besi lama kelamaan akan terkena efek abrasif cuaca dan bongkar muat kargo. Proses galvanisasi adalah proses yang mahal, yang pasti mengurangi penghematan biaya. Sehingga produk *cargo box* biasanya dilapisi lembaran karet tebal diatas lantai besi untuk memperpanjang usia plat besi.

Perawatan

Material aluminium umumnya memerlukan sedikit perawatan dan untuk karoseri *cargo box* atau pun *wingbox* juga minim perawatan seperti halnya melumasi engsel dan pintu saja. Untuk plat besi sebagai lantai, memang perawatan paling besar adalah mencegah karat. Pemilik truk harus teratur memeriksa bagian lantai besi. Goresan di cat dan lapisan galvanis harus dipastikan hilang sebelum besi terpapar dan berubah menjadi karat. Untuk bagian truk yang sudah dilapisi galvanis tidak perlu diperiksa sesering lantai besi biasa.

"Lapisan galvanis juga harus dibersihkan dulu jika ingin memperbaiki lantai seperti pengelasan atau pemasangan sekrup tambahan. Setelah area yang diperbaiki selesai, aplikasikan lapisan galvanis kembali," tambah Karim.

Besi lebih mudah diperbaiki daripada aluminium

Sebelum aluminium populer untuk material kendaraan, alat las besi lebih banyak daripada las aluminium. Namun sekarang pengelasan aluminium sudah umum. Seiring berjalannya waktu, biaya pengelasan aluminium juga semakin murah. Tetapi karena alasan biaya, banyak orang masih memilih besi.

Sifat aluminium dan besi yang lebih kurang sama

"Besi lebih kuat daripada aluminium dalam beberapa hal. Dalam hal ini bicara mengenai elastisitas yang lebih tinggi. Misalnya, perlu banyak tenaga yang harus diberikan kepada besi jika ingin membengkokkan. Aluminium nyatanya tiga kali lebih fleksibel daripada besi. Yang berarti aluminium lebih cenderung untuk kembali ke bentuk aslinya setelah stres. Berbeda dengan besi. Selain itu, kekakuan besi membuatnya lebih rentan terhadap retak. Semua kembali kepada *customer* tentunya, biaya memang lebih mahal untuk perbaikan aluminium daripada besi," jelas Karim.



Pintu tekuk tiga untuk menghemat lokasi bongkar muat





Setelah cukup panjang penjelasan mengenai aluminium dan besi, kini saatnya mengulas mengenai fitur yang ada pada *cargo box* ini.

- Karoseri ini memiliki banyak pintu di kedua sisi, ini dimaksudkan untuk mempermudah dan mempercepat bongkar muat dengan forklift dari kedua sisi.
- Pintu lebar bisa ditekuk hingga tiga kali yang berguna untuk penghematan lokasi bongkar muat di area dalam gudang atau lokasi sempit.
- Setiap pintu diberikan *seal* karet untuk melindungi muatan dari air yang mungkin masuk ketika dalam perjalanan.
- Lantai besi dilapisi lembaran karet untuk melindungi material dari goresan dan meredam guncangan muatan yang berlebihan ketika dalam perjalanan.
- Pada lantai disiapkan pengait tali setiap beberapa meter untuk mengamankan muatan dari benturan dan tergeser ketika dalam perjalanan.
- Dinding dalam *cargo box* mengaplikasikan panel aluminium yang minim perawatan dan kekokohan bodi karoseri.



Setiap pinggiran pintu dipasang seal karet





Jumlah penguji kendaraan bermotor di Indonesia tidak sebanding dengan jumlah kendaraan

Tutup Tempat Pengujian Kendaraan Bermotor yang tidak Layak

Teks : Citra
Foto : Pebri

Upaya pemerintah meminimalisasi kecelakaan dituangkan dalam lima pilar Rencana Umum Nasional Keselamatan. Salah satu pilar yang sedang gencar diperbaiki adalah kendaraan berkeselamatan di mana ujung tombak dari pilar ini adalah pengujian kendaraan bermotor. Untuk meningkatkan kualitas SDM penguji, alat dan sarana-prasarana pengujian kendaraan pemerintah perlu untuk membentuk organisasi profesi penguji kendaraan bermotor yang diberi nama Ikatan Penguji Kendaraan Bermotor Indonesia (Ipkbi).

Ketua Umum Ikatan Penguji Kendaraan Bermotor Indonesia (Ipkbi) Muslim Akbar mengatakan, pendirian Ipkbi, kata Muslim, lebih difokuskan untuk mengurangi kecelakaan dari sisi kendaraan. Selain itu, organisasi profesi ini juga dibentuk untuk memantau dan meningkatkan kualitas SDM tenaga penguji kendaraan bermotor. Menurutnya, kecelakaan dapat terjadi karena empat faktor, yaitu manusia, kendaraan, jalan, dan lingkungan.

"Pada saat Lebaran kami melakukan *ramp check* di beberapa titik yang rawan. Upaya yang kami lakukan sudah terbukti efektif untuk menurunkan tingkat kecelakaan hingga 40%. Peran penguji kendaraan bermotor di jalan itu sangat vital. Karena itu kami memiliki kewenangan memeriksa kendaraan dan berhak melarang kendaraan melanjutkan perjalanan apabila tidak memenuhi syarat," ujar Muslim.

Mengingat keselamatan di jalan menjadi prioritas pemerintah, maka keberadaan asosiasi yang menaungi profesi penguji menjadi penting. Keberadaan asosiasi penguji ini, kata Muslim, tertuang di dalam UU Nomor 22 Tahun 2009 tentang Kendaraan Bermotor, PP Nomor 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan, Kepmenpan Nomor 150 Tahun 2003 tentang Jabatan Fungsional Penguji Kendaraan Bermotor dan dan Permenhub Nomor 156 Tahun 2016 tentang Kompetensi Penguji Berkala Kendaraan Bermotor.

Muslim menuturkan, asosiasi yang menaungi profesi penguji harus ada sebagaimana profesi lainnya agar dapat menjadi wadah untuk menampung segala aspirasi, pendapat maupun masukan bagi penguji kendaraan bermotor seluruh Indonesia. Tujuan dari organisasi profesi ini adalah menjembatani antara pemerintah dengan profesi. Sebagai asosiasi profesi, pihaknya akan membantu Dirjen Perhubungan Darat dalam hal pengujian kendaraan bermotor, karena Ipkbi merupakan asosiasi yang membidangi dan punya banyak ahli dalam pengujian kendaraan bermotor.

”Ipkbi merupakan organisasi profesi yang mewadahi para ahli yang menjurus tentang kendaraan yang berkeselamatan. Saat ini kami masih *concern* pada kendaraan bermotor wajib uji yang di KIR. Jadi nanti jangan sampai ada kendaraan jelek yang lulus pengujian. Meski demikian kami belum masuk ke mobil pribadi,” katanya.

Berdasarkan dari data yang dihimpun Ipkbi, sampai hari ini asosiasi ini memiliki ribuan tenaga penguji kendaraan bermotor yang tersebar di 514 kabupaten dan kota. Dari jumlah tersebut, terdapat 2.650 tenaga penguji yang berstatus PNS dan 600 penguji non-PNS. Tenaga penguji non-PNS dapat terdapat di Jakarta. ”Karena Provinsi Jakarta sudah meniadakan pengangkatan PNS, sehingga tenaga penguji yang masuk merupakan tenaga kontrak. Tapi mereka adalah lulusan dari Sekolah Tinggi Transportasi Darat Bekasi, Bali, dan Poltek Keselamatan Transportasi Tegal,” ujar pria yang juga berprofesi sebagai dosen di Sekolah Tinggi Transportasi Darat Bekasi dan Bali, serta Politeknik Keselamatan Transportasi Tegal.

Terkait bentuk keanggotaan, Muslim menuturkan bila Ipkbi memiliki tiga macam keanggotaan, yaitu anggota tetap, anggota tidak tetap, dan anggota kehormatan. Anggota tetap adalah penguji kendaraan bermotor yang punya kompetensi dan sertifikat dari Dirjen Perhubungan Darat. Anggota tidak tetap adalah orang-orang yang intens dan peduli pada kendaraan yang berkeselamatan. Sedangkan anggota kehormatan adalah yang pihak yang memiliki jabatan di Dirjen Perhubungan Darat yang membawahi pengujian. Pihak inilah yang kemudian dijadikan anggota kehormatan atau pembina.

Meski demikian, Muslim mengaku bila jumlah penguji kendaraan bermotor di Indonesia tidak sebanding dengan jumlah kendaraan. ”Di Indonesia itu masih kekurangan penguji. Karena Indonesia terdiri dari 514 kabupaten dan kota. Kalau dalam satu unit pengujian ada 10 orang, berarti kami masih membutuhkan 5.140 penguji lagi. Jadi kami sangat kekurangan. Kami akan terus mengisinya dengan taruna lulusan dari sekolah transportasi,” jelasnya.

Tingkatkan Kualitas Penguji dengan Sertifikasi

Untuk meningkatkan kualitas pengujian kendaraan bermotor, Ipkbi memiliki program akreditasi pengujian kendaraan bermotor di seluruh Indonesia. Beberapa aspek yang masuk dalam akreditasi mencakup sarana-prasarana, SDM, peralatan, SOP, pelayanan, dan beberapa aspek teknis. Muslim mengungkapkan bila pada tahun ini, Ipkbi berfokus pada pembenahan pengujian kendaraan bermotor di seluruh wilayah Jawa.

”Kami targetkan per Januari 2018 tempat pengujian di seluruh Jawa sudah *clear*. Pengujian kendaraan bermotor yang tidak memenuhi standar atau tidak layak akan ditutup atau diberikan pilihan untuk bergabung dengan tempat pengujian di kabupaten atau kota lain yang sudah baik. Seperti contoh, wilayah Pangandaran yang merupakan kabupaten-kota yang baru berdiri, secara otomatis 2018 itu dibubarkan atau digabungkan dengan Ciamis. Tahun 2018 target kami adalah Banten, Jabar, DKI dan juga Bali,” ujarnya.

Meski demikian, Muslim mengaku bila sampai hari ini belum dapat memetakan secara persis berapa tempat pengujian yang layak dan tidak layak. Karena menurut dia, penilaian sebuah tempat pengujian hanya dapat dilakukan melalui sertifikasi. ”Tempat pengujian yang baik dan lengkap alatnya belum tentu baik. Bisa saja aturan dan SOP dalam pengujian tidak dilaksanakan dengan baik. Pemetaan fasilitas pengujian belum dapat dilakukan karena regulasi mengenai sertifikasi pengujian kendaraan bermotor baru keluar pada 2016 silam,” jelasnya.

Muslim menuturkan, pengujian kendaraan bermotor di luar Jawa juga akan diakreditasi setelah 2018. Ia mengaku bila ada kabupaten atau kota di luar Jawa yang sudah baik tata kelola pemdanya, seperti Sumatera Barat, boleh mengajukan akreditasi. Beberapa kota di luar Jawa, kata Muslim, sudah mulai mengajukan akreditasi ke Ipkbi pusat. Meski demikian, Muslim mengaku bila penyelenggaraan tempat pengujian itu tidak semudah yang dibayangkan.

"Ketika kabupaten-kota hendak menyelenggarakan pengujian, maka pemda harus sudah siap dengan alat-alatnya. Kemudian masyarakat juga harus sudah siap serta ada SDM. Beberapa kabupaten-kota di luar Jawa yang mengajukan ke kami adalah NTB, Kalimantan, Sumatera Barat. Sembari menunggu pembangunan fasilitas pengujian kendaraan bermotor, kami sedang gencar membina SDM penguji kendaraan dan membina tenaga pengajarnya," katanya.

Ia juga menambahkan pengujian kendaraan juga dapat ditangani oleh pihak swasta. Menurutnya, apabila kabupaten dan kota tidak dapat menyelenggarakan pengujian kendaraan dengan benar, maka pihak swasta boleh ambil bagian. Meski demikian, kata Muslim, pelaksana pengujian pihak yang melakukan pengujian adalah pemerintah karena ada dokumen yang harus ditandatangani pemerintah dan swasta hanya menyediakan tempat dan sarana-prasarananya.

Peningkatan kualitas pengujian kendaraan bermotor dilakukan untuk mengantisipasi berbagai pelanggaran yang umumnya menjadi penyebab kecelakaan. Menurut Muslim, selama ini yang kerap melanggar peraturan adalah angkutan barang yang melakukan *overtone*. Salah satu kecelakaan akibat kelebihan muatan yang baru saja terjadi adalah di Cipularang.

"Mobil yang harusnya bisa membawa muatan 26 ton tapi membawa 40 ton. Bagi kami, seharusnya sopir tidak dikorbankan dan disalahkan karena mereka hanya suruhan pemilik kendaraan atau perusahaan. Tapi di sisi lain, mereka juga tidak berdaya dengan pemilik barang yang menginginkan harga murah sehingga harus dipaksakan dengan *overtone*," urainya.

Pria yang masih aktif menjadi investigator kecelakaan di KNKT ini mengaku bila angkutan penumpang di Indonesia juga tidak lepas dari masalah. Muslim juga mengeluhkan banyaknya bus pariwisata yang tidak masuk ke terminal dan lolos dari *ramp check*. Untuk menyasati hal ini, Muslim melakukan *ramp check* di jalan agar dapat melakukan pengecekan kepada bus pariwisata. Bahkan di wilayah kerjanya di Bogor selalu melakukan *ramp check* setiap Sabtu-Minggu untuk meminimalisasi melintasnya kendaraan yang tidak layak ke wilayah puncak.

Muslim optimis permasalahan di angkutan barang dan penumpang akan dapat terselesaikan dengan aktifnya jembatan timbang. Menurutnya, pengaktifan jembatan timbang harus dibarengi dengan adanya SDM dari taruna-taruna sekolah tinggi transportasi. "Adanya PM 134, jembatan timbang akan lebih ketat. Kemudian juga harus ada penguji di tiap jembatan timbang. Sebelum keluar PM 134 jembatan timbang itu tidak ada tenaga pengujinya. Jembatan timbang itu ditutup karena mentalitas SDM di dalamnya. Makanya ketika saya ikut menyusun PM 134, saya sarankan agar di jembatan timbang harus diganti dan ada penguji. Orang yang dimasukkan ke sana adalah mantan taruna. Karena bagaimana pun juga taruna itu sudah digembleng mati-matian di kampus masak mereka harus curang dengan menerima suap Rp 10 ribu. Itu rugi besar," pungkasnya.



MUSLIM AKBAR

Ketua Umum Ikatan Penguji
Kendaraan Bermotor Indonesia (Ipkbi)

TRUK
MITSUBISHI
NO.1
DI INDONESIA



NEW FE 74 L

**LEBIH PANJANG
BISNIS MENJULANG**



**REKOR PENJUALAN
TRUK TERBANYAK**

MITSUBISHI FUSO authorized distributor



PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motors
www.ktbfuso.co.id

ANDALAN BISNIS SEJATI

 <p>DPP APRINDO Jln. Yos Sudarso No.1 perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B.3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 Email : dppaprindo@gmail.com Telpon : +6221.439 00464 FAX : +6221.439 00465</p>	 <p>ALFI Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/8, Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok Jakarta Utara, Jakarta 14320 – Indonesia Telpon : +62 21 4391 2283/84 Fax : +62 21 4391 2285, Website : ifla.or.id</p>	 <p>Mercedes-Benz PT MERCEDES-BENZ DISTRIBUTION INDONESIA A Daimler Company Deutsche Bank Building , 18thfl Jl. Imam bonjol 80, Jakarta 10310 Telpon : +6221 3000 3684 Fax : +6221 3000 3663</p>	 <p>VOLVO INDONESIA. PT Sentra Senayan 3 12th Floor. JL. Asia Afrika, No 8, RT 1/RW 3, Gelora, Jakarta Pusat 10270 Telpon : +62 21 29039215</p>
 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung 40194 Indonesia Telpon : +62 22 720 5375 Email : sekretariat@SupplyChainIndonesia.com Website : www.SupplyChainIndonesia.com</p>	 <p>UD TRUCKS PT Astra International - UD Trucks Sales Operation Jl. Danau Sunter Selatan Block 0/5, Sunter II, Jakarta Utara 14350 Email : Marketing@udtrucks.astra.co.id Telpon : 021-6508008 Fax : 021-6508005</p>	 <p>PT ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Head Office Jl. DanauSunter Utara Blok 0-3 Kav.30 Sunter II Jakarta Utara 14350, Indonesia Telpon : +62 21 650 1000 Fax : +62 21 651 7777</p>	 <p>MITSUBISHI MOTORS PT KRAMA YUDHA TIGA BERLIAN MOTORS Jl. Jend. A. YaniProyekPulo Mas, Jakarta 13210 Telpon : 62 21 4891608 Fax : 62 21 4891577 Website : www.ktb.co.id</p>
 <p>KEMENTERIAN PERHUBUNGAN REPUBLIK INDONESIA Jalan Medan Merdeka Barat No. 8, Jakarta Pusat 10110 Website : www.dephub.go.id</p>	 <p>PERTAMINA PATRA NIAGA PT PERTAMINA PATRA NIAGA Gedung Wisma Tugu II Lt. 2 Jl. HR. Rasuna Said Kav. C7-9 Setiabudi, Kuningan, Jakarta Selatan Telpon : 021 – 5209009 Fax : 021 – 5209005 Website : www.pertaminapatraniaga.com</p>	 <p>PT MITRA TOYOTAKA INDONESIA Office/Factory Jl. Raya Serang Km 24, BalarajaTangerang 15610 Banten Indonesia Telpon : 021 595 1624 Fax : 021 595 1623 Website : www.mitratoyota.co.id</p>	 <p>HINO MOTORS SALES INDONESIA Wismalndomobil 2 Jl. MT HaryonoKav. 9 BidaraCina Jakarta 13330, Indonesia Telpon : +62 21 856 4570 Fax : +62 21 856 4835 Website : www.hino.co.id</p>
 <p>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>	 <p>PT Rajawali Inti Membien yang terbaik RAJAWALI INTI Jl. Brantas Km 1 Probolinggo, Jawa Timur T : (0353) 423259</p>	 <p>ASOSIASI KAROSERI INDONESIA (ASKARINDO) Sekretariat DPP Askarindo Gd. Sentra BisnisGrahaJatibaru E1/B11 Lt.3 Jl. JatibaruTimur No.56 Cideng, Gambir Jakarta Pusat 10150 Telpon :021 34835443 Fax : 021 34835445 Website :www.askarindo.or.id</p>	 <p>MASTER Karoseri Jl. Pakal 1 Surabaya Barat, 60196 Telp. 031 7413008 Fax. 031 7413008 Email. info@masterkaroseri.com</p>
 <p>PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia Lt. G Unit G07, Wisma GKBI Jl. Jend. Sudirman No. 28, Tanah Abang Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210 T : (021) 6501000 ext 7700 F : (021) 6503854</p>	 <p>NUGRAHA KAROSERI Jl. Kemangsen KM. 1,4 Balongbendo - Krian Telp : 031-8970534 - 36 Fax : 031-8970534</p>	 <p>PT. ANTIKA RAYA JL DEMAK NO 153, SURABAYA 6017 TELP. (031) 5322662 FAX. (031) 5312088</p>	 <p>PT MERCU GRAMARON Jl. Klampis Anom 12 Surabaya Jawa Timur Phone : 62.31.593-2600 62.31.593-2700 (HUNTING) / Fax : 62.31.594-6370 Email : mgsby@gramaron.com</p>
 <p>PT. RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Commitment to Excellence PT Rajawali Dwi Putra Indonesia Jln. Letjend Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-8531668</p>	 <p>PT CHAKRA JAWARA Gedung TMT 1, 3rd Floor Suite 301, Jalan Cilandak KKO No. 1, Jakarta 12560 – Indonesia Telpon : +62 21 2997 6849 Email : info@chakrajawara.co.id Website : www.chakrajawara.co.id</p>	 <p>PT. GOODYEAR INDONESIA Jl. Pemuda No. 27, Bogor 16161 Tlp. 02518994499</p>	 <p>HJ BRIDGE AXLE Komp. Duta Harapan Indah (DHI) Blog 00/12 - Jakarta Utara 14450 Telpon : +6221 66694881 - 82 Fax : +6221 66694883 Email : info@dwimultimakmur.com</p>



Better Performance

PT. INDO RETREADING
AND TIRE SERVICES

TOTAL BIAYA BAN TINGGI? KAMI SOLUSINYA!!!

*Reliable and Safe Retread Tire
Total Tire Saving > 40%*



BIAS 6X



RADIAL 4X



ITMS

**Satu-satunya Retreader
Bersertifikasi ISO 9001:2008**



ISO 9001:2008 Cert. No.: 69789

ITMS[®] INTEGRATED TIRE MANAGEMENT SOLUTIONS

Kompleks Hyundai Multiguna II
Jl. Tanjung No. 10 & 12, Lippo Cikarang
Bekasi 17550, Indonesia

T : 021 8990 3579
M : 0817 600 1855 / 0819 3248 2842
E : info@indoretreading.com



**KONSTRUKSI
INDONESIA**



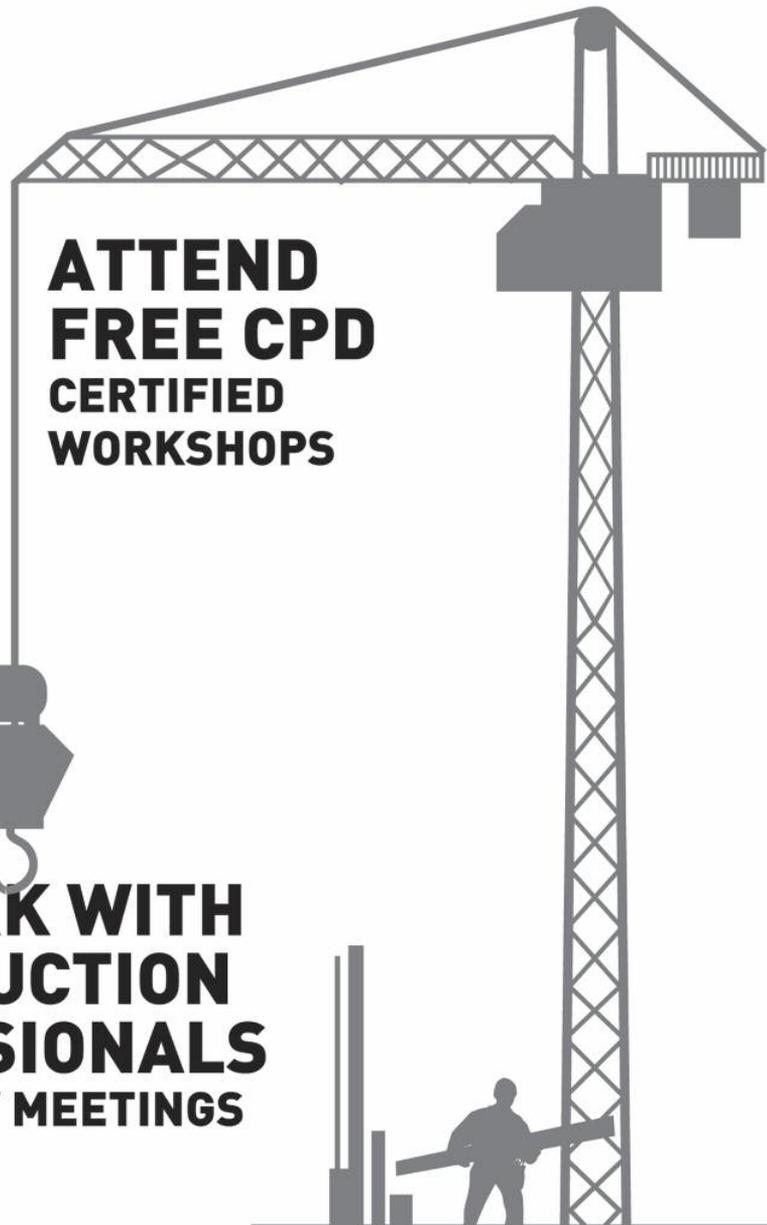
**CONSTRUCT
INDONESIA**

8 - 10 NOVEMBER 2017 | JAKARTA CONVENTION CENTER

SOURCE THE LATEST PRODUCTS AT INDONESIA'S PREMIER CONSTRUCTION EVENT



**NEW EXHIBITORS
& EXPANDED
PRODUCT PROFILES**



**ATTEND
FREE CPD
CERTIFIED
WORKSHOPS**

**NETWORK WITH
CONSTRUCTION
PROFESSIONALS
VIA THE NEW MEETINGS
PROGRAMME**



MEDIA PARTNER
TRUCKMAGZ

REGISTER NOW FOR FREE ENTRY!

WWW.KONSTRUKSIINDONESIAIBIG5.COM