

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

DES
2018

PENJUALAN TRUK MENINGKAT



IDR 50.000



Edisi 54 / IV / 2018

**STANDAR HSE JADI ACUAN
PEMILIK BARANG**



MEMAHAMI BLIND SPOT

TRUK BRONTO SKYLIFT

TIPS MENANGANI AKI

OPTIMALISASI KELISTRIKAN TRAILER

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)

ISUZU TRAGA

**EXTRA UNTUNGNYA
LEGA MUATANNYA**



Isuzu Traga adalah solusi baru bagi Anda untuk kebutuhan kendaraan niaga yang andal dan irit BBM. Dengan mesin Legendaris Isuzu 4JA1-L berkapasitas 2,500 cc *Diesel Direct Injection*, Isuzu Traga akan selalu perkasa di kondisi jalanan rata maupun tanjakan. Memiliki GVW 2,950 kg, didukung sistem transmisi 5 percepatan, dan memiliki radius putar 4,5 m.





Peremajaan Angkutan Jadi Tantangan

Kinerja positif market kendaraan komersial terjadi sepanjang 2018. Indikatornya tercermin dari data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), dengan peningkatan total produksi setidaknya hingga September sebesar 21,58 persen dibanding periode yang sama tahun sebelumnya. Hal ini pun berbanding lurus dengan serapan pasarnya sejak Januari hingga September 2018, yang secara *retail sales* pertumbuhan tertinggi dari kategori *heavy-duty truck* sebesar 47 persen, diikuti kelas medium di angka 31 persen dan kategori *light-duty* sebesar 22 persen. Kondisi ini tidak terlepas dari efek domino pembangunan berbagai proyek yang dilakukan pemerintah, serta tren kenaikan harga komoditas batu bara yang mulai terjadi sejak awal tahun.

Meski pasar kendaraan komersial domestik membaik secara makro, bukan berarti para *stakeholder* di segmen ini dengan mudah menjalani bisnisnya. Bagi semua agen pemegang merek (APM) truk, tantangan terbesar di tahun ini adalah menghadapi terpuruknya nilai tukar rupiah terhadap dolar AS. Para pelaku industri otomotif di segmen kendaraan komersial berharap nilai tukar rupiah akan stabil di tahun depan. Karena dikhawatirkan akan berdampak langsung pada produk-produk yang masih diimpor secara utuh atau CBU. Kemudian adanya asumsi di kalangan pemain segmen *off-road*, yang mengkhawatirkan terjadinya siklus empat tahunan dan dimulai pada 2019. Karena jika melihat data tren komoditas, harga batu bara tahun 2012 mengalami puncaknya yang kemudian trennya menukik hingga kuartal tiga tahun 2016.

Dari sisi pembiayaan kendaraan juga mengalami tren penurunan pada tahun ini, terutama di semester dua. Selain fluktuasi kurs rupiah terhadap dolar AS dengan level kenaikan yang tidak dapat diprediksi, para praktisi lembaga pembiayaan (*leasing*) mengatakan bila penurunan angka pembiayaan kendaraan juga dipicu suku bunga yang kurang menguntungkan bagi konsumen. Sehingga kalau pun ada permintaannya tidak bisa langsung dipenuhi, karena *leasing* saat ini lebih menahan diri dalam menggelontorkan dana pembiayaannya secara besar-besaran. Di sektor *on-road* yang notabene diisi angkutan logistik, juga banyak *transporter* yang terjerumus saat melakukan peremajaan armada. Umumnya, perusahaan yang banyak terjerat oleh *leasing* adalah perusahaan angkutan yang bisnisnya masih bersifat *on call* atau *by order*.

Guna lebih menggairahkan pasar, perlu adanya inovasi dari para pemangku kepentingan di segmen ini. Misalnya dari sisi diler yang mewakili APM, dapat membantu pengusaha angkutan dengan program *trade-in* kendaraan lamanya sebagai uang muka (DP) untuk pembelian armada baru. Bisa pula dengan *redesign* terkait pengaturan DP dan tenor kredit yang tidak membebani pengusaha. Sebab, peremajaan armada ini penting demi kelangsungan bisnis angkutan logistik, serta demi mengurangi efek negatif dari emisi gas buang kendaraan yang tidak ramah lingkungan.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

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

Fotografer
Giovanni Versandi

Iklan
Maria Imaculata Jessica M.

Kontributor Ahli
Zaroni
Bambang Widjanarko

Accounting
Evi Kumala Putri

Sirkulasi
M. Abdurrohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

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



Cover

PENJUALAN TRUK MENINGKAT / 54

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #54

Laporan Utama

- 06 RAPOR PENJUALAN TRUK MENGGEMBIRAKAN
- 10 PASAR SEGMENT ON-ROAD TERDONGKRAK PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR
- 14 PASAR SEGMENT OFF-ROAD ANTISIPASI SIKLUS EMPAT TAHUNAN
- 18 KREDIT MACET PEMBIAYAAN TRUK TAHUN 2018 MINIM

Liputan Khusus

- 22 TIPE & VARIAN BARU PADA 2018
- 28 PEREMAJAAN ARMADA MASIH JADI KELUHAN PERUSAHAAN ANGKUTAN
- 32 STANDAR HSE JADI ACUAN PEMILIK BARANG
- 34 PEMERINTAH SIAPKAN SMK KHUSUS ANGKUTAN BARANG
- 40 POTENSI VARIAN LONG WHEELBASE HADAPI REGULASI OVERLOAD-OVERDIMENSI

Market Review

- 44 ANDI CHANDRA
- 48 ASTRA UD TRUCKS WARU
- 52 UPDATE (JANUARI-SEPTEMBER 2018)

Leader interview

- Fokus Diler
- Data Gaikindo
- Dunia Ban
- ATPM Update

- 54 AQUAPLANING
- 58 TAHUN DEPAN IVECO AKAN HADIRKAN DUA MODEL BARU
- 60 IVECO DIANDALKAN SEBAGAI FIRE TRUCKS BANDARA KERTAJATI

Bursa Truk Tips & Trik

- 62 INDEKS HARGA TRUK BEKAS
- 66 TIPS PENANGANAN AKI
- 70 OPTIMALKAN KELISTRIKAN TRUK TRAILER

Variasi Truk Special Komunitas Event

- 74 MEMAHAMI BLIND SPOT PADA TRUK
- 76 BRONTO SKYLIFT F 104 HLA
- 80 PERSATUAN SOPIR TRUK INDONESIA
- 84 INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ LAMPUNG 2018
- 89 KONSTRUKSI INDONESIA 2018

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



Rapor Penjualan Truk Menggembirakan

Teks: Antonius Sulistyio / Foto: Giovanni Versandi

Tahun 2018 menjadi momentum berharga bagi setiap pabrikan kendaraan komersial yang selama ini berkiprah di Indonesia. Hal ini didasarkan pada tren positif penjualan seluruh kategori mulai dari pikap hingga truk kategori *heavy-duty*, baik secara *wholesales* maupun dari sisi *retail sales* menunjukkan rapor menggembirakan. Meski dibayangi kekhawatiran para pelaku bisnis terkait tahun politik, pasar *commercial vehicle* terbukti masih menunjukkan potensinya yang direpresentasikan dengan kenaikan angka produksi di setiap kategori.

Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), total produksi seluruh kategori kendaraan komersial per Januari-September 2018 sebesar 210.326 unit. Terjadi kenaikan 21,58 persen dari total produksi sebesar 172.995 unit pada periode yang sama tahun 2017. Untuk data *wholesales* dan *retail sales* versi Gaikindo sebagai berikut.



Santiko Wardoyo

Sales & Promotion Director
PT Hino Motors Sales Indonesia



WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI (JANUARI-SEPTEMBER 2018)

Kategori	Januari-September 2018	Januari-September 2017	+/-	%
Pick Up (GVW < 5 ton)	105.524 unit	95.265 unit	10.259 unit	11%
Double Cabin (GVW < 5 ton)	12.142 unit	10.139 unit	2.003 unit	20%
Light-Duty Truck (GVW 5-10 ton)	57.391 unit	43.774 unit	13.617 unit	31%
Medium-Duty Truck (GVW 10-24 ton)	5.127 unit	4.166 unit	961 unit	23%
Heavy-Duty Truck (GVW >24 ton)	21.665 unit	14.478 unit	7.187 unit	50%

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI (JANUARI-SEPTEMBER 2018)

Kategori	Januari-September 2018	Januari-September 2017	+/-	%
Pick Up (GVW < 5 ton)	102.618 unit	92.978 unit	9.640 unit	10%
Double Cabin (GVW < 5 ton)	11.209 unit	10.299 unit	910 unit	9%
Light-Duty Truck (GVW 5-10 ton)	53.932 unit	44.089 unit	9.843 unit	22%
Medium-Duty Truck (GVW 10-24 ton)	5.357 unit	4.092 unit	1.265 unit	31%
Heavy-Duty Truck (GVW >24 ton)	21.382 unit	14.580 unit	6.802 unit	47%

Data tersebut sudah bisa menyimpulkan bahwa secara keseluruhan pasar kendaraan komersial mengalami pertumbuhan yang lebih baik sampai YTD (*year to date*) September 2018, jika dibandingkan dengan pasar otomotif nasional. “Sebagai pembanding, untuk Isuzu Elf di segmen *light truck* sampai dengan YTD September 2018 bertumbuh sampai 40 persen, dan untuk Isuzu Giga di segmen *medium truck* sampai dengan YTD September 2018 juga bertumbuh 40 persen,” kata Yohanes Pratama, *General Manager Sales* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) selaku agen pemegang merek (APM) truk Isuzu di Tanah Air. Ia menambahkan, sejauh ini penerimaan pasar atas kendaraan komersial Isuzu sangat baik, dengan pencapaian *market share* di segmen *light truck* berkisar 19-20 persen. “Pasar mengalami pertumbuhan dibanding periode yang sama tahun lalu yang diikuti juga di segmen *medium truck*,” ujarnya.

Sementara itu, Mitsubishi Fuso yang secara resmi diageni PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) juga mengalami peningkatan kinerja cukup signifikan. “Volume produksi kendaraan Mitsubishi Fuso naik 40 persen di 2018 jika dibandingkan tahun sebelumnya. Tahun 2017 sebesar 30.714 unit dan tahun 2018 kapasitas produksi sebesar 43.000 unit. Total penjualan Mitsubishi Fuso selama Januari-September 2018 adalah 36.807 unit, naik 7.008 unit atau 23 persen dibandingkan tahun sebelumnya. *Market share* kami hingga September 2018 lebih dari 44 persen,” urai Duljatmono, *Sales and Marketing Director* KTB.

Gurahnya pasar kendaraan niaga ini juga dirasakan oleh *brand* sekelas Toyota yang diageni secara resmi oleh PT Toyota-Astra Motor (TAM). “Untuk segmen komersial berkontribusi 4,3 persen terhadap total penjualan Toyota pada periode Januari-September 2018, di mana Hilux menyumbang persentase terbesar pada segmen ini, yaitu 65,2 persen terhadap segmen komersial, selanjutnya diikuti oleh Hiace dan Dyna yang masing-masing sebesar 25,1 persen dan 10 persen,” jelas Rouli Sijabat, *Head of Public Relation* TAM.



Yohanes Pratama

General Manager Sales
PT Isuzu Astra Motor Indonesia

Jika melihat data *wholesales* dan *retail sales* dari Gaikindo, pertumbuhan signifikan ada di kategori *heavy-duty* dengan GVW di atas 24 ton, diikuti kategori *medium-duty* dengan GVW 10-24 ton. Sebagai *market leader*, Hino sangat gembira dengan perolehannya tahun ini karena mampu menjaga posisinya sebagai pemimpin pasar selama 18 tahun di kedua kategori tersebut. “Jika dilihat trennya tahun ini ada kenaikan tinggi untuk permintaan truk Hino New Generation Ranger, karena permintaannya naik 58 persen jika dibanding periode yang sama tahun lalu.

Sementara Hino Dutro juga terus tumbuh dengan kenaikan 17 persen yang artinya masyarakat dan pengusaha di sini semakin percaya dengan ketangguhan truk Hino. Karena memang kami selalu melakukan *continuous improvement* dan selalu menjaga *quality, durability, reliability* (QDR) kendaraan Hino,” ungkap Santiko Wardoyo, *Sales and Promotion Director* PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) sebagai APM Hino di Tanah Air. Santiko mengatakan bahwa *market share* untuk New Generation Ranger saat ini mencapai 63 persen, dan menjadikannya sebagai *market leader* di Indonesia dalam 18 tahun terakhir ini. “Sementara untuk Hino New Dutro, *market share*-nya terus tumbuh dan stabil dengan penguasaan di pasar mencapai 20 persen,” imbuhnya.

Stabilitas Rupiah

Kinerja positif para pemegang lisensi dagang kendaraan komersial ini juga tidak terlepas dari efek domino proyek Pemerintah Indonesia yang secara masif dan berkelanjutan membangun berbagai infrastruktur di hampir seluruh wilayah Tanah Air, serta membaiknya harga komoditas tambang seperti batu bara sejak awal tahun. "Selama tahun 2018 tren pasar kendaraan niaga dapat dikatakan cukup baik, terutama di semester pertama dan terus mengalami kenaikan di semester dua. Jika dibandingkan dengan tahun lalu, terdapat peningkatan penjualan sebesar 17,5 persen yang didorong oleh pembangunan infrastruktur serta permintaan batu bara membaik," ujar Duljatmono.

Sementara itu menurut Deputy COO Astra UD Trucks, Bambang Widjanarko, penjualan truk khususnya kategori III (GVW 10-24 ton) dan kategori V (GVW >24 ton) terjadi peningkatan yang dipicu pertumbuhan infrastruktur dan membaiknya sektor pertambangan. "Memang hal ini masih dipicu oleh kebutuhan truk untuk infrastruktur di tahun ini yang masih tinggi. Kemudian kebutuhan untuk *general cargo* dan logistik, dan adanya kebutuhan truk *hauling* di sektor *mining*," kata Bambang.

"Kami bersyukur pada tahun ini komersial Toyota membukukan peningkatan dibandingkan tahun lalu. Selain itu, berkembangnya industri dan infrastruktur menjadikan penjualan di segmen komersial ini meningkat," ujar Rouli. Untuk segmen truk, kata Rouli, pasar terbesar Dyna berasal dari permintaan di sektor perkebunan dan pertambangan (segmen *off-road*). "Penjualan terbesar Dyna berasal dari tipe 130 HT yang menggunakan *engine* W04D-TR berkapasitas 4.009 cc. Dyna tipe ini dikenal mempunyai tenaga yang kuat dengan tenaga maksimum mencapai 130 PS yang dicapai pada putaran 1.700 rpm. Torsi maksimum mencapai 38.0 Kgm yang dicapai pada 1.800 rpm. Dengan sistem pembakaran Fuel System Direct Injection, Dyna 130 HT tergolong irit di kelasnya," jelasnya.

Bagi Isuzu, dengan melihat komposisi pasar saat ini, dominasi permintaan pasar relatif merata baik dari pertambangan, infrastruktur, transportasi-logistik, maupun perkebunan. "Permintaan dari sektor pertambangan terutama batu bara masih menjanjikan, sementara di sektor infrastruktur dan transportasi-logistik pasar sangat terbantu dengan proyek pemerintah yang masif. Untuk sektor pertambangan tentu saja didominasi oleh varian *medium truck* 6x4 dump, sementara di transportasi-logistik kebutuhan banyak dari varian boks baik *light truck* maupun *medium truck*," ujar Yohanes. Ia menambahkan bahwa tantangan terbesar saat ini bagi semua merek adalah menyikapi nilai tukar rupiah dengan bijaksana. "Namun kami yakin pemerintah akan mencari solusi terbaik akan hal ini," katanya.

Terkait nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat, Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil sebagai APM truk FAW (First Automotive Works) Robert Lie pun mengharapkan stabilitas nilai tukar rupiah perlu dijaga. "Karena akan berdampak langsung pada semua *stakeholder* yang mengandalkan teknologi dari luar, artinya masih mengandalkan impor untuk mendampingi industri dalam negeri. Kalau memproduksi barang sementara bahan bakunya harus impor, otomatis biaya produksinya naik dan harga jualnya tambah mahal. Demikian juga di sektor tambang yang banyak mengandalkan alat-alat besar yang masih diimpor, kalau dolarnya naik pasti biayanya juga akan naik. Kami mengharapkan kurs rupiah terhadap dolar tahun 2019 bisa stabil di sekitar Rp 14.000, itu lebih rasional. Kalau berharap bisa sampai Rp 13.000 mungkin susah dicapai, tapi kalau Rp 15.000 ke atas juga bikin capek semua orang dan semua pengusaha bisa teriak nanti," jelas Robert.



Truk wing box di jalan tol

Pasar Segmen *On-Road* Terdongkrak Pembangunan Infrastruktur

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



Bambang Widjanarko. Deputy COO Astra UD Trucks

Pasar kendaraan komersial di segmen *on-road* mengalami pertumbuhan signifikan sepanjang tahun 2018. Kondisi ini tentunya terkait dengan proyek-proyek infrastruktur yang secara masif pembangunannya dilakukan Pemerintah Indonesia sejak 2016 hingga sekarang. Berdasarkan Peraturan Presiden (Perpres) No.56 tahun 2018 tentang Perubahan Kedua atas Perpres No.3 tahun 2016 tentang Percepatan Pelaksanaan Proyek Strategis Nasional (PSN) yang ditandatangani Presiden Joko Widodo pada 20 Juli 2018, disebutkan PSN berjumlah 223 proyek dan tiga program dengan rincian 69 proyek sektor jalan; 51 proyek sektor bendungan; 29 proyek sektor kawasan; 16 proyek sektor kereta api; 11 proyek sektor energi; 10 proyek sektor pelabuhan; delapan proyek sektor air dan sanitasi; tujuh proyek sektor bandara; enam proyek sektor irigasi; enam proyek smelter; empat proyek teknologi; tiga proyek perumahan; satu proyek pertanian/kelautan; satu proyek tanggul laut dan satu proyek pendidikan. Keseluruhan proyek tersebut memiliki estimasi nilai investasi sebesar Rp 4.150 triliun.

Dari data Komite Percepatan Penyediaan Infrastruktur Prioritas (KPPIP), dua PSN telah selesai pada periode Januari-Oktober 2018. Dua PSN tersebut, yakni jalur kereta api Prabumulih-Kertapati yang menjadi bagian dari jaringan kereta api Trans Sumatera, serta Bendungan Raknamo di NTT. Kemudian 44 proyek dan satu program ketenagalistrikan dalam tahap konstruksi dan mulai beroperasi; 28 proyek konstruksi dan akan mulai beroperasi pada 2018; 49 proyek konstruksi dan akan mulai beroperasi pada 2019; 41 proyek dalam tahap konstruksi dan akan beroperasi setelah 2019; enam proyek dalam tahap transaksi; serta 53 proyek dan satu program industri pesawat dalam tahap penyiapan. Berdasarkan data KPPIP, jumlah PSN yang telah selesai hingga Oktober 2018 sebanyak 32 PSN. KPPIP menargetkan 10 PSN akan rampung pada akhir tahun ini.

Fakta tersebut berbanding lurus dengan pertumbuhan pasar truk yang kenaikannya hampir 50 persen *year to date* September 2018. Seluruh merek kendaraan komersial pun mengamininya. "Untuk konstruksi cukup stabil walau ada beberapa *project* yang *di-hold*, namun proyek yang masih berjalan butuh tambahan unit," kata Duljatmono, *Sales and Marketing Director* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), *authorized distributor* kendaraan Mitsubishi Fuso. Mengenai proyek yang *di-hold* seperti diutarakan Duljatmono, hal itu berkaitan dengan 59 proyek yang telah kehilangan status PSN-nya, sesuai hasil evaluasi rutin setiap tahun yang dilakukan KPPIP.



Markus Villinger. Presiden Direktur dan CEO PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia

Gurahnya pasar konstruksi juga dirasakan UD Trucks. “Segmen konstruksi masih tumbuh sejalan dengan pembangunan infrastruktur yang masih berjalan dan dikejar penyelesaiannya seperti jalan tol, bendungan, jembatan serta proyek-proyek lainnya. Sehingga kebutuhan untuk truk pendukung sektor ini seperti truk *hi-blow* semen, truk *mixer* serta *dump truck* masih diserap *market* di segmen *on-road*,” ujar Bambang Widjanarko, *Deputy COO* Astra UD Trucks, distributor resmi UD Trucks untuk segmen *on-road*. Bambang menambahkan, penjualan terbesar masih didominasi kebutuhan sektor konstruksi dengan total penjualan menyumbang porsi 36,7 persen. “Jenis kendaraan yang paling mendominasi di konstruksi adalah Quester CWE 64R untuk *dump truck* dan truk *mixer*, dan tipe CDE 62R untuk angkutan *hi-blow* semen,” katanya.

PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia (DCVI), agen tunggal penjualan kendaraan niaga Mercedes-Benz di Indonesia, ikut meramaikan pasar di segmen konstruksi. “Untuk sektor konstruksi, DCVI berkomitmen dengan menghadirkan varian Mercedes-Benz Axor 2528 C untuk pengaplikasian *dump* serta Axor 2528 RMC untuk pengaplikasian *mixer*. Truk ini didedikasikan untuk menjawab permintaan truk dari sektor infrastruktur,” ujar Markus Villinger, Presiden Direktur dan CEO DCVI. Sebelumnya, Axor 2528 C dan 2528 R telah dirakit di fasilitas pabrik perakitan Mercedes-Benz Wanaherang, Bogor. Menurut Markus, langkah ini memberi keleluasaan bagi DCVI untuk merespons permintaan truk di Indonesia dengan cepat dan fleksibel khususnya di kelas *heavy-duty*.

Kargo & Logistik

Sementara itu, Hino sebagai pemimpin pasar kendaraan komersial di kelas medium dan *heavy-duty* merasakan peningkatan penjualan segmen *on-road* terutama untuk pasar angkutan kargo. Kondisi ini seiring membaiknya akses distribusi barang seperti jalan maupun tol baru hasil pembangunan infrastruktur saat ini. "Sektor kargo memberi kontribusi yang terbesar bagi Hino dan varian New Generation Ranger FL 235 JW mendominasi di segmen ini. Kendaraan ini memiliki *wheel base* yang panjang sehingga dapat memuat barang dalam jumlah yang besar sekaligus. Hino New Generation Ranger FL 235 JW atau tipe 6x2 cukup besar permintaannya dibanding tahun lalu. Ini sejalan dengan adanya permintaan yang tinggi di sektor *general transporter* atau kargo. Selain itu, produk ini sangat andal dalam membawa barang-barang kebutuhan pokok karena sasisnya yang panjang mampu menampung banyak muatan barang dalam sekali jalan," urai Santiko Wardoyo, *Sales & Promotion Director* PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) selaku agen pemegang merek Hino di Tanah Air. Santiko juga mengakui jika penjualan Hino sempat terhambat. "Pada semester pertama tahun ini kami ada sedikit terkendala masalah stok. Tapi setelah itu penjualan Hino di tahun ini berjalan dengan lancar," ujarnya.

Transportasi logistik dan *general cargo* selama ini memang menjadi sektor yang tergolong stabil dan tetap menjanjikan untuk digarap. "Pasar ada peningkatan. Untuk sektor kargo cenderung bergerak naik. *Demand* terbesar masih dari sektor logistik dengan presentase 47 persen dari total penjualan Mitsubishi Fuso. Untuk tipe yang mendominasi sektor ini seperti Colt Diesel FE 74 S dan FE 71 Series," kata Duljatmono.

"Untuk *general cargo* masih menunjukkan pertumbuhan yang menjanjikan dengan porsi penjualan di sektor ini sebesar 24,7 persen. Ini dapat dilihat dari kebutuhan permintaan truk boks, *wing box*, maupun bak besi dan kayu," ucap Bambang. Ia menyebutkan tipe-tipe dari varian Quester yang mengalami pertumbuhan cukup baik di 2018. "Seperti tipe CDE 62R dan CKE 42R yang banyak digunakan untuk sektor *general cargo*, dan tipe GKE 42T di EMKL (ekspedisi muatan kapal laut)," ujarnya.

Sedangkan *brand* Iveco yang sejak awal kiprahnya di Indonesia lebih banyak bermain di sektor pertambangan, sejak 2015 lalu mencoba menawarkan varian yang berbeda sebagai portofolio baru di segmen *on-road*. Di sini Iveco merilis varian 682 untuk menasar *general cargo* dan transportasi logistik. "Memang kalau bicara *general cargo* yang paling dibutuhkan salah satunya adalah model *tractor head*, dan pasar *tractor head* saat ini juga masih cukup menjanjikan. Kalau melihat data *wholesales* Gaikindo, angkanya satu tahun masih sekitar tiga ribuan unit untuk *tractor head*, dan di situ ada 4x2 dan 6x4. Nah, kargo ini kan salah satunya juga banyak dipakai untuk ekspedisi muatan kapal laut (EMKL). Sebab dengan beroperasinya beberapa (rute) tol laut maka memicu perputaran barang dari satu kota ke kota lain menggunakan angkutan kapal laut," ungkap Rudhi Wibawa, *General Operation Manager of Sales* PT Chakra Jawara selaku *exclusive distributor* Iveco.

Rudhi menambahkan, dengan beroperasinya jalan dan ruas tol baru maka akses untuk perpindahan barang juga menggunakan layanan dari *general cargo* masih cukup tinggi. "Karena dengan semakin bebas hambatan maka frekuensi orang untuk memindahkan barang dari satu kota ke kota lain juga menjadi lebih sering. Sehingga kami melihat potensi pasar khususnya untuk *tractor head* masih cukup besar. Memang untuk *demand* terbesar di segmen *on-road* masih tipe *rigid* yang banyak menyuplai untuk *market* seperti *quarry* sebagai penunjang proyek-proyek infrastruktur atau konstruksi," ujarnya.



PASAR SEGMENT *OFF-ROAD*

Antisipasi Siklus Empat Tahunan

Teks: Antonius Sulistyio / Foto: Giovanni Versandi

Sektor pertambangan terutama komoditas batu bara sangat berperan dalam pertumbuhan pasar kendaraan komersial di segmen *off-road*. Hal ini mengacu dari data Harga Batubara Acuan (HBA) yang diterbitkan oleh Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) selama Januari-November 2018. Tren positif dimulai sejak Januari lalu dengan HBA di level 95,54 dolar per metrik ton, yang terapresiasi sebesar 1,5 dolar per metrik ton jika dibandingkan HBA Desember 2017 senilai 94,04 dolar per metrik ton. Sentimen positif terus berlanjut hingga akhir semester pertama 2018, dengan HBA bulan Juni di angka 96,61 dolar per metrik ton. Kemudian memasuki awal semester dua tahun ini, HBA Juli 2018 ditetapkan sebesar 104,65 dolar per metrik ton dan mencapai titik tertingginya pada Agustus 2018 senilai 107,83 dolar per metrik ton.

Berdasarkan keterangan resmi Biro Komunikasi, Layanan Informasi Publik, dan Kerja Sama Kementerian ESDM, salah satu pemicu kenaikan HBA pada Agustus 2018 lantaran dipengaruhi pasar energi global yang relatif membaik seperti harga minyak mengalami kenaikan dan pengaruh dari kenaikan permintaan batu bara di Cina dan Eropa Utara. Meningkatnya volume permintaan batu bara juga dipicu dari ketidakmampuan pasar Australia untuk meningkatkan akselerasi produksinya. Sementara ekspor batubara dari tiga eksportir utama (Amerika Serikat, Rusia, Cina) ke Asia cenderung tetap pada periode Januari-Juni 2018.

Memasuki pertengahan semester dua tahun 2018, harga batu bara pun terkoreksi dengan HBA September 2018 ditetapkan sebesar 104,81 dolar per metrik ton. Penurunan berlanjut pada Oktober 2018 dengan HBA di angka 100,89 dolar per metrik ton, dan mencapai titik terendahnya tahun ini pada November 2018 dengan HBA sebesar 97,90 dolar per metrik ton. Namun bila dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya, (*year on year*) 2017 sebesar 94,8 dolar per metrik ton, maka HBA November 2018 naik 3,10 dolar per metrik ton atau 3,27 persen. Menurut keterangan resmi Biro Komunikasi, Layanan Informasi Publik, dan Kerja Sama Kementerian ESDM, penurunan ini dipengaruhi kebijakan kuota impor di Cina yang masih berlanjut, sehingga menyebabkan permintaan batu bara Cina ikut melemah. Artinya, kelebihan pasokan batu bara dari Indonesia akibat lesunya permintaan batu bara di pasar domestik Cina.

Jika melihat pasar komoditas Tanah Air, terdapat asumsi di kalangan pemain tambang yang mengatakan bila harga batu bara dipengaruhi siklus empat tahunan. “Memang kalau melihat dari data tren komoditas, harga batu bara pada tahun 2012 itu tinggi yang kemudian trennya turun sampai dengan tahun 2016, baru *rebound* lagi di kuartal keempat (2016). Jadi kalau banyak pihak bilang adanya siklus empat tahunan memang datanya seperti itu, dan hal itu menjadi catatan tersendiri bagi para pemain tambang. Tetapi harapan ke depannya, siklus ini juga bisa di-*manage* supaya tidak berimbas ke yang lain. Hal terpenting adalah mengantisipasi dan perlu kewaspadaan bagaimana menyiasati jika siklus empat tahunan itu terjadi,” kata Rudhi Wibawa, *General Operation Manager-Sales* PT Chakra Jawara, *exclusive distributor* Iveco di Indonesia.

Rudhi mengatakan bahwa ada beberapa perbedaan dibanding periode-periode sebelumnya, jika mengacu pada asumsi siklus empat tahunan tadi. “Kalau pada periode 2012-2016 harga turun, itu *kan* proyek pemerintah membangun *power plant* sebesar 35.000 megawatt belum banyak yang aktif. Sedangkan saat ini beberapa proyek PLTU sudah mulai beroperasi, itu juga yang memicu kebutuhan batu bara domestik bertambah. Selain itu, kecenderungan tren untuk ekspor selain ke Cina sebagai *market* terbesar kita, Vietnam dan India juga ternyata cukup banyak mengonsumsi batu bara dari Indonesia. Memang secara makronya agak berbeda dengan periode sebelumnya, dan saat ini ekspor kita juga masih tinggi dan harga batu bara acuan kita masih di kisaran 100 dolar per ton untuk bulan Oktober 2018,” urainya.



Rudhi Wibawa

General Operation Manager-Sales
PT Chakra Jawara



Rivalitas Merek Eropa dan Cina

Pergerakan pasar kendaraan komersial segmen *off-road* tidak terlepas dari rivalitas produk Eropa. Sebut saja *brand* Scania, Iveco, Volvo, Mercedes-Benz, MAN yang eksis di segmen *off-road* Tanah Air. Selain itu, produk Cina yang ikut mengisi ceruk pasar di segmen ini adalah FAW (First Automotive Works) yang diageni secara resmi PT Gaya Makmur Mobil. Berdasarkan data Gaikindo periode Januari-September 2018, secara *wholesales* memang kenaikan tertinggi ada di kategori *heavy-duty truck* atau kendaraan dengan GVW di atas 24 ton sebesar 50 persen, dan secara *retail sales* sebesar 47 persen di kelas yang sama. Dari data *market* truk Eropa, hingga Agustus 2018 (*year to date*) total volume yang terserap oleh pasar sebesar 1.371 unit untuk seluruh merek. Sedangkan secara *wholesales* di kelas truk Eropa, sampai dengan Agustus 2018 sekitar 1.600 unit secara keseluruhan.

“*Demand* terbesar di segmen *off-road* bagi kami ada di pasar tambang batu bara. Karena dengan adanya kenaikan target produksi dari pemerintah, yang sebelumnya pemerintah mematok target produksi batu bara di angka 485 juta ton, kemudian Kementerian ESDM mengeluarkan satu surat (Keputusan Menteri ESDM No.1924 K/30/MEM/2018) yang intinya produksi batu bara ditambah lagi 100 juta ton, sehingga untuk pasar *off-road* ini hampir sebagian besar mengambil *market* untuk segmen batu bara,” ujar Rudhi Wibawa. Ia menambahkan, jika melihat secara total volume (penjualan), truk dengan GVW di atas 24 ton itu jumlahnya ada sekitar 21 ribuan unit sampai September 2018. “Sementara pemain di dalamnya dari mulai *horsepower* 235, 260, 285, sampai yang tertinggi di 370 *horsepower*,” katanya menambahkan.

“Kami bergerak di bidang *medium-heavy truck* yang memang pasarnya boleh dikatakan ada pertumbuhan terutama di sektor *mining* atau pertambangan seperti batu bara dan nikel yang memang permintaannya cukup besar. Sedangkan kalau perkayuan atau *logging* ada sedikit pertumbuhan juga pada tahun 2018. Sektor tambang memang yang paling signifikan mendongkrak penjualan kami, namun untuk produk FAW sendiri berimbang untuk pasar *off-road* dan *on-road* dan semua yang *off-road* juga bisa di-*on-road*-kan,” ungkap Robert Lie, Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil, agen pemegang merek FAW di Indonesia.

Secara persentase, banyak model yang secara registrasi dipakai di segmen *on-road* seperti tipe *rigid* 6x4. “Memang kami juga lihat data yang tersaji di Gaikindo juga ada beberapa model yang walaupun diregistrasi sebagai *on-road* namun di lapangan mereka lari ke pertambangan. Karena memang dari sisi pekerjaan mereka bisa lakukan itu, dan itu juga cukup banyak yang masuk ke sektor pertambangan atau *off-road*.”

Jadi jangan heran kalau di beberapa area pertambangan mereka menggunakan registrasi nomor polisi, terutama untuk tambang yang memang menggunakan akses jalan umum,” kata Rudhi menjelaskan.



Robert Lie. Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil

Sedangkan bagi FAW yang notabene punya *brand image* Cina, tahun ini sekitar 60 persen bermain di segmen *off-road* dan sisanya di *on-road*, dengan permintaan terbesar dari tipe *dump truck*. “Jika melihat persaingan pasar di sektor tambang, ada yang kebutuhannya di *medium-heavy* seperti merek-merek Eropa. Untuk selisih harga, karena FAW lebih banyak bersaing dengan produk Eropa, maka jika terjadi kenaikan harga meskipun kami juga menaikkan harga produk, harga kami masih selisih signifikan dengan produk Eropa. Mungkin yang sebelumnya pakai produk Eropa, karena ada kenaikan harga cukup signifikan, mereka tidak bisa beli produk Eropa lagi dan akan beralih ke produk yang lebih murah *kan*,” ujar Robert.

Robert juga menjelaskan kendala yang dihadapinya dalam penjualan di segmen *off-road* terkait pembiayaan atau *leasing*. “Sebenarnya kalau melihat dari kebutuhan, permintaannya selalu ada cuma *financing*-nya yang susah. Karena kebutuhan yang paling besar adalah *dump truck*, sementara tipe *dump truck* sendiri dari segi *financing* masih kurang mendapat dukungan dari lembaga pembiayaannya karena tidak semua *leasing* mau membiayainya. Hal ini dipicu karena *dump truck* termasuk tipe kendaraan yang terkena dampak krisis yang besar di sektor pertambangan pada tahun 2013 sampai dengan 2017 dan banyak kendaraan yang menganggur dan imbasnya ditarik oleh *leasing*,” katanya. Ia menambahkan bila saat ini pihak *leasing* lebih menahan diri dengan tidak memberikan pembiayaan secara besar-besaran, atau dengan skala yang lebih kecil dan persyaratan yang lebih diperketat. “Sehingga kalau pun ada permintaan, tetap tidak bisa dipenuhi karena masalah pembiayaan,” ujarnya.



Kredit Macet Pembiayaan Truk Tahun 2018 Minim

Teks : Citra / Foto : Citra



Kredit pembiayaan truk baru pada tahun 2018 ini meningkat seiring meningkatnya penjualan truk dari berbagai merek. Deputi Direktur Mandiri Tunas Finance (MTF) Albertus Hendi Trianto menilai kondisi pembiayaan truk baru pada tahun 2018 terus meningkat. Menurutnya, peningkatan penjualan kendaraan komersial bisa dilihat dari peningkatan penjualan yang dilakukan oleh beberapa merek kendaraan. Albertus menilai, peningkatan penjualan truk di tahun 2018 ini terbilang cukup signifikan dibandingkan dengan tahun 2017.

”Pasar kategori dua meningkat 15 persen, untuk kategori tiga naik 40 persen. Kalau tahun ini, kendaraan penumpang masih mengalami stagnasi, sedangkan kendaraan komersial bisa naik lebih dari 50 persen, sehingga tahun ini bisnis masih menarik dan tahun 2019 juga diprediksi meningkat. ATPM juga menaikkan target penjualan di angka yang cukup tinggi dibandingkan tahun ini. Ditambah lagi, pembangunan infrastruktur juga terus jalan. Sehingga kebutuhan terhadap kendaraan komersial meningkat juga,” kata Albertus.

Terkait bentuk perusahaan yang dibiayai, MTF telah memiliki dua jaringan, yaitu konsumen retail dan *fleet*. Menurut Albertus, konsumen retail yang ditangani oleh MTF tergolong masih baru, karena baru dipersiapkan sejak September 2018. Ia mengaku, pihaknya akan lebih meningkatkan untuk menangani sektor komersial retail pada 2019 mendatang. Sedangkan untuk persebaran konsumen *fleet* lebih banyak di Kalimantan, Sumatera dan Sulawesi. Kemudian untuk konsumen retail lebih banyak di Medan, Jakarta, Surabaya, dan Makassar.

”Cabang kami lebih berfokus pada kendaraan komersial, penumpang, dan mikro bus. Sedangkan untuk kendaraan, kami tidak banyak di segmen dua karena kami fokus di segmen tiga. Untuk dua segmen, dalam sebulan kami bisa menjual 500 unit. Sedangkan untuk koperasi, masuk ke perusahaan. Kalau untuk koperasi, paling banyak di unit dua dan kami sudah banyak menjalin kerja sama dengan koperasi,” katanya.

Albertus menuturkan, yang menjadi dasar perusahaan pembiayaan lebih senang membiayai perusahaan besar. Menurutnya, membiayai perusahaan besar lebih minim risiko ketimbang membiayai perusahaan kecil karena dari segi bisnis sudah lebih baik dan memiliki lebih banyak kendaraan. Meski lebih senang membiayai perusahaan besar, pihaknya tetap memberikan kesempatan pada perusahaan perorangan untuk dibiayai.

Ia mengaku, perusahaan perorangan yang dapat dibiayai adalah perusahaan yang dari segi bisnis menguntungkan dan punya kemampuan untuk membayar cicilan per bulan. Sampai hari ini, perusahaan perorangan yang dibiayai, yaitu pengangkut gas Pertamina, para pemain pasir, dan pengangkut sawit di hutan Kalimantan.

”Kami berani membiayai perusahaan yang sudah punya untung. Kalau ada perorangan yang masih pemula dalam hal bisnis, itu akan sangat berisiko untuk dibiayai. Kalau untuk kendaraan penumpang, 35 persen keuntungannya bisa dibuat untuk mengangsur, akan dibiayai. Kalau untuk truk, akan kami lihat peruntukannya, apakah untuk sayur atau buah, akan dilihat per hari dan per bulan keuntungannya. Kalau menguntungkan, akan kami biayai,” ujarnya.

Albertus mengaku, tahun ini tingkat *Non-Performing Loan* (NPL) untuk kendaraan komersial di tahun 2018 tergolong rendah, yakni sekitar 0,5 persen. Sedangkan untuk perusahaan perorangan, tingkat NPL mencapai 0,7 persen sampai 0,8 persen. Minimnya tingkat NPL di segmen komersial disebabkan karena kondisi bisnis di semua sektor yang membutuhkan kendaraan komersial sedang bagus. Hal inilah yang kemudian membuat perusahaan besar dan perorangan mampu membayar cicilan. Albertus juga memprediksi, tingkat NPL pada tahun mendatang juga masih rendah karena kondisi bisnis masih stabil.



Jerry Panggabean

Senior Marketing
Mitsubishi UFJ Lease dan Finance Indonesia
(MUFG)

Meski bisnis pembiayaan truk terbilang baik, namun Albertus mengaku juga sempat terkendala karena kebijakan pemerintah terkait SRUT. Meski tujuan dari keluarnya kebijakan itu cukup bagus atau agar kendaraan mengangkut barang sesuai kapasitas, tapi kebijakan tersebut membuat konsumennya kesulitan. ”Kebijakan ini sangat merugikan karena biasanya perusahaan angkutan bisa mengangkut beberapa ton kemudian menjadi berkurang muatannya. Selain itu tujuan dari kebijakan ini adalah agar jalan tidak cepat rusak dan kendaraan lebih awet. Inilah yang kemudian menjadi kendala, karena nantinya berpengaruh ke pembayaran dan bahkan sampai meminta *grace period*,” katanya.

Berbeda dengan Albertus, *Senior Marketing* Mitsubishi UFJ Lease & Finance Indonesia (MUFG) Jerry Panggabean menilai, tren pembiayaan kendaraan komersial menurun pada 2018, terutama pada semester kedua. Menurutnya, penurunan ini disebabkan karena suku bunga sedang tidak bagus. Selain itu, kenaikan suku bunga dan dolar membuat harga kendaraan juga ikut naik. "Kendaraan yang harganya naik adalah kendaraan-kendaraan impor. Kendaraan lokal juga mengalami kenaikan yang cukup signifikan karena kandungan impor komponennya masih cukup tinggi. Perusahaan angkutan lebih memilih menggunakan unit yang sudah ada ketimbang harus mengambil kendaraan baru," ujar Jerry.

Jerry memperkirakan, kondisi ini juga akan sama dengan kondisi pada tahun 2019 karena kenaikan dolar tidak dapat diprediksi. Kalau seperti ini terus, kata Jerry, kondisi pembiayaan tidak akan kunjung membaik. Menurutnya, pada 2019 mendatang, semua *leasing* tidak akan melakukan ekspansi karena kondisi sedang sulit. "Mereka bisa bertahan saja sudah bagus. Harga komoditi masih gonjang-ganjing. Di sektor konstruksi juga menurun. Kalau saya lihat tidak ada satu sektor pun yang bagus. Meski tren pembiayaan kendaraan menurun di semester kedua pada 2018, tingkat NPL terbilang rendah karena hanya di bawah 3 persen. Hal itu karena perusahaan Jepang kalau mengelola risiko cukup hati-hati," ujarnya.

Kesulitan Realisasi *Grace Period*

Berbagai kendala yang dialami perusahaan angkutan membuat mereka kesulitan dalam membayar cicilan ke perusahaan pembiayaan. Perusahaan angkutan berharap perusahaan pembiayaan memberikan *grace period* ke perusahaan angkutan. Tujuan dari *grace period* ini adalah agar perusahaan angkutan dapat membayar cicilan kendaraan sampai kendaraan mereka benar-benar produktif atau menghasilkan keuntungan. Meski demikian, Albertus mengaku, pihaknya kesulitan dalam merealisasikan *grace period*.

Ia yakin, bukan hanya MTF saja yang kesulitan memberikan *grace period* kepada perusahaan angkutan. Karena, menurutnya, perusahaan pembiayaan lainnya juga ingin agar cicilan kendaraan segera dibayar apabila sudah menerima kendaraan. Selain itu, pihak ATPM yang mereka ambil barangnya juga menuntut untuk segera dibayar. "Grace period hanya mungkin dilakukan kalau pihak ATPM juga bisa ditunda pembayarannya sampai tahun berikutnya, sebagaimana perusahaan angkutan yang ingin membayar setelah kendaraan barunya bisa produktif. Tapi, apa mungkin bisa seperti itu?" kata Albertus.

Albertus meyakini bila pihak ATPM juga tidak ingin dibayar setahun kemudian ketika barang mereka telah digunakan. Selain itu, lanjut Albertus, risiko yang diterima ATPM dan perusahaan pembiayaan juga cukup tinggi. "Apa jadinya kalau nanti kendaraan dipakai, tapi belum dibayar dan ketika rusak, kendaraan itu dikembalikan. Saya pikir ATPM tidak akan mau dengan pembayaran seperti itu. Itulah mengapa harus ada uang muka, di mana tujuannya untuk menunjukkan kelayakan seseorang atau perusahaan dalam membeli," ujarnya.

Menurut Albertus, pada awalnya konsumen kendaraan penumpang sempat meminta pada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) agar meminta kerja sama uang muka nol. Meski permintaan tersebut dikabulkan oleh OJK, tidak ada perusahaan pembiayaan yang merespons. Karena, menurutnya, uang muka nol, itu sama halnya beli mobil dapat uang, terlebih ada tambahan diskon dan dapat jaket, helm dan aksesoris lain yang kalau diuangkan bisa senilai satu juta. "Itu nanti, kalau bulanan ada tunggakan kendaraan diambil, pembeli sudah untung. Memang itu tujuannya untuk menarik konsumen, tapi pada akhirnya mereka mengalami kerugian. Sama halnya dengan *grace period* yang diminta asosiasi. Uang muka nol saja tidak ada yang merespons apalagi bayar satu tahun kemudian, tentu saja tidak ada yang merespons. Tujuan dari uang muka adalah untuk melihat apakah konsumen punya kemampuan membeli mobil atau tidak. Jadi meski pemerintah membuat aturan, saya yakin tetap tidak ada yang merespons," ungkapnya.



Albertus Hendi Trianto

Direktur Mandiri Tunas Finance

Menurut Albertus, *grace period* itu mungkin terjadi tapi tidak dalam keadaan normal, seperti di Lombok dan Palu yang terkena bencana. Di wilayah-wilayah itu pihaknya memberikan CSR ke konsumen yang terkena musibah untuk dapat keringanan dengan *grace period*. Pihaknya akan survei untuk mengetahui konsumen mereka yang rumah dan usahanya hancur. Konsumen itu akan diberikan *grace period* selama enam bulan. "Kalau mereka yang bisnisnya tidak terkena gempa, kami menolak. *Grace period* itu niat baik kami ke konsumen. Jadi, kalau mereka tidak jadi korban, tidak akan kami berikan," jelasnya.

Hal senada juga disampaikan Jerry, menurutnya *grace period* tidak mungkin dilakukan karena berkaitan dengan risiko. Menurutnya, perusahaan pembiayaan tidak ingin dirugikan dengan membiayai kendaraan yang tidak produktif. Hal inilah yang mendasari MUFG hanya melakukan pembiayaan pada perusahaan-perusahaan besar yang memiliki perekonomian yang baik sehingga risiko kredit macet bisa ditekan. "*Leasing* tidak akan mau menerima risiko. Saya yakin semua *leasing* ingin semuanya aman, meski sebagai perusahaan pembiayaan sudah tahu adanya risiko kredit macet," ujarnya.

Tidak Memaksakan Diri

Albertus menilai, penyebab dari kredit macet adalah banyaknya perusahaan yang memaksakan diri. Ambisi mendapat kendaraan yang besar dengan harapan muatan yang besar justru membuat perusahaan terjatuh cicilan. Terlebih ketika kondisi ekonomi sedang buruk namun perusahaan angkutan tetap memaksakan diri berinvestasi kendaraan sebagaimana yang terjadi pada 2016.

"Sekarang kondisinya adalah banyak perusahaan yang seharusnya menggunakan pikap tapi dipaksakan menggunakan truk. Ujung-ujungnya mereka tidak mampu membayar angsuran. Ini akan merugikan industri komersial karena perusahaan *leasing* sudah enggan lagi melakukan pembiayaan pada pengguna truk komersial," ujarnya.

Kesalahan perusahaan angkutan yang terlalu memaksakan diri, kata Albertus, justru merugikan para pelaku usaha. Karena ketika kondisi perekonomian sedang bagus, perusahaan pembiayaan sudah tidak lagi mau membiayai. Jangankan perusahaan yang punya *track record* jelek, perusahaan yang punya *track record* baik pun tidak akan dibiayai bila *leasing* rugi.

"Untuk ke depannya, industri harus dijadikan sehat. Perusahaan yang menggunakan kendaraan harus tepat dalam mengukur kemampuan dan tidak memaksakan diri agar tidak banyak tarikan dan punya *track record* jelek. Semua pihak harus saling menjaga agar bank, perusahaan pembiayaan bersedia membiayai kendaraan komersial. Konsumen kami seharusnya bisa lebih menjaga kredibilitasnya dengan cara tidak menunggak pembayaran. Karena, selama ini uang muka yang tinggi dan bunga yang tinggi disebabkan karena risiko yang ditanggung *leasing* cukup besar. Apabila perusahaan angkutan punya reputasi yang bagus, tentu *leasing* akan memberikan bunga dan uang muka yang kompetitif karena risiko yang ditanggung kecil," paparnya.

Albertus menambahkan agar membaiknya ekonomi sejak akhir 2017 hingga saat ini dapat terus dijaga oleh semua pihak. Karena, membaiknya pembiayaan di sektor komersial akan berdampak di peningkatan kendaraan pribadi. "Karena dengan bisnis berjalan, mereka bisa membeli kendaraan pribadi untuk dipakai. Mereka punya uang untuk membeli kendaraan karena bisnisnya berjalan. Begitu juga sebaliknya. Meski tahun 2019 disebut sebagai tahun politik, tapi saya yakin komersial akan tetap berjalan dengan baik karena tetap berjalan. Mungkin orang akan menahan untuk beli di kendaraan pribadi, tapi kalau untuk kendaraan komersial yang digunakan untuk kepentingan bisnis, orang akan tetap membeli," katanya.



TIPE & VARIAN BARU PADA 2018

RANGKAIAN PRODUK *LIGHT-DUTY* HINGGA *MEDIUM-HEAVY*

Potensi pasar otomotif Indonesia di segmen kendaraan komersial cukup menjanjikan selama 2018. Kondisi ini memicu para produsen truk untuk meluncurkan model terbaru mereka, bahkan sinyalemen lahirnya varian anyar pun kentara di tahun ini. Mulai kategori ringan (*light-duty*), mikrobus hingga *medium-heavy* dihadirkan oleh masing-masing agen pemegang merek (APM) kendaraan komersial, guna memberikan lebih banyak pilihan kepada konsumen sesuai segmen bisnisnya. Selengkapnya bisa disimak dalam boks berikut.

FAW DB130MT 4X4

First Automotive Works atau FAW yang mayoritas produhnya masih didatangkan secara CBU (*completely built-up*) dan semi-CKD (*completely knocked down*) oleh PT Gaya Makmur Mobil (GMM) selaku APM truk asal Changchun, Cina ini boleh dibilang selama 2018 belum mengeluarkan varian barunya untuk pasar Indonesia. Namun pihak GMM secara tegas menyatakan akan merilis produk *anyar* pada tahun depan. "Kami saat ini sedang memasukkan varian baru untuk menggantikan model dengan teknologi *engine* yang lama. Tetapi sampai saat ini belum dipasarkan karena masih dalam tahap uji tipe, dan sejauh ini baru persiapan di internal kami," kata Robert Lie, Presiden Direktur GMM.

Robert menjelaskan bahwa pihaknya bakal menghadirkan dua varian baru kategori truk ringan (*light-duty*). Keduanya memang sudah diperkenalkan untuk publik pada pameran Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2018 lalu, yakni FAW DB130MT 4x4 dan FD 350 tractor head 6x4. "Varian FAW DB130MT 4x4 merupakan pengembangan dari truk ringan FAW 4x4 130 hp dengan sumbu pendek. Truk ini sangat cocok digunakan di area tambang dan perkebunan. Sedangkan yang *tractor head* tipe 6x4 350 hp sangat cocok untuk mengisi kebutuhan transportasi logistik," ujarnya.



Sedangkan proyeksi di 2019, kata Robert, tahun depan pihaknya masih optimistis di sektor tambang. "Karena menurut saya sektor pertambangan ini kayaknya susah untuk terpengaruh kondisi politik dalam negeri terkait pemilihan presiden, karena orientasinya lebih kepada pasar ekspor dan bukan pasar dalam negeri. Karena untuk investasi puluhan bahkan ratusan triliun di sektor tambang ini tidak mungkin undang-undangnya diubah sembarangan," ungkapnya.

NEW ISUZU GIGA

PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) selaku APM kendaraan Isuzu di Tanah Air resmi merilis *line up* baru di kelas *medium-duty truck*, New Isuzu Giga pada pameran Gaikindo Indonesia International Commercial Vehicle (GII-ICOMVEC) 2018 yang digelar di awal 2018 lalu. Pengembangan pada New Isuzu Giga berupa fitur-fitur yang disesuaikan dengan konsumen truk di Indonesia. "Juga untuk menjawab tantangan menghadapi program-program pemerintah yang terus berkembang khususnya di bidang infrastruktur dan logistik," kata Ernando Demily, Presiden Direktur IAMI.

New Isuzu Giga memperbarui kemampuan mesin dari Giga standard, yang sebelumnya 240 PS dengan torsi maksimum 72 Kg.m (706 Nm), menjadi 245 PS (tenaga maksimum) dengan torsi puncak 80 Kg.m (784,5 Nm). Kemudian penyempurnaan pada rasio transmisi terutama pada rasio gigi pertama, yang sebelumnya hanya memiliki rasio 6,615 menjadi 9,010 sehingga lebih mumpuni di jalur menanjak. Model ini juga dikembangkan dengan sasis baru tanpa memakai rivet pada bagian atas rangka, sehingga memudahkan *customer* untuk membuat dan memasang aplikasi (bodi karoseri).

Isuzu juga mengubah sistem rem dari yang sebelumnya *AOH type* menjadi *full air type* yang membuat New Isuzu Giga lebih *safety*. Karena karakteristik *full air type* yang mengunci ban saat terjadi kebocoran angin, sehingga hal ini sangat aman bagi pengemudi. Masih ada beberapa pengembangan lainnya yang cukup signifikan yang dibenamkan pada New Isuzu Giga.



New Isuzu Giga series

Line up New Isuzu Giga tersedia dalam empat model yaitu FVR 34 P (N) 4x2 untuk kebutuhan di segmen *general transporter* dengan aplikasi bak terbuka. Kemudian model FVM 34 U (N) 6x2 yang cocok untuk segmen *general transporter, industrial transporter, courier, dan total logistic* dengan aplikasi seperti boks refrigerator (berpendingin). Tipe selanjutnya adalah FVM 34 U HP 5.8 (N) yang sesuai untuk keperluan di jalur rata maupun menanjak dengan aplikasi *wing box, boks, open cargo, dan hi-blow tank*. Terakhir adalah model FVZ 34 N HP 6.1 (N) 6x4 yang diperuntukkan untuk pertambangan, konstruksi, *oil and gas*, serta kendaraan khusus untuk memenuhi kebutuhan pihak pemerintah daerah.

KUZER

Meski sudah diperkenalkan secara *world premiere* di Jakarta sejak Agustus 2017 lalu, varian terbaru dari UD Trucks ini secara resmi dipasarkan mulai pertengahan tahun 2018. Produk terbaru di kategori *light-duty* ini dilabeli Kuzer khusus untuk pasar Indonesia, dan menyasar kelas truk ringan. "Kelas truk ringan masih menjanjikan karena porsinya masih cukup besar, sekitar 61 persen dari kebutuhan truk di Indonesia. Kuzer untuk saat ini masih kami coba masuk ke segmen logistik dan infrastruktur," ujar Bambang Widjanarko, *Deputy COO* Astra UD Trucks, distributor resmi UD Trucks untuk segmen *on-road*.



Kuzer

Saat ini Kuzer memang dijadikan 'anak emas' UD Trucks untuk merambah pasar *light-duty* di Indonesia. Mengingat selama kiprahnya di Tanah Air, UD Trucks yang membawa DNA Nissan Diesel ini lebih fokus bermain di kelas *medium-heavy duty*. "Kuzer merupakan produk terbaik dengan kapasitas berat kotor atau GVW 8,5 ton yang merupakan kapasitas paling besar di kelas truk ringan dan dilengkapi mesin 150 dk yang merupakan *power* terbesar di kelasnya. Torsinya 25 persen lebih besar dengan radius putar 20 persen lebih rendah dibanding rival sekelasnya. Selain itu, Kuzer sudah dilengkapi fitur *cruise control* dan *fuel coaching*, serta fitur opsional seperti telematik yang cocok untuk *fleet management* kendaraan," kata Bambang.

Terkait prospek penjualan Kuzer, Bambang menyebut untuk tahun 2018 tidak menargetkan terlalu muluk. "Kami ingin bisa sampai 300 unit sampai dengan akhir tahun 2018. Tapi semuanya tergantung dengan kapasitas produksinya karena Kuzer masih kami impor (CBU), tapi nanti akan dibikin CKD di fasilitas perakitan yang sama dengan Quester di Sunter," ujar Eddy Subagio, *Head of Product and Engineering* Astra UD Trucks.

Sementara ini Kuzer masih dipasarkan dengan pilihan *wheelbase* 3,350 meter, dengan pertimbangan pasar di kelas *wheelbase* 3,35 meter merupakan pasar terbesar untuk kategori truk ringan di Indonesia. "Tahun depan kami akan memasukkan lagi yang *wheelbase* panjang dengan varian 3,850 meter. Sebenarnya homologasinya sudah ada dan dalam proses, tetapi produksinya baru di tahun depan," ungkap Bambang. Ia menambahkan, target penjualan Kuzer di 2019 akan dipatok sekitar 500 unit.



Fuso Fighter

FUSO FIGHTER

Tahun ini PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), *authorized distributor* truk Mitsubishi Fuso di Indonesia, memperkenalkan produk baru yakni Fighter. Fuso Fighter yang diposisikan bermain di kategori *medium-duty truck* (MDT) ini memiliki lima varian yang diperuntukkan untuk memenuhi berbagai kebutuhan konsumen seperti untuk sektor tambang, konstruksi, logistik, *consumer goods*, dan perkebunan. Fighter didesain dan mengadopsi teknologi Jepang, dan produk ini menyesuaikan dengan kebutuhan pasar Indonesia. Varian terbaru dari KTB ini dirakit secara lokal di pabrik perakitan Mitsubishi Fuso di Pulo Gadung.

"KTB optimis produk baru yang diperkenalkan akan cocok dengan kebutuhan konsumen Indonesia. Kami berkomitmen menjadi andalan bisnis sejati bagi konsumen Mitsubishi Fuso. Tahun ini kami mengusung strategi Absolut Profesional yang mencakup produk profesional, layanan profesional, dan komunikasi profesional untuk para pebisnis profesional. Produk profesional ditandai dengan melengkapi kebutuhan konsumen di segmen MDT dengan menambahkan produk baru Fighter ini," kata Duljatmono, *Sales and Marketing Director* KTB.

Dalam tiga tahun ke depan sejak pertama kali diperkenalkan kepada publik Tanah Air pada awal 2018 lalu, KTB berencana untuk memperkenalkan sedikitnya 16 varian Fighter. Empat model Fuso Fighter yang telah diperkenalkan pada pameran GIICOMVEC 2018 adalah Fighter FN 62F 6x4 *tractor head* 270 PS, FM65FS HiGear 4x2 *cargo three way* 240 PS, FN61 FM HD 6x2 *tank/hi-blow* 270 PS, dan FN62F HD 6x4 *dump truck* 270 PS.



Iveco 682 Tractor Head 4x2

IVECO 682 TRACTOR HEAD 4X2

Iveco sebagai *brand* kendaraan komersial asal Italia mengawali eksistensinya di Indonesia lebih banyak fokus di dunia pertambangan. Sejak 2015 melalui PT Chakra Jawa selaku *exclusive distributor* Iveco di Tanah Air, mulai menawarkan segmen yang berbeda sebagai portofolio baru khususnya di segmen *on-road*. "Sebab kalau kami lihat pasarnya (segmen *on-road*) besar sekali volumenya. Untuk kelas *tractor head* itu angkanya hampir tiga ribuan per tahun, di situ hampir 75 persen adalah untuk model 4x2 *tractor head*," kata Rudhi Wibawa, *General Operation Manager-Sales* PT Chakra Jawa.

Rudhi menjelaskan bahwa PT Chakra Jawa sebelumnya sudah menajakan versi punya 6x4 *tractor head* untuk segmen *on-road*. "Saat ini kami masuk pasar 4x2 dengan Iveco 682 4x2 Tractor Head karena di kelas ini paling besar volumenya. Unit ini bisa bawa kontainer untuk muatan EMKL atau ekspedisi muatan kapal laut. Kemudian untuk logistik antarpelabuhan maupun antarkota jarak pendek, model 4x2 *tractor head* banyak dibutuhkan termasuk untuk *general cargo*," ujarnya.

Keunggulan dari tipe terbaru Iveco 682 Tractor Head ini seperti *payload* terbesar di kelasnya dengan GCW 43 ton. Pertimbangannya, menurut Rudhi, dengan GCW yang lebih besar maka kemampuan membawa barang juga bisa lebih ekstra. Dengan membawa barang lebih ekstra maka secara unit bisa menghasilkan satu *return* yang lebih bagi pemiliknya.

"Selain itu, Iveco 682 4x2 Tractor Head ini juga memungkinkan untuk dipasangkan dengan teknologi *fleet management system* (FMS) berbasis telematik. Melalui teknologi FMS yang bisa dijual secara *bundling* bersama unit kendaraannya ini, benefit yang bisa didapat pemilik truk seperti bisa membuat *schedule* untuk *maintenance* dan melakukan monitoring yang cukup ketat untuk *fuel consumption*-nya. Bisa juga untuk melakukan program-program yang berkaitan dengan produktivitas unit, dan bisa melakukan monitoring terhadap *cycle time* pada saat truk ini berjalan dari titik A ke titik B. Itu semua bisa dilakukan karena unitnya sudah didukung dengan teknologi CAN bus (*controller area network*) yang memang menjadi standar kendaraan di Eropa," urai Rudhi.



Mercedes-Benz New Axor 2523 R/45

NEW AXOR 2523 R/45

Melengkapi *line up* produk andalannya, Mercedes-Benz Axor, PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia (DCVI) selaku agen tunggal penjualan kendaraan niaga Mercedes-Benz di Indonesia, kembali menambah tipe baru di jajaran Axor dengan memperkenalkan New Axor 2523 R/45. Varian dengan *wheelbase* lebih pendek ini dirilis menjelang akhir semester pertama tahun 2018.

Menurut *Director of Network, Product and Retail Trucks* Indonesia PT DCVI, Maximilian Knorr, New Axor 2523 R/45 merupakan jawaban bagi konsumen loyal truk Mercedes-Benz di Tanah Air. "Beberapa *customer* kami mengatakan bahwa mereka tidak hanya membutuhkan truk yang *powerful*, namun juga butuh truk dengan *wheelbase* yang lebih pendek. Salah satunya untuk mengakomodasi kebutuhan truk tangki bahan bakar kapasitas 16 kiloliter," ujar Max. Ia menambahkan bahwa saat ini di Indonesia juga banyak pelanggan truk Mercedes-Benz yang meminta untuk pengadaan truk tangki buat angkutan minyak kelapa sawit, dan pihaknya yakin dapat memenuhi semua permintaan tersebut.

New Axor 2523 R/45 dengan konfigurasi penggerak roda 6x2 dapat digunakan untuk berbagai aplikasi pendukung sektor logistik. Seperti untuk aplikasi truk tangki dengan kapasitas hingga 16.000 liter, dan cocok digunakan untuk truk tangki CPO maupun *flat bed*. Bermodal mesin OM 906 LA enam silinder segaris 6,37 liter dengan tenaga maksimum 230 dk, New Axor 2523 R/45 dibekali jarak sumbu roda lebih pendek yakni 4,5 meter dan radius putar hanya 8,9 meter.

Sebelumnya di tahun yang sama, DCVI juga telah merilis Axor 2528 R rakitan lokal yang diperkenalkan di ajang Gaikindo Indonesia International Commercial Vehicles Expo (GI-COMVEC) 2018 lalu. Varian Axor sendiri diluncurkan pertama kali pada 2017, dan Axor 2528 R merupakan truk yang dirakit di fasilitas perakitan Mercedes-Benz di Wanaherang, Bogor, Jawa Barat. Strategi ini memberikan keleluasaan bagi DCVI untuk merespons permintaan truk di Indonesia yang tengah tumbuh dengan lebih cepat dan fleksibel, khususnya untuk segmen *heavy-duty*.

HI NO READY BIODIESEL 20%

Jakarta, 4 September 2018 – PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) sebagai pemimpin pasar medium duty truck 18 tahun terakhir, selalu memberikan produk terbaiknya untuk kemajuan bangsa. Hino juga mengembangkan produk sesuai dengan kondisi nyata dilapangan dan juga regulasi pemerintah. Hino senantiasa mengikuti dan mendukung setiap kebijakan yang ada. Dimana kendaraan Hino dibuat sesuai dengan spesifikasi bahan bakar yang ada di masyarakat. Mulai dari B10, lanjut ke B15 sampai saat ini pemerintah mulai implementasi B20 atau perpaduan 20% minyak nabati dengan 80% solar.

Pemerintah telah merampungkan implementasi program mandatori biodiesel 20% (B20) secara keseluruhan terkait perluasan insentif biodiesel dari PSO (Public Service Obligation) ke non-PSO yang mulai berlaku pada tanggal 1 September 2018 baik itu untuk bahan bakar Biosolar, Dexlite. Untuk menyikapi hal ini, Hino telah siap untuk implementasi B20. Hino yang telah hadir lebih dari 35 tahun di Indonesia telah terbukti ketangguhan dan kekuatan kendaraannya di segala medan dan kondisi bahan bakar, untuk itu customer tidak perlu khawatir akan jaminan perawatan dan suku cadang kendaraannya disini karena Hino berpengalaman dan selalu tumbuh bersama Indonesia.

Hino sejak awal B20 dicanangkan oleh pemerintah, sudah siap untuk menggunakan B20. Karena kendaraan yang Hino produksi selalu dilakukan pengembangan dan penyesuaian mengikuti kondisi yang ada di Indonesia. Untuk itu bagi customer setia Hino tidak perlu khawatir, karena Hino telah lulus uji dan siap menggunakan bahan bakar biodiesel 20% atau B20.

Hino sejak tiga tahun yang lalu telah melakukan pengujian pada mesin dengan teknologi common rail dengan metode uji engine bench test. Pengujian tersebut dilakukan di Balai Termodinamika Motor dan Propulsi (BTMP-BPPT) selama 400 jam dengan beban penuh pada putaran mesin maksimum yaitu 2.500 rpm selama 8 jam/hari. Metode uji tersebut merupakan metode yang disarankan oleh Hino Motors, Ltd di Jepang yang diklaim lebih memaksa mesin melakukan performa maksimal jika dibandingkan dengan road test atau kondisi pemakaian aktual di jalan.

Hasilnya untuk mesin Hino tidak ada fenomena yang membahayakan pada pengujian tersebut, hanya ada penyumbatan filter bahan bakar yang diakibatkan oleh glicerol dan selulosa hasil blending bahan bakar kelapa sawit dan solar. Hasil pengujian terhadap mesin berteknologi common rail yang memperoleh hasil memuaskan tersebut, secara otomatis membuktikan bahwa penggunaan biodiesel B20 tidak akan berpengaruh terhadap mesin berteknologi mekanikal. Hasil pengujian tersebut juga sudah dilaporkan ke Direktorat Jenderal Energi Baru Terbarukan dan Konservasi Energi, Kementerian ESDM sebagai salah satu bentuk komitmen Hino dalam mendukung kebijakan pemerintah. Hino menghimbau kepada pemerintah untuk menyempurnakan proses pencampuran solar dan FAME agar meminimalisir efek samping yang ditimbulkan bagi kendaraan.

Hasil uji ini tidak terlepas dari produk – produk Hino yang khususnya mesin common rail sudah dilengkapi dengan spesifikasi komponen khusus untuk mengkonsumsi bahan bakar B20 seperti pada bagian Fuel Tank dilapisi oleh Chrome dan Stannum-Zinc yang mampu menghambat laju korosi menjadi lebih lama, selain itu pipe filler juga turut dilapisi oleh material yang dapat mencegah terjadinya endapan pada dinding pipa serta adanya Diamond Like Carbon coating pada injector menambah kekuatan injector untuk tahan terhadap gesekan. Hasilnya Kendaran Hino baik itu medium duty truck Hino New Generation Ranger, light duty truck Hino New Dutro dan Hino Bus sudah siap dan Hino mendukung upaya pemerintah dalam meminimalisir impor solar dan penghematan devisa dengan penggunaan bahan bakar nabati dari kelapa sawit.

Bagi pelanggan Hino, dengan dimulainya bahan bakar B20 ini direkomendasikan sering mengecek kendaraannya. Ganti filter bawah setiap 10.000 KM, bersihkan tangki bahan bakar setiap 3 bulan, dan tidak menggunakan bahan bakar lebih dari 3 bulan pengisian. Kandungan air yang ada pada biodiesel cukup tinggi untuk itu pengurasan air yang ada di pre-fuel filter juga perlu dilakukan secara berkala pada bagian water separator. Untuk Informasi lebih lanjut mengenai kendaraan Hino dan perawatannya sehubungan dengan B20 konsumen dapat menghubungi **Hino Customer Care Center 0 800 100 4466**.

Dengan penggunaan bahan bakar B20, diharapkan pengusaha maupun pengemudi truk melakukan kontrol dan perawatan yang lebih rutin, ini dibutuhkan untuk mencegah atau meminimalisir penyumbatan filter sehingga kondisi kendaraan tetap terjaga dan bisnis dapat terus berjalan.

TRUK BEKAS VS TRUK BARU

Beberapa pengusaha angkutan mengakui bila peluang peremajaan kendaraan pada beberapa tahun terakhir ini terbilang kecil. Meski demikian, pengusaha angkutan masih memiliki peluang untuk membeli truk bekas yang layak jalan. Namun, pembelian truk bekas yang layak jalan juga memiliki masalahnya sendiri, seperti biaya *maintenance* yang tinggi dibandingkan truk baru.

”Kalau bicara layak ada dua pengertian, yakni layak dan laik jalan. Layak jalan itu belum tentu laik. Kalau laik itu harus dibuktikan dengan pengujian. Kalau berdasarkan bahasa di Kementerian Perhubungan, laik jalan adalah kendaraan yang memenuhi syarat untuk jalan. Sehingga untuk investasi, tetap lebih menguntungkan untuk membeli baru. Karena dalam kurun waktu lima tahun, tidak banyak *spare part* yang diganti, sedangkan lima tahun awal ini sangat berarti bagi perusahaan angkutan,” kata Sugi.

Sugi juga menuturkan, seiring dengan semakin canggihnya kendaraan, akan membengkakkan biaya *maintenance* karena perusahaan angkutan tidak lagi dapat mendayagunakan montirnya. Menurutnya, semua kendaraan-kendaraan baru nantinya akan semakin canggih karena semua kerusakan akan dilihat dengan komputer dan tidak seperti dulu. Sehingga nantinya segala kerusakan pada akhirnya akan langsung ditangani oleh ATPM yang berinvestasi teknologi. Investasi inilah yang akan dibebankan ke konsumen.

Menurut Sugi, kalau memang perusahaan angkutan harus investasi alat, mereka tidak dapat melakukan sendiri kecuali bagi perusahaan besar yang punya banyak armada dan punya kekuatan modal. Bahkan perusahaan yang punya banyak armada dengan berbagai merek, itu juga masih akan rugi karena alat itu hanya dapat melakukan pengecekan kerusakan untuk satu unit saja. Kecuali perusahaan yang investasi kendaraan satu merek dalam jumlah besar. Sedangkan alat yang bisa melakukan pengecekan untuk semua unit atau sifatnya universal, tentu akan lebih mahal lagi.

Ketua Aprindo Banten, Syaiful Bahri, melihat pembelian truk bekas adalah solusi yang tepat bagi perusahaan angkutan yang baru berdiri. Karena, menurutnya, hampir semua perusahaan angkutan melakukan subsidi silang dalam membayar cicilan kendaraan. ”Kalau punya teknisi yang mumpuni, beli kendaraan bekas itu bisa jadi solusi bagi perusahaan baru. Karena selama ini kendaraan di Jateng dan Jatim itu banyak truk tua yang masih beroperasi,” katanya.



Sugi Purnoto

Wakil Ketua II
Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia



Mustadjab Silo Basuki

Ketua DPD Aprindo DKI

MEMBERATKAN PENGUSAHA

Mustadjab mengatakan, selama ini yang menjadi keluhan utama perusahaan angkutan adalah dalam meremajakan kendaraan adalah dari segi biaya. Menurutnya, kendala dalam hal angsuran inilah yang mendasari perusahaan angkutan mengharapkan bantuan dari pemerintah agar dapat menciptakan iklim yang baik dalam hal usaha sehingga mampu melakukan peremajaan. Karena, menurut dia, bila ditarik garis, pemerintah juga mendapat manfaat dari proses peremajaan kendaraan, terutama dalam hal memperbaiki lingkungan.

Mustadjab menambahkan, keluhan lain yang dihadapi pengusaha angkutan adalah dalam hal peremajaan adalah menyediakan uang muka kendaraan. Selain itu, sisa kendaraan yang sudah tidak dipakai juga jadi kendala dalam pengelolaannya. "Pihak ATPM harus bisa menjawab, apakah mungkin kendaraan yang sudah di atas 10 tahun dilakukan peremajaan onderdil, sehingga bukan harga baru? Hal ini memang tidak menguntungkan bagi ATPM, tapi harus ada tanggung jawab moral. Karena kalau ATPM mau melakukan ini, mereka punya tanggung jawab moral untuk menjaga populasi kendaraan yang beredar di jalan," kata Mustadjab.

Kalau ATPM hanya memberikan harga murah, lanjut Mustadjab, *market* dibanjiri dengan kendaraan bekas. Ia menekankan pentingnya tanggung jawab ATPM dalam mengelola barang bekas adalah sesuatu yang wajib karena truk bukan barang kecil. "Sepeda motor saja sudah merepotkan apalagi dengan truk. ATPM, pemerintah, dan asosiasi harus duduk bersama dalam memonitoring jumlah armada yang beredar dengan cara kalau ada yang beredar, maka harus ada yang dikorbankan," lanjutnya.

Proses peremajaan armada dinilai sangat membebani pengusaha. Kondisi ini dilatarbelakangi oleh berbagai situasi, termasuk situasi ekonomi dan juga kebijakan dari pemerintah terkait peremajaan armada. Seperti yang disampaikan Putra Lingga, Ketua Aptringo DPC Surabaya melihat penyebab utama dari peremajaan armada adalah kondisi ekonomi secara global yang sedang menurun. "Efek ekonomi global juga bisa berpengaruh terhadap kondisi di Indonesia. Kami secara pribadi sudah melakukan stop pembelian dalam lima tahun ke belakang ini," ujarnya.

Sugi melihat, umumnya banyak perusahaan angkutan yang terjerumus saat melakukan peremajaan armada terjadi karena perusahaan tersebut tidak dapat memperhitungkan *cash flow* dengan baik. Menurutnya, perusahaan yang banyak terjerat oleh *leasing* adalah perusahaan angkutan yang masih *on call*. Sedangkan perusahaan yang sudah *dedicated* atau sudah memiliki kontrak tetap tidak akan terkena masalah karena perusahaan tersebut sudah tahu berapa jumlah pendapatan yang diperoleh setiap bulan.

"Kalau sudah ada kontrak dan itu sudah diperhitungkan untuk membayar angsuran per bulan, perusahaan berani melakukan peremajaan. Perusahaan yang rawan adalah perusahaan yang *on call* yang tidak punya jaminan volume muatan per bulan. Perusahaan *on call* agar dapat bertahan dan melakukan revitalisasi memang butuh campur tangan pemerintah. Karena jumlah perusahaan angkutan yang *on call* di Indonesia itu lebih dari 80%," kata Sugi.

Ia juga menuturkan bila permasalahan peremajaan armada lebih disebabkan karena faktor ekonomi, khususnya kepemilikan modal. Menurut Sugi, ketika perusahaan akan melakukan peremajaan armada, kendaraan lama mereka tidak laku dijual. Hal ini membuat perusahaan angkutan harus menyiapkan uang yang cukup besar. Karena per bulan, perusahaan angkutan harus mengeluarkan uang untuk cicilan hingga Rp 30 juta.

"Pendapatan perusahaan angkutan akan sama karena melakukan revitalisasi dan bukan menambah armada. Secara *cash flow* akan menjadi masalah, karena pendapatan sama tapi pengeluaran bertambah. Apalagi kalau misalkan sebuah perusahaan yang melakukan revitalisasi 10 kendaraan. Sementara kalau bicara *head trailer*, itu *income* per bulan hanya Rp 30 juta-Rp 40 juta. Jumlah ini belum dipotong uang jalan yang rasionya bisa 40 persen sampai 45 persen. Jadi dari satu kendaraan hanya mengantongi Rp 25 juta. Itu belum dipotong biaya *maintenance* dan biaya *office*. Apalagi ketika dipotong *leasing* Rp 25 juta. Itulah mengapa *grace period* sangat membantu," papar Sugi.

GRACE PERIOD JADI KUNCI

Sugi menilai, berbagai masalah perusahaan angkutan dalam mere-majakan armada masih dapat diatasi apabila semua pihak berkomitmen membantu perusahaan angkutan. Menurutnya, beberapa pihak yang dapat membantu perusahaan angkutan, yaitu diler, pemerintah dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). "Dari sisi diler, dapat membantu perusahaan angkutan dengan cara mau menerima truk tua atau lama sebagai uang muka. Meski pertanyaannya kemudian adalah akan dike-manakan truk tua itu. Kalau truk lama dapat jadi uang muka, itu akan sangat membantu perusahaan angkutan. Selain itu, diler juga harus memberikan garansi atau *free service* selama tahun. Saat ini diler hanya bisa memberikan dua tahun. Inilah kemudahan dari perspektif pengusaha," terangnya.

Dari sisi pemerintah, lanjut Sugi, kemudahan peremajaan dapat dilakukan dengan cara membenahi kebijakan dalam hal biaya balik nama. Ia berharap agar biaya balik nama bagi kendaraan berplat kuning adalah nol, kemudian menerapkan *zero* PPN. "Agar dapat mendorong revitalisasi armada, cara yang bisa ditempuh adalah mengumpulkan pengusaha truk melalui Aprindo dan mendata berapa jumlah kebutuhan revitalisasi. Misal ada kebutuhan 5.000, jumlah ini yang kemudian ditindaklanjuti pemerintah dengan mencari pabrikan mana yang mampu memproduksi jumlah kebutuhan itu dengan harga murah. Caranya adalah membebaskan PPN, BBN, dan bebas bea masuk karena dalam negeri," jelasnya.

Sedangkan dari sisi OJK, dapat membantu dari sisi pengaturan DP dan tenor. Menurutnya, tiadanya DP dan tanpa bunga serta dijamin 10 tahun akan memudahkan revitalisasi. Sugi berharap agar OJK memberikan kemudahan agar di tahun-tahun awal perusahaan angkutan tidak membayar dulu karena proses dari truk datang sampai dapat digunakan butuh waktu enam bulan. "Pada dasarnya selama kurun waktu enam bulan, truk ini tidak bisa menghasilkan uang. Kalau bisa OJK dapat mengusahakan adanya *grace period*, sehingga perusahaan angkutan bisa mengangsur pada bulan ke tujuh atau 13. Tanpa adanya *grace period*, revitalisasi kendaraan tidak akan berjalan dengan cepat," lanjutnya.

Menurut Sugi, *grace period* dalam rangka mendorong peremajaan kendaraan tidak sulit untuk dilakukan. Kerena, menurutnya, kebijakan mengenai *grace period* dapat ditempuh oleh OJK. Cara ini dipandang sebagai alternatif solusi agar pengusaha angkutan dapat bernapas. Sugi melihat, yang selama ini terjadi adalah perusahaan angkutan sudah harus terbebani oleh angsuran sedangkan kendaraan belum jalan dan menghasilkan.



Putra Lingga

DPC Aprindo Surabaya



Syaiful Bahri

Ketua Aprindo Banten



STANDAR HSE JADI ACUAN PEMILIK BARANG

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi



Segala jenis operasional bisnis di industri logistik baik itu transportasi, pergudangan, dan distribusi memiliki risiko tinggi terhadap kecelakaan kerja. Terjadinya kecelakaan kerja dalam operasional misalnya angkutan barang dapat menimbulkan cedera atau bahkan kematian yang menimpa pengemudi atau pihak lain. Dampak dari kecelakaan kerja tersebut sangat luas.

Gambarannya, sebuah perusahaan truk salah satu armadanya mengalami kecelakaan perlu mengalokasikan biaya untuk perbaikan kendaraan. Ditambah perusahaan harus membayar ganti rugi kepada pihak yang dirugikan, seperti korban dan pemilik barang. Perusahaan juga wajib mengikuti proses hukum penyelesaian kasus kecelakaan jika terdapat korban jiwa.

Semuanya memakan waktu yang relatif lama dan biaya besar. Perusahaan harus mengganti semua kerugian yang ditimbulkan dari kerusakan barang kiriman karena menyalahi standar *quality*. Kondisi ini dapat berdampak pada ketidakpuasan pemilik barang terhadap layanan yang diberikan penyedia jasa *trucking*. Dampak lebih lanjutnya lagi, reputasi perusahaan *trucking* tersebut akan menurun.



Roland Siregar, *Vice President Human Capital & QHSSE* PT Pos Logistik mengatakan, risiko kerugian tersebut bisa diminimalkan melalui pengelolaan manajemen *Health, Safety* dan *Environment* (HSE) yang baik. Penerapan manajemen atau standar HSE dalam operasional bisnis *trucking* memungkinkan perusahaan untuk nihil kecelakaan.

“Pelayanan utama yang diberikan selain jasa maupun harga yang bersaing, salah satunya adalah HSE. Di mana dengan adanya HSE dapat menjamin semua kiriman milik konsumen sampai tujuan sesuai *requirement*. Tanpa ada kerusakan akibat kecelakaan,” ujarnya.

Terkait manajemen HSE, saat ini PT Pos Logistik menerapkan standar OHSAS 18001:2007. Standar HSE ini digunakan oleh PT Pos Logistik sebagai bentuk perusahaannya memiliki komitmen tentang keselamatan kerja. Terlebih membantu meningkatkan citra perusahaan di mata *customer* pada level nasional maupun internasional.

Hal yang sama turut disampaikan Ivan Kamadjaja, *Chief Executive Officer* PT Kamadjaja Logistics. Pengamatannya, penerapan manajemen HSE merupakan faktor penting bagi pemilik barang dalam menentukan penyedia jasa logistik. Beberapa *customer* semakin kritis dalam memilih produk jasa yang tidak lagi hanya berorientasi pada semata harga.

“Mengutip hasil penelitian panjang dari suatu organisasi yang sangat matang dalam penerapan manajemen HSE, menyimpulkan bahwa *good safety is good business*. Menerapkannya akan berdampak baik terhadap semua elemen organisasi mulai dari *shareholder, stakeholders, employees, union* dan *community*,” terangnya.

Kemudahan masyarakat lewat beragam *platform* media untuk menilai sebuah produk layanan produk dan jasa, membuat sebagian perusahaan logistik menilai saat ini pemberian sanksi sosial oleh masyarakat lebih mengerikan ketimbang sanksi hukum. Guna menghindari sanksi sosial tersebut penerapan manajemen HSE dianggap penting. Meski begitu, diakui Ivan, persaingan bisnis yang semakin ketat membuat pemilik barang masih berpikir pragmatis untuk lebih mengutamakan tarif murah.



Dianggap Beban Operasional

Pengamatan Pos Logistik, terjadinya kecelakaan yang kerap kali dialami perusahaan *trucking* tak lepas dari tidak diterapkannya manajemen HSE. Perusahaan *trucking* mengabaikan kondisi pengemudinya, mulai dari jam istirahat, kebugaran, dan riwayat kesehatan. Hal lain yang turut diabaikan adalah kelayakan kendaraan. Perusahaan *trucking* lemah dalam perawatan dan *monitoring* kelayakan kendaraan.

“Kerugian terbesar perusahaan adalah bila terjadi korban jiwa saat terjadinya kecelakaan. Kerugian dari sisi finansial seperti rusaknya muatan yang dibawa dan kendaraan. Pemilik barang nanti pasti akan meminta klaim, bisa juga mereka memutus kontrak sepihak. Dari semua itu terpenting adalah kerugian terhadap citra perusahaan,” kata Roland.

Di sektor lain, potensi kecelakaan kerja juga bisa terjadi, misalnya terjepit *handpallet*. Forklift yang tiba-tiba kehilangan daya angkut padahal sedang angkat barang dalam palet. Ditambah risiko tertimpa barang saat bongkar muat dan jatuh dari ketinggian.

Jimmy Ruslim, Direktur PT Dunia Express Trasindo (Dunex) mengatakan, investasi infrastruktur dan peralatan yang dikeluarkan oleh perusahaannya untuk menerapkan manajemen HSE tidak terlalu besar. Pengeluaran terbesar hanya pada pelatihan-pelatihan terhadap pengemudi maupun operator. Perusahaan juga perlu membentuk divisi khusus yang bertugas memantau langsung pelaksanaannya.

“Sekarang belum cukup sumber daya manusia yang paham mengenai penerapan HSE. Mungkin juga karena faktor permintaan akan penerapan HSE hanya dari beberapa sektor industri tertentu, misalnya *oil and gas*. Walaupun sebenarnya belakangan ini *customer* di luar *oil and gas* meminta penerapan HSE,” katanya.

Senada dengan Jimmy, Mochammad Taufik Natsir, *Managing Director* PT Logistics Plus International mengatakan, di luar industri *oil and gas* sektor industri lainnya seperti *pharmacy* dan *food consumer* sudah mulai meminta penyedia jasa *trucking* untuk menerapkan standar HSE. Terkait investasi, nilai rupiahnya bergantung pada kebutuhan masing-masing industri yang memiliki karakteristik standar HSE yang berbeda.

“Kebutuhan dasar HSE biasanya melekat pada APD (Alat Pengaman Diri) yang harus dipakai semua personel selama bertugas. Sedangkan spesifik untuk industri *cold storage* misalnya, personel memerlukan jaket khusus untuk bekerja pada suhu 15 derajat Celcius. Ditambahkan kacamata khusus dan pengaman kepala,” terang Taufik.

Menurut Ivan, kunci keberhasilan penerapan manajemen HSE dimulai saat rekrutmen karyawan. Memiliki karyawan berkompentensi dan pengetahuan tentang HSE akan menimalisir kecelakaan kerja. Faktor lainnya adalah disiplin dalam pelaksanaan seperti selalu tepat waktu *monitoring* kelayakan kendaraan.

“Bentuk investasi yang tak kalah besar adalah peremajaan armada. Beberapa *customer* meminta umur kendaraan yang digunakan tidak boleh lebih dari 10 tahun. Bahkan beberapa ada yang tidak boleh lebih dari lima tahun. Kalau tidak dituruti konsekuensinya asuransi tidak akan di-cover,” ujarnya.



Mochammad Taufik Natsir

Managing Director
PT Logistics Plus International



Roland Siregar

Vice President Human Capital _ QHSSE
PT Pos Logistik

Dari Level Direksi sampai Pengemudi

Manajemen HSE di Pos Logistik mengacu pada SMK3 (Sistem Manajemen Keselamatan dan Kesehatan Kerja) dan OHSAS 18001:2007. Penerapannya melibatkan seluruh jajaran Direksi Pos Logistik melalui *Management Walk Though* secara berkala ke seluruh *branch office* dan *business unit* perusahaan.

Dalam penerapan manajemen HSE, dibentuk divisi *Human and Capital QHSSE (Quality, Healty, Safety, Security, Environment)*. Divisi ini dipimpin langsung *vice president* di bidang *Human and Capital QHSSE* dibantu manajer dan supervisor di seluruh Indonesia.

“Dalam melakukan proses rekrutmen pengemudi, kami selalu melakukan beberapa tahapan. Termasuk di dalamnya adalah pengecekan kesehatan pengemudi yang dilakukan perusahaan untuk memastikan pengemudi yang direkrut sehat. Tahap ini juga untuk memastikan mereka terbebas narkoba atau sejenisnya,” jelas Roland.

Sementara Dunex, dalam penerapannya memasukkan standar HSE sebagai salah satu acuan menilai kinerja masing-masing karyawan. Semua kinerja karyawan diawasi lewat sistem *Key Performance Index* yang dimiliki perusahaan. Dari hasil tersebut menjadi acuan perusahaan dalam memberi penghargaan atau sanksi bagi karyawan. “Sejauh ini cukup memberi pengaruh terhadap kesadaran mereka tentang pentingnya *safety*,” tutur Jimmy.

Roland menambahkan, keberhasilan penerapan manajemen HSE tidak semata membuat reputasi perusahaan baik di mata *customer*. Tetapi Pos Logistik berpeluang mengikuti tender-tender dari perusahaan besar yang otomatis memperbesar peluang meningkatkan laba perusahaan. “Otomatis *revenue* perusahaan akan bertambah serta pengalaman perusahaan bertambah,” tutupnya.



PEMERINTAH SIAPKAN SMK KHUSUS ANGKUTAN BARANG

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Direktorat Jenderal Perhubungan Darat (Ditjen Hubdat) Kementerian Perhubungan pada pertengahan September tahun 2018 telah merilis Peraturan Menteri Perhubungan (Permenhub) Nomor 85 tahun 2018 tentang Sistem Manajemen Keselamatan (SMK) bagi perusahaan angkutan umum. Aturan yang bersifat wajib ini bertujuan menciptakan keselamatan dan mengelola risiko kecelakaan pada angkutan penumpang dan barang.

Diketahui aturan ini berlaku surut, apabila ada perusahaan yang lebih dulu memiliki izin penyelenggaraan transportasi sebelum aturan berlaku tetap harus membuat SMK. Sementara perusahaan baru nantinya akan diwajibkan memiliki SMK lebih dulu sebagai salah satu dasar pembuatan izin. Tertuang pada pasal 5 Permenhub Nomor 85 tahun 2018 terdapat 10 komitmen yang diterapkan perusahaan angkutan.

Sepuluh komitmen tersebut adalah 1) Komitmen dan kebijakan, 2) Pengorganisasian, 3) Manajemen bahaya dan risiko, 4) Fasilitas pemeliharaan dan perbaikan kendaraan bermotor, 5) Dokumentasi dan data, 6) Peningkatan kompetensi dan latihan, 7) Tanggap darurat, 8) Pelaporan kecelakaan internal, 9) Monitoring dan evaluasi, 10) Pengukuran kinerja.

“Di dalam aturan juga memungkinkan kami untuk melakukan audit terhadap perusahaan angkutan yang sering terlibat kecelakaan. Kami juga merencanakan memasang alat khusus. Dari perangkat itu bisa diketahui informasi berkendara angkutan, misalnya kecepatan, kondisi kendaraan, dan gaya berkendara pengemudi,” ujar Ahmad Yani, Direktur Angkutan dan Multimoda, Ditjen Perhubungan Darat Kemenhub.

Dalam uji coba awal, perangkat tersebut akan dipasang pada angkutan B3 (Bahan Berhaya dan Beracun). Apabila uji coba dianggap sukses, selain Direktorat Jenderal Perhubungan Darat, pihak Kepolisian dan asosiasi memungkinkan untuk bisa mengakses langsung informasi yang terdapat pada perangkat tersebut.

Terkait kesadaran perusahaan angkutan barang yang menerapkan manajemen keselamatan, diakui Yani masih rendah. Angkutan B3 saja yang telah menerapkan itu pun karena sudah ada aturannya dan diwajibkan pemerintah. Aturan standar keselamatan angkutan B3 tertuang dalam Surat Keputusan Ditjen Perhubungan Darat Nomor SK.725/AJ.302/DRJ/ 2004 tanggal 30 April 2004.

“Tapi ada perusahaan *trucking* yang memiliki kontrak dengan perusahaan asing mengharuskan mereka memiliki standar keselamatan. Hasilnya sangat memuaskan, catatan kami perusahaan tersebut selama 10 tahun terakhir tidak mengalami kecelakaan. Ini kan berarti pola pikir mereka menganggap bahwa *safety* itu sama dengan keuntungan. Melalui manajemen keselamatan yang baik kerugian akibat terjadinya kecelakaan bisa ditekan,” jelas Yani.

Yani menambahkan, dalam penerapan sanksi bagi pelanggar Permenhub Nomor 85 tahun 2018 terdapat sanksi bagi perusahaan angkutan barang yang melanggar ketentuan. Ada empat tahap sanksi yang diberlakukan, yaitu peringatan tertulis, denda administratif, pembekuan izin, dan pencabutan izin. “Untuk melengkapi aturan ini kami juga sedang menyiapkan revisi Keputusan Menteri Nomor 69 tahun 1993 tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan. Perubahan di dalamnya juga menyangkut SMK,” tuturnya.



Ahmad Yani

Direktur Angkutan dan Multimoda
Ditjen Perhubungan Darat Kemenhub

Angkutan Barang belum Jadi Prioritas

Asosiasi Perusahaan Truk Indonesia (Aprindo) sejauh ini belum mendapatkan sosialisasi dan informasi resmi terkait penerapan SMK. Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Aprindo mengatakan, sepengetahuannya meski tertulis diterapkan untuk semua angkutan umum penerapan Permenhub Nomor 85 tahun 2018 masih difokuskan angkutan penumpang. Meski begitu, Aprindo mengaku sejak lama telah mengomunikasikan pentingnya ada aturan terkait manajemen keselamatan pada angkutan barang.



Kyatmaja Lookman

Wakil Ketua
Bidang Distribusi dan Logistik
DPP Aprindo

“Kami pernah menyampaikan hasil studi banding Aprindo dari Thailand ke Kemenhub. Bahwa pemerintah di sana menerapkan sertifikasi keselamatan bagi angkutan barang. Itu semua kemudian dipublikasi pemerintah Thailand dan dapat diakses oleh pemilik barang. Jadi mereka tahu mana saja perusahaan angkutan yang menerapkan manajemen keselamatan,” katanya.

Kyatmaja menilai, apabila aturan SMK terhadap angkutan barang diterapkan secara penuh, perusahaan tak akan kesulitan melakukan penyesuaian standar keselamatan yang diterapkan sebelumnya. Justri aturan SMK oleh pemerintah harus dijadikan acuan utama ketimbang standar manajemen keselamatan versi perusahaan.

Aprindo pun setuju terkait kewenangan Ditjen Perhubungan Darat untuk mengaudit sistem manajemen keselamatan perusahaan yang sering mengalami kecelakaan. “Angkutan barang kan hingga detik ini belum ada aturan. Sejak tahun 1993 angkutan barang dilepas oleh pemerintah ke mekanisme pasar. Ibarat ibu rumah tangga ingin buka bisnis angkutan, dia tinggal beli truk sudah jadi pengusaha. Belum ada aturan yang kompleks untuk bisa membatasi menjadi pengusaha truk,” katanya.



Catatan Aprindo kesadaran perusahaan angkutan barang terkait penerapan manajemen keselamatan terbilang sangat rendah. Pihak asosiasi memperkirakan jumlah perusahaan yang secara penuh menerapkan manajemen keselamatan hanya berkisar lima persen dari seluruh jumlah perusahaan *trucking* di Indonesia. Angka tersebut pun didominasi perusahaan angkutan B3 yang memang telah mewajibkan menerapkan manajemen keselamatan.

Hal itu diakui Lisda Dwi Rahayu, *Dept Head of QHSSE PT Elnusa Petrofin*. Pengamatannya, perusahaan yang memiliki manajemen keselamatan masih didominasi angkutan B3. “Sebenarnya Sistem Manajemen Keselamatan sejak tahun 2010 oleh pemerintah telah dicanangkan dengan penamaan dan bentuk berbeda dengan sekarang. Namun dalam praktiknya tidak maksimal, karena sifatnya sukarela dan beberapa saja yang menerapkannya,” terangnya.

Menyangkut Permenhub Nomor 85 tahun 2018 dan revisi Keputusan Menteri Nomor 69 tahun 1993, Lisda mengatakan, pemerintah perlu menambahkan poin tentang pembekalan *skill* mengemudi. Pemerintah perlu memfasilitasi pelatihan mengemudi secara gratis. Hal itu dianggapnya perlu semata-mata demi tujuan pemerintah untuk menekan angka kecelakaan.

Sementara itu, Roland Siregar, *Vice President Human Capital & QHSSE PT Pos Logistik* menilai Permenhub Nomor 85 tahun 2018 pada prinsipnya memiliki kesamaan dengan standar manajemen keselamatan yang lain. “Secara umum antara SMK dan OHSAS 18001:2007 adalah sama di mana tujuannya adalah mencegah serta mengurangi angka kecelakaan,” ujarnya. Pihaknya optimis melalui aturan SMK kesadaran perusahaan angkutan barang terhadap keselamatan kian meningkat.



Hino New Dutro 130 HDL untuk mengakomodir segmen kargo

Potensi Varian *Long Wheelbase* Hadapi Regulasi Overload-Overdimensi

TETAP BERGANTUNG PADA BARANG YANG DIANGKUT

Teks & Foto: Antonius Sulisty

Praktik overdimensi-overloading masih jadi isu hangat di bisnis angkutan barang. Pasar pun dihadapkan dengan pilihan truk pengangkut yang punya kapasitas cukup besar namun tak menyalahi aturan overdimensi. Selama ini memang pihak karoseri yang kerap menyulap kendaraan dari kondisi standar menjadi lebih panjang, lantaran permintaan dari pemilik armada yang menginginkan muatannya lebih besar. Di sisi lain, pabrikan kendaraan akhirnya mengeluarkan versi panjang dari produknya melalui model *long wheelbase*. Pasalnya, permintaan akan varian ini memang ada. “Selama regulasinya memungkinkan pabrikan kendaraan untuk memproduksi model *long wheelbase* maka itu akan jauh lebih aman, dibandingkan dengan *long wheelbase* yang dilakukan sendiri (bengkel karoseri). Sehingga pasarnya pasti ada karena salah satunya menyangkut aspek keamanan,” ujar Rudhi Wibawa dari PT Chakra Jawa selaku *exclusive distributor* Iveco.



Rouli Sijabat. Head of Public Relation PT Toyota-Astra Motor

Opsi yang diberikan para agen pemegang merek (APM) truk kepada konsumen dengan menghadirkan varian *long wheelbase* ini, juga untuk memenuhi kebutuhan bisnis pelanggan yang beragam. "Pada dasarnya kebutuhan konsumen itu variatif. Konsumen yang membutuhkan kemampuan manuver dan kelincahan akan mencari produk dengan *wheelbase* yang standar.

Sementara konsumen yang membutuhkan kapasitas besar akan mencari produk *long wheelbase*," ungkap Duljatmono, *Sales and Marketing Director* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), APM Mitsubishi Fuso di Tanah Air. Ia menambahkan, model *long wheelbase* ini juga untuk memenuhi kebutuhan kapasitas besar. "Tidak hanya melihat panjang *wheelbase*, namun juga daya angkut atau GVW maksimum yang diizinkan," imbuhnya.

Bagi Hino, respons konsumen terhadap varian *long wheelbase* selama 2018 cukup positif, termasuk di kelas *medium duty truck* permintaannya cukup bagus karena mengalami kenaikan setiap tahunnya. Jika varian *long wheelbase* dikaitkan dengan keefektifan dalam mengakomodir kebutuhan terkait penegakan aturan overdimensi-overloading, pihak Hino melihat hal tersebut tergantung dari komoditas yang diangkutnya. "Jadi sangat tergantung dan dilihat dulu untuk barang yang diangkut. Karena kita harus sesuaikan barang yang akan dibawa dengan produk yang tepat dengan kondisi tersebut. Hino selalu memberikan kendaraan-kendaraan yang sesuai dengan aturan dan regulasi dari pemerintah," ungkap Santiko Wardoyo, *Sales and Promotion Director* PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), APM Hino di Tanah Air.

Sementara itu dari kubu Toyota, kontribusi varian Dyna *long wheelbase* memang masih terbilang kecil. "Hanya sekitar lima persen melalui varian 130XT. Varian ini hadir untuk memenuhi kebutuhan sektor transportasi terutama untuk mengakomodasi muatan dengan volume besar, namun dengan berat yang tidak terlalu besar," ujar Rouli Sijabat, *Head of Public Relation* PT Toyota-Astra Motor (TAM) selaku APM Toyota Dyna di Indonesia.



Rouli pun mengaitkannya dengan kebijakan pemerintah dalam menegakkan aturan overdimensi-overloading. “Pada dasarnya kami selalu mendukung kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah, karena pemerintah pasti sudah mempertimbangkan secara matang saat mengeluarkan suatu kebijakan. Sementara efeknya pada konsumen, perlu diperhatikan lagi lebih saksama karena sebenarnya peraturan ini juga bukan peraturan baru,” katanya.

Sedangkan dari pihak pengemudi truk, juga mengakui adanya plus-minus dari varian *long wheelbase* ini. Menurut Aden Kusuma Wijaya, varian *long wheelbase* bisa sangat menguntungkan bagi para pelaku usahanya. “Tapi buat sopir lebih enak bawa yang sasis biasa (pendek), *lha wong* uang jalannya juga sama, *enggak* beda jauh. Selain itu, kalau bawa yang panjang agak boros karena sumbunya lebih panjang, *kan* ada penambahan sasis (panjang) otomatis ada penambahan kopel. Kalau yang standar kopelnya bisa langsung diputar, ini *kan nahan* dulu baru bisa memutar. Untuk bermanuver apalagi buat kecepatan pasti lebih enak yang biasa karena yang *long chassis* lebih sulit buat bermanuver. Misal yang tadinya bisa mudah untuk mendahului, ini *kan nahan* dulu kalau mau menyalip,” kata Ketua Umum Lampung Truck Community (LTC) ini.

SELISIH VOLUME ANGKUT

Produsen kendaraan pun berlomba menyajikan beragam model dari varian *long wheelbase*. Seperti Hino dengan New Dutro 110 SDBL, 110 SDL, 110 LDL, 130 MDL, dan 130 HDL di kelas *light-duty*. Sementara kategori *medium-duty* ada Hino New Generation Ranger FL 235 JW, FL 260 JW, dan FM 260 JW. Volume produksinya juga tak main-main. Untuk varian *long wheelbase* New Dutro periode Januari-September sebanyak 1.891 unit (110 SDBL: 150 unit; 110 SDL: 855 unit; 110 LDL: 165 unit; 130 MDL: 75 unit; 130 HDL: 516 unit). Sedangkan varian *long wheelbase* dari New Generation Ranger periode Januari-September sebesar 4.322 unit (FL 235 JW: 2.659 unit; FL 260 JW: 956 unit; FM 260 JW: 707 unit). "Untuk persentase penjualan dari varian *long wheelbase* New Dutro atau kategori dua, *retail sales* Januari-September 2018 sebesar 2.219 unit atau 20 persen. Untuk New Generation Ranger yang *long wheelbase*, Januari-September 2018 *retail sales*-nya 4.259 unit atau setara 25 persen dari total jualan Hino," sebut Santiko.



Varian Colt Diesel FE 74-L yang diklaim terpanjang di dunia

Pilihan lainnya ada Isuzu dengan varian Elf NLR 55TXL dan NLR 71 TL di kelas truk ringan. Untuk truk medium Isuzu ada pilihan model FTR90 S, FVR34 S, FVR34 Q, FVR34 U, FVM34 R, FVM34 S, FVM34 U, FVZ34 T, dan FVZ34 U. "Itu beberapa model dan varian yang memiliki sasis atau rangka yang panjang. Sebagai bagian dari *good corporate governance*, kami pasti mendukung 100 persen regulasi pemerintah termasuk regulasi overdimensi-overload ini," ujar Yohanes Pratama, *General Manager Sales* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI), APM kendaraan Isuzu di Tanah Air.

Tak ketinggalan Mitsubishi Fuso dengan varian Colt Diesel FE 74-Long, FE 71-Long (sasis bus & truk) untuk kategori *light-duty*. Sementara di kelas *medium-duty* tersedia Fuso FM 517 HL-Long dan Fuso FN 517 ML2 Super Long. "Total volume produksi untuk varian *long wheelbase* saat ini sekitar 6.800 unit di tahun 2018, dengan persentase penjualan selama Januari-September 2018 sebesar 10 persen dari total penjualan," kata Duljatmono.

Jika muatannya dikomparasi antara varian *long wheelbase* dengan versi regular, terdapat perbedaan cukup signifikan. Contoh, Hino Dutro 130 HDL (*long wheelbase*) volumenya mencapai 18,9 meter kubik, sedangkan 130 HD Cargo (sasis pendek) volumenya hanya 15,4 meter kubik. Ilustrasi lainnya, Hino Ranger FL 235 JW punya volume 44,8 meter kubik, sedangkan tipe pendek FL 235 JN hanya 29,8 meter kubik, ada selisih 15 meter kubik antara kedua model ini.

Yohanes Pratama coba menjelaskan terkait kemampuan daya angkut antara versi *long wheelbase* dengan ukuran regular. "Dalam terminologi Isuzu, muatan truk panjang dengan truk pendek di satu model truk Isuzu adalah sama. Mengapa? Karena GVW truknya selalu sama. Misal, daya muatan FVR34 L dibanding FVR34 P dibanding FVR34 S dibanding FVR34 T dibanding FVR34 S dibanding FVR34 Q adalah sama. GVW-nya sama yaitu 16 ton, sehingga yang membedakan hanya luas dan volume *cabin to end* atau ruang barangnya. Makin panjang artinya volume semakin besar bukan muatannya yang semakin berat," ujar Yohanes.



Andi Chandra

OPTIMIS PASAR BAN RADIAL MENINGKAT

Teks: Abdul Wachid / Foto: Sailun

Sailun di negara asalnya menempati urutan ketiga sebagai merek ban lokal yang jumlahnya ratusan di Cina. Jaringan produksinya telah ada di tiga negara, yakni Cina, Vietnam dan Sri Lanka. Di Indonesia, Sailun masuk lewat PT Veron Indonesia selaku importir sekaligus distributor utama telah memasarkan produknya sejak tahun 2011. Per hari ini jaringan distribusi Sailun telah mencapai seluruh provinsi di Indonesia.

Beberapa produk unggulannya diklaim memiliki tingkat efisiensi di atas merek-merek lain. Misalnya, masa pakai ban mampu mencapai 100.000 kilometer dan bisa divulkanisir hingga lima kali. Kedua keunggulan tersebut dijadikan Sailun sebagai strategi memasarkan produknya yang bersaing dengan sekitar 40 merek ban lainnya.

Pada masa mendatang, Sailun optimis menatap pasar ban truk seiring seriusnya pemerintah membangun infrastruktur jalan dan stabil sektor logistik. Bagaimana nasib pasar ban setelah kebijakan pelarangan *overloading*? Penyesuaian produk seperti apa yang dilakukan Sailun agar produknya laku di pasar? Apa saja strategi Sailun untuk bisa bersaing? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Andi Chandra, *Head of Sales & Marketing* PT Veron Indonesia.



Andi Chandra, Head of Sales _ Marketing PT Veron Indonesia

Bagaimana perkembangan bisnis Sailun beberapa tahun terakhir?

Sailun sudah ada di Indonesia dan mulai impor sejak tahun 2010, sedangkan pemasarannya sendiri dari tahun 2011. Sampai dengan hari ini titik distribusi Sailun sudah dari Sabang sampai dengan Merauke. Produk unggulan kami kalau untuk segmen kargo adalah ban tipe S811. Bicara kargo pasti orang cari umur pakai ban yang panjang, dan itu ada di tipe ini. Masa pakai ban berdasarkan data kami bisa sampai 100 ribu kilometer, dengan catatan cara mengemudi dan perawatan ban yang baik.

Sementara untuk penggunaan *light truck* ada tipe S812 dengan pola telapak yang sama. Karena hanya khusus penggunaan *light truck* jadi ukurannya terbatas tiga saja. Kalau tipe S811 ada sampai enam ukuran ban.

Keunggulannya dibanding ban kompetitor yang sejenis Sailun lebih awet pada telapaknya. Contoh, ada truk tambang pasir pakai ban S812 di Yogyakarta bisa angkut sampai 18 ton. Setahu kami belum ada ban yang sejenis bisa angkut dengan nominal tersebut dan ternyata ban itu kuat.

Apakah Sailun melakukan penyesuaian produk yang sesuai dengan karakteristik konsumen dalam negeri?

Dari tahun 2011 waktu awal kami masuk, produk Sailun belum sesuai dengan karakter penggunaan ban di Indonesia. Setidaknya sampai dengan sekarang Sailun sudah tiga kali melakukan penyesuaian spesifikasi produk. Butuh waktu tiga tahun agar spesifikasi produk bisa ideal. Beberapa faktor penyesuaian adalah iklim, penggunaan yang seringkali *overloading*, dan untuk jarak jauh.

Tapi tidak bisa dibilang produk Sailun yang pertama kali masuk spesifikasinya di bawah produk yang ada sekarang. Lebih tepatnya produk awal Sailun secara spesifikasi lebih cocok digunakan di Eropa dan Amerika dan tidak cocok digunakan di Indonesia. Kami sampai mendatangkan langsung ahli produknya dari Sailun demi bisa membuat ban yang cocok. Dari pengamatan kami dan kemauan konsumen, ban yang kuat ada dua faktor utama, yakni kuat angkut muatan berat dan aman pada kondisi kecepatan tinggi.

Pengamatan Sailun terkait karakteristik konsumen di Indonesia?

Pada awalnya semua konsumen cari ban dengan harga paling murah. Tapi ketika ada yang sudah coba produk berkualitas dan puas, pasti mereka tidak masalah bayar lebih mahal. Pelan-pelan akan timbul kesadaran. Kemudian secara alamiah dengan sendirinya mereka merekomendasikan ke sesama pebisnis *trucking*. Konsumen sekarang sudah tidak seperti dulu, tidak asal yang penting murah.

Hitungan efisiensi konsumen sekarang itu, mereka tidak masalah pakai ban berharga lebih mahal 10 persen daripada biasanya. Asal kemudian mereka dapat *life time* ban 20 persen lebih panjang daripada sebelumnya.

Banyaknya merek ban yang beredar membuat mereka ada pilihan baik itu kualitas dan harga. Soal harga, di pasaran konsumen bisa pakai merek ban dengan harga 40 persen lebih murah ketimbang merek-merek global yang dikenal mahal. Kalau posisi Sailun sendiri secara harga ada di tengah-tengah.

Cara Sailun melakukan edukasi terhadap konsumen?

Masalah yang sering terjadi di lapangan adalah banyak *customer* yang tidak bisa membedakan antara ban bias dengan ban radial. Di benak mereka masih menganggap bahwa ban bias lebih baik ketimbang ban radial. Padahal jika sesuai dengan penggunaan yang benar ban radial masa pakainya melebihi ban bias. Mereka belum tahu soal itu. Kami terus melakukan edukasi terkait hal itu melalui uji produk.

SAILUN
WITH YOU THROUGH EVERY TURN

Home Truck Tire Lineup About Us Dealer Locator Sustainability Warranty Contact Us

S811

MIXED SERVICE ALL-POSITION

Tire Description:
The S811 is a mixed service tread featuring a chip-resistant compound ideally suited for off-road and construction applications. A zigzag tread pattern design reduces stone retention, while maximizing traction under all applications. Sidewall protectors are engineered to provide an enhanced level of protection to the casing.

Features & Benefits:

- Four rib design with zigzag patterns for stone protection.
- Deep arrowhead shoulder grooves for maximum traction in rough terrain situations.
- Extra-deep tread design and unique compound for extended tread life.

Applications:

- Regional Trucks
- Dump Trucks
- Ready Mix Trucks
- Refuse Trucks
- Logging Trucks

DOWNLOAD:

- Sailun S811 Product Sheet
- High Res Photo
- Commercial Truck Tire Catalog

Terkait perawatan ban apa yang selalu Sailun sarankan kepada konsumen?

Kami selalu menekankan kepada *customer* untuk selalu mengecek tekanan angin ban. Bisa dikatakan tekanan angin adalah nyawanya ban. Mau pakai ban apa pun kalau tekanan anginnya kurang atau berlebih pasti ban itu akan bermasalah. Selebihnya, kami edukasi mereka soal masa pakai ban itu dipengaruhi banyak hal. Misalnya, pengereman yang tidak pakem lagi akan berpengaruh terhadap masa pakai ban.

Untuk vulkanisir, Sailun memperbolehkan konsumen melakukannya dengan ketentuan. Seperti kondisi telapak ban tidak boleh tipis atau botak sampai terlihat kawatnya. Harus tersisa telapak minimal tiga milimeter. Telapak yang digunakan boleh menggunakan merek apa saja. Catatan kami, ada konsumen yang sudah vulkanisir ban sampai lima kali.

Bagaimana cara Sailun mendapatkan konsumen baru?

Sailun memiliki tim khusus yang tugasnya menangani *after sales service*. Salah satunya membantu *customer* ambil data pemakaian ban yang digunakan. Berapa biaya per kilometer ban? Jadi *customer* tahu ban yang mereka beli umur pakainya sampai kapan. Kami bantu catat sekaligus pengecekan secara berkala. Mulai dari awal pemasangan sampai telapak ban itu habis.

Dari yang kami lakukan, sebagian *customer* akhirnya mau beralih menggunakan Sailun dari merek sebelumnya. Itu pun tak semudah yang dipikirkan. Biasanya kami awali dengan menawarkan uji produk kepada calon *customer*. Andaikan hasil uji produk tersebut Sailun kalah bersaing dengan produk yang dipakai *customer*, kami pasti akan mengakui. Kami tidak akan memaksa agar mereka menggunakan produk kami.

Soal distribusi dan pemasaran apa Sailun mempunyai strategi khusus?

Sistem distribusi kami berbeda dengan importir ban lainnya. Seperti di area Sumatera dan Jawa, Sailun memilih untuk mendistribusikan sendiri langsung ke toko-toko retail atau ke *end user*. Baru di luar area Sumatera dan Jawa ada satu distributor masing-masing di setiap provinsi.

Siapa yang menjadi kompetitor terberat Sailun?

Saat ini bicara kompetitor kondisinya sangat dinamis, masing-masing kompetitor terus melakukan menyesuaikan produk. Posisi sekarang kami cukup bersaing dengan merek-merek global yang sebelumnya telah ada di pasar ban Indonesia jauh sebelum Sailun datang. Satu-satunya kekurangan Sailun ialah harganya relatif lebih mahal dengan ban merek Cina yang lain.

Diakui atau tidak banyaknya kompetitor yang muncul setiap tahun pasti berpengaruh terhadap Sailun. Terpenting kami fokus jaga kualitas produk dan layanan. Soal *customer* yang sering berpindah merek itu wajar saja, karena pasti mereka cari produk yang terbaik. Bayangkan untuk merek ban asal Cina saja jumlahnya ada sekitar 30 merek. Belum lagi merek lokal dan merek global, totalnya bisa di atas 40 merek.

Dari beragam sektor industri mulai dari logistik, infrastruktur, dan pertambangan mana yang lebih menjanjikan?

Saat ini kalau di sektor kargo tahun ini lebih bagus ketimbang sektor industri lain. Seperti pertambangan cenderung tidak stabil dan baru mulai menggeliat tahun ini. Kami pikir pasar kargo ke depan masih memiliki tren positif karena sektor ini dipengaruhi pertumbuhan ekonomi dalam negeri.

Soal kebijakan impor apa kritik Sailun kepada pemerintah?

Ada beberapa hal yang menjadi perhatian kami soal kebijakan impor. Pertama, terkait aturan pengajuan impor yang membuat pelaku bisnis kurang leluasa mengimpor ban terutama jumlahnya. Kedua, kebijakan PPh 22 yang sekarang dinaikkan pemerintah. Ketiga, naik-turunnya kurs dolar AS membuat ketidakpastian harga.

Tantangan dan target bisnis menghadapi tahun 2019?

Memasuki tahun pemilu biasanya kondisi ekonomi akan sedikit stagnan. Baru mungkin akan tumbuh setelah pemilu karena arah kebijakan pemerintah sudah jelas. Salah satunya kebijakan sola larangan *overloading* sudah pasti akan berpengaruh kepada industri ban.

Kalau benar-benar truk tidak boleh *overloading* artinya permintaan ban kualitas tinggi otomatis bisa berkurang. Pemilik truk cukup beli ban biasa saja. Kami akan ciptakan produk baru ban yang tidak perlu *overloading* tapi masa pakainya bisa panjang. Nanti dari sisi harga kemungkinan relatif lebih murah.

Sailun optimis ke depan pasar ban terutama radial akan meningkat seiring banyaknya infrastruktur jalan yang dibangun pemerintah. Membuat kondisi infrastruktur jalan di dalam negeri kian membaik. Tahu sendiri ban radial cocoknya untuk jalan beraspal.



Astra UD Trucks Waru

Terapkan *Value-based Selling* untuk Edukasi *Customer*

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi, Dokumentasi Astra UD Trucks Romokalisari



Astra UD Trucks di wilayah Jawa Timur terdiri dari tiga diler yang berlokasi di Malang, Surabaya, dan Sidoarjo. Berlokasi di titik potensial yang sekaligus menjadi jalur perlintasan arus barang ke Indonesia Timur adalah salah satu keuntungannya. Jatim adalah pasar terbesar Astra UD Trucks, dukungan perekonomian Jatim menjadi dorongan yang kuat untuk Astra UD Trucks menjadi lebih baik dan memainkan peran aktif di dalam pertumbuhan bisnis. Nama besar Nissan Diesel masih melekat kuat di sini dan hingga kini masih melayani penjualan suku cadangnya. Di pasar Jatim, Astra UD Trucks bermain di segmen *general cargo* dan konstruksi. Lalu strategi apa yang digunakan untuk bersaing dengan kompetitor? Untuk mengetahui seperti apa strategi dan terobosan Astra UD Trucks, berikut wawancara *TruckMagz* dengan Raindy Octaliandi Kepala Cabang Romokalisari.

Bagaimana cara memberikan servis ke *customer*?

Kami ajarkan *sales person* bagaimana totalitas dalam penjualan. Karena di Jatim orang-orangnya homogen, beda dengan Jakarta yang heterogen. Sehingga di sini perlu menjaga kepercayaan membangun hubungan dulu. Setelah itu bisa memberi *value* baik. Di Jakarta setelah mengetahui harga, *brand oke*, *reasonable*, pembiayaan sanggup itu saja sudah cukup. Kadang di sini harus datang berkali-kali ke *customer*. Mulai dari ramah sama satpam. Orang baru itu kan dapat referensi lebih sulit. Sehingga kami ajarkan dari awal benar-benar menunjukkan bahwa secara personal bisa dipercaya.

Dalam servis ada hal yang kami jaga. Kami benar komitmen untuk memastikan bahwa pelanggan itu puas. Untuk *aftersales* ini bicara jaringan. Dengan apa yang kami punya, kami jamin *uptime* truk tetap jalan. Kalau perlu jam 11 malam ada telepon, harus ada yang angkat. Jika benar *customer* memerlukan *heavy*

repair pada unitnya, untuk wilayah Surabaya dan sekitarnya mungkin perlu tiga jam untuk respons. Jika di luar itu, maksimum enam jam respons. Kami memberi solusi, dan kami pastikan konsumen tidak sendirian.

Berbicara kualitas servis dari Astra International kan beda. Unit beli di sini, lalu servis di Romokalisari tidak ada masalah. Bahkan kalau mau servis di Semarang pun bisa. Karena kami satu *entity*. Aliran uang pun ini *link* semua. Sehingga *customer* tidak perlu lagi membawa unit ke diler yang sama tempat beli. Jika merek lain apakah mau diler mau menerima? Tidak mau. Meskipun kami tidak banyak, tapi jika sepanjang pantai Pulau Jawa kami sudah lengkap. Itulah yang membuat *customer* merasa aman. Kadang jika diler lain punya semua jaringan di Jatim. Konsumen pun menuntut kami hal yang sama. Jadi sebenarnya yang diperlukan itu bukan banyaknya diler tapi ketersediaan *part* yang dibutuhkan. Kami memikirkan bagaimana konsumen percaya dengan diler kami dan jaringan kami.

Apa parameter menilai servis?

Ada parameter kualitatif dan kuantitatif. Kualitatif tentu dari saat kami bertemu *customer*. Pelayanan diler wajib ditanyakan ke mereka. Kualitatif juga mungkin dengan mengatakan *feedback* ke *sales*. Sedangkan kuantitatif, apakah *customer* melakukan *repurchase*, artinya trus beli lagi dan lagi, apalagi sampai merekomendasikan. Itu sudah kelihatan. Untuk *after-sales service* ini kendaraan setelah tujuh hari servis, Astraworld akan telepon *customer* menanyakan pengamalan servis di UD Trucks dari jawaban itu kami *review* rutin setiap bulan. Memang apa yang kami lakukan itu belum tentu diterima semua orang. Tetapi dari situ kami ada bahan untuk improvisasi layanan. Jika kami tidak melakukan *monitoring* seperti itu apalagi yang bisa kami dapatkan di pasar persaingan *trucking* ini. Mekanik juga saya ajarkan bagaimana berkomunikasi yang baik, dalam hal ini negoisasi. Orang-orang teknik ini hampir tidak banyak menyentuh cara berkomunikasi yang baik. *Sales person* juga saya ajari *financial operations* misalnya menghitung cicilan, depresiasi, dan bunga. Karena jika mereka bisa itu, jadi menambah wawasan dan bisa diterima *customer* yang level manajer ke atas.

Bagaimana UD Trucks Surabaya memosisikan diri di persaingan diler di Jatim?

Volvo punya tim survei sendiri dari Eropa. Jika bicara kepuasan dan rasio, UD Trucks pertama karena ini bukan produk yang bisa ditinggal setelah dijual. Kami sudah sampaikan ke *customer* selama satu tahun jasa dan *part* unit sudah ter-cover. Itu kami lakukan agar tahun pertama kepemilikan unit bisa berjalan mulus. Karena pada tahun pertama ini juga perusahaan mulai mengenali truk, *driver* beradaptasi atau kepala kendaraannya. Selain itu juga UD Trucks Service Agreement. Kami juga malah yang kejar-kejar *customer* untuk servis. Kami ingin melibatakan diri di operasionalnya *customer*.

Jatim ini memang unik. Penjualan UD Trucks yang terbesar se-Indonesia memang di Jatim. Nissan Diesel dulu *market share* di Jatim hingga 65 persen untuk *tractor head*-nya. Karena dulu kompetitor masih fokus di *dump, tractor head* ini pasarnya tidak terlalu besar. Dulu kira-kira 30 persen saja jadi kalau dibuat perbandingan satu *tractor head* ada tiga *dumptruck*. Sekarang *tractor head* tahun 2018 sama dengan *tronton* panjang untuk kargo.

Bagaimana karakteristik customer di Jatim?

Seperti yang saya bilang di awal disini lebih homogen. Jika sudah terbentuk satu opini dan opini tersebut cepat sekali menyebar. Opini ini bisa baik atau buruk. Opini bisa dari kompetitor, bisa dari pengalaman penggunaan, bisa juga dari masa lalu. Jika sudah terbentuk bagus maka makin cepat tersebar. Karakter di sini masih lebih *family*. Bisa paman atau saudaranya bergerak di bidang usaha yang *connecting*. Misalnya barang dari pamannya, lalu yang angkut keponakan. Surabaya ini wilayahnya juga tidak terlalu besar, dan info ini cepat sekali menyebar. Surabaya dan Malang saja sudah beda. Di Jatim juga komitmen pembayaran di sini bagus dan kami bisa mengawal proses itu.

Dengan kedatangan Kuzer di Jatim bagaimana prioritas penjualannya?

Secara garis besar kami tetap pada produk dulu ya, tidak ada produk, ya tidak bisa jualan. Kami sebelum produk datang, stok *sparepart* sudah dimulai sejak tiga bulan lalu. Berikutnya *sales* dulu kami kuatkan. Untuk Kuzer hingga akhir tahun 2018 kami kejar 300 unit dulu. Karena segmen ini pemainnya baru tiga pabrikan saja. Kami ingin *customer* puas dulu, jadi dalam hal ini *sparepart* untuk *supporting* saja. Pada saat dibutuhkan produk ada. Untuk *part*, kami malah genjot di Nissan Diesel karena ini sudah ada di pasaran.

Terobosan penjualan seperti apa dilakukan Astra UD Trucks di Jatim?

Kami terapkan *value-based selling*. Pada umumnya produk kami lebih mahal. Tapi saya percaya banyak benefit yang bisa ditawarkan ke *customer*. Cara memberikan *value* itu kami ajarkan ke tim *sales*. *Value-based selling* ini menceritakan bahwa ketika berinvestasi truk ada dua komponen besar. *Owning cost* dan *operating cost*. *Owning cost* ini seperti uang muka, *leasing*, dan cicilan. Jika ditarik dalam lima tahun efek *owning cost* ini cuma 25 persen-30 persen saja. Misal harga truk ini Rp 600 juta itu hanya 30 persen total biaya dalam waktu lima tahun. Setelah ganti ban, solar dan *part* ada 70 persen-75 persen ini berat ada di *operating cost*. Ada enam komponen dari *value-based selling* yang bisa meningkatkan produktivitas.

Jadi *value-based selling* ini adalah bagaimana cara berhitung. Di dalamnya ada komponen *income*, *operation cost*, dan *capital cost*. *Owning* termasuk di harga kendaraan, uang muka, dan cicilan. *Customer* truk mengenai cicilan lebih paham daripada *customer* mobil penumpang. Dia akan hitung uang muka, pendapatan per bulan dan akan selesai berapa lama. Sedangkan di dalam *operating cost* ini ada BBM, biaya sopir, laka, asuransi, biaya ban.



Lalu ada *income productivity* kami berikan juga ke *customer*. Dalam kurun waktu tertentu berapa lama *payback period*-nya, dari perhitungan saya dibanding merek lain di segmen yang sama dalam dua tahun itu sudah sama. Padahal harga di depan beda. Artinya dalam dua tahun sudah BEP, sehingga sisa tahun penggunaan bisa lebih profit di produktivitas lebih. Komponen paling besar ada di *operation cost*. Solar kami bisa irit sampai 30 persen tetapi kami tidak pernah janjikan itu. Karena nanti sopir yang akan teriak. Satu tahun biaya solar saja bisa habis Rp

300 juta jika dihitung normal. Itu baru solar belum ban. Hal ini juga saya kenalkan ke *customer*. *Customer corporate* rata-rata perlu dijelaskan tentang hal ini.

Uptime truk jalan terus berarti pendapatan lebih banyak. *Potential profit* jika dalam perusahaan ada merek truk lain, *customer* harus bisa bandingkan seberapa banyak truk merek ini *making money*. Kadang-kadang *customer* tidak menghitung itu. Jika truk ini berhenti kerja ada tiga kerugian. Pertama tidak ada pemasukan, lalu, harus bayar sopir, dan ketiga sanksi dengan pemilik barang dan bayar perbaikan. Jika bisa mengurangi potensi ini terjadi, itu akan lebih baik. Itu yang kami jaga dengan paket *service agreement* untuk memastikan truk memiliki *uptime* tinggi. Pelayanan kami harus lebih kencang. Ini bukan untuk dapat profit, tapi karena sudah pakatnya dalam penjualan.

Kami juga berikan hitungan *driver efficiency*. Jika sopir dididik baik maka efisiensi lebih tinggi dengan semakin terampil bisa bawa uang lebih dari sisa uang jalan. Ini bisa jadi potensial profit untuk *driver*.

Masih dalam *value-based selling*, apa yang kami punya mulai spesifikasi teknis hingga jasa dan telematik untuk memastikan bahwa *customer* ini untung bayar di depan dan ujungnya jadi pemasukan. Dalam sekian lama bisa beruntung. Pertanyaan basisnya, sampai berapa lama truk bisa berikan untung setiap tahunnya? Jadi jangan diributkan karena beda harga di depannya. Kami sadar ada selisih harga dengan kompetitor, ujungnya *income productivity* lebih besar, *uptime* tinggi atau *saving* lebih banyak uang dalam jangka waktu tertentu. Di *business to business* seperti kami tidak zamannya ngomong diskon. Beda dengan *business to consumer*, banyak sekali omong diskon.

Jika semua diteliti tidak ada produk yang absolut mampu bisa menjawab semua tantangan. Semua produk pasti ada kelebihan dan kekurangan. Ini bukan berarti kami tidak *fighting* harga. Kami sebenarnya melawan arus yang berat karena kompetitor kami yang lebih dikenal di pasaran. Saya ingin *sales team concern* dengan bisnis *customer*, bagaimana cara memastikan *customer* puas, unitnya punya *uptime* tinggi.

Di Jatim ini banyak sekali bisnis keluarga. Rata-rata generasi kedua mengikuti apa arahan dari generasi sebelumnya. Bagaimana cara mengedukasi *customer* untuk melihat produk UD Trucks?

Sebenarnya itu opini. Bicara persentase 75 persen masih seperti itu dan 25 persen ada generasi muda yang mau mengurus bisnis keluarga dan punya pandangan sendiri. 75 persen itu generasi kedua dan semua sistem bisnis hingga pemilihan produk diturunkan langsung dari leluhurnya. Itu adalah proses menurunkan nilai. Bicara generasi milenial pasti ada perbedaan karakter. Rata-rata generasi milenial ini lulusan luar negeri, tetap tidak menggaransi kalau kuliah luar negeri lebih *open minded*. Ini tetap tergantung seberapa kuat figur ayah atau kakek tetap akan menurun. Ada juga generasi yang memilih sendiri sistem dan mengurus semua. Kami sadar sebagai UD Trucks ini bukan perkara mudah. Apalagi dunia *trucking* ini tidak mudah dibanding bisnis lainnya.

Apa segemen unggulan di pasar Jatim?

Masih di *general cargo* dan konstruksi. Kami sadar dua segmen ini yang paling besar. *General cargo* bisa 50 persen-60 persen. Kedua, konstruksi mulai dari angkutan material dan *support* untuk infrastruktur. Memang dua segemen ini yang hasilnya paling kuat. EMKL tidak masuk *general cargo*, migas juga tidak termasuk.

Apa prediksi pasar truk Jatim pada tahun 2019?

Jatim jika melihat potensi harusnya lebih gede daripada tahun 2018. Tahun itu ada pemilu, ini yang lebih analis. Mereka ini *wait and see* bisa kuat sekali, walaupun tidak ada kaitannya dengan nanti calon presiden. Pasar truk ini naik-turun dikendalikan oleh makro ekonomi. Misal tahun 2012 keluar Permen tambang dan mineral, pasar bisa sepi dan industri turunannya berpengaruh sekali. Konstruksi pada tahun depan pasti lebih besar lagi.



Bagaimana *peak season* tahun 2019?

Awal tahun sampai Q1 berakhir, biasa semester 2 ini tren lebih besar. Mungkin karena biasanya setelah pilpres akan ada *peak season*. Pada Januari aroma liburan, Februari menunggu nilai jual keluar dan ramai lagi biasanya mulai Maret, April, Mei, lalu Juni turun. Bulan-bulan mendekati akhir tahun mereka ramai belanja untuk menyelesaikan proyek sampai akhir tahun. Biasanya saat itu kami dikejar-kejar. Order sekarang minta *delivery* cepat, karoseri diminta cepat juga. Kalau mobil penumpang paling ribut di warna, tapi kalau truk ini bisa ribut di karoseri dan surat-suratnya.

Apa harapan untuk industri *trucking* di Indonesia?

Saya berharap pemerintah tegas dalam mengambil dan melaksanakan putusan yang sudah diambil. Karena ketika ada ketegasan situasinya bisa dimulai, itu yang terjadi dengan aturan truk overload dan overdimensi sekarang. Saya berharap pada pemerintah karena mereka punya kuasa, harapan keluar karena ada potensi bisa terwujud.



Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulisty

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	40623	38.50%
2	DAIHATSU	30960	29.34%
3	MITSUBISHI MOTORS	27041	25.63%
4	TOYOTA	2986	2.83%
5	ISUZU	2712	2.57%
6	TATA MOTORS	636	0.60%
7	DFSK	351	0.33%
8	CHEVROLET	166	0.16%
9	HYUNDAI	49	0.05%
TOTAL PENJUALAN		105524	100.00%

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	6874	56.61%
2	TOYOTA	4245	34.96%
3	NISSAN	661	5.44%
4	ISUZU	362	2.98%
TOTAL PENJUALAN		12142	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	32125	58.35%
2	ISUZU	11205	20.35%
3	HINO	10488	19.05%
4	TOYOTA	1043	1.89%
5	TATA MOTORS	187	0.34%
6	FAW	7	0.01%
TOTAL PENJUALAN		55055	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	2477	48.3%
2	MITSUBISHI FUSO	1475	28.8%
3	ISUZU	1042	20.3%
4	UD TRUCKS	131	2.6%
5	FAW	2	0.0%
TOTAL PENJUALAN		5127	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	13474	62.2%
2	MITSUBISHI FUSO	3013	13.9%
3	UD TRUCKS	2328	10.7%
4	ISUZU	1881	8.7%
5	SCANIA	637	2.9%
6	FAW	244	1.1%
7	MAN TRUCK	66	0.3%
8	TATA MOTORS	20	0.1%
9	HYUNDAI KOMERSIAL	2	0.0%
TOTAL PENJUALAN		21665	100.00%

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

NO	KATEGORI	BULAN									TOTAL PRODUKSI
		JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	15735	13624	14622	12853	11758	8613	16280	13692	14074	121251
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	6950	7065	7695	7490	6978	5396	7633	6755	6105	62067
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	729	789	824	782	940	521	842	797	923	7147
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	1724	1920	2297	2287	2329	1533	2982	2571	2218	19861
	TOTAL PRODUKSI	25138	23398	25438	23412	22005	16063	27737	23815	23320	210326

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-SEPTEMBER 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-SEPTEMBER 2018	JANUARI-SEPTEMBER 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	105524	95265	10259	11%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	12142	10139	2003	20%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	57391	43774	13617	31%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	5127	4166	961	23%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	21665	14478	7187	50%

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-SEPTEMBER 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-SEPTEMBER 2018	JANUARI-SEPTEMBER 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	102618	92978	9640	10%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	11209	10299	910	9%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	53932	44089	9843	22%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	5357	4092	1265	31%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	21382	14580	6802	47%

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-SEPTEMBER 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-SEPTEMBER 2018	JANUARI-SEPTEMBER 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	121251	110414	10837	10%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	62067	46242	15825	34%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	7147	4934	2213	45%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	19861	11405	8456	74%



AQUAPLANING



oleh:
BAMBANG WIDJANARKO NOTONEGORO
Independent Tire Analyst

Sumber gambar = MICHELIN Tire Corp, CONTINENTAL Tire, UNIROYAL Tire, BMW

Q: Seberapa berbahayakah *aquaplaning* (*hydroplaning*) bagi yang mengalaminya saat sedang berkendara? Apakah yang menjadi penyebab terjadinya *aquaplaning*? Bagaimana cara menghindari terjadinya *aquaplaning*? Risiko apa saja yang dapat terjadi pada kendaraan yang mengalami *aquaplaning*?

Peter John Lee, Kijangmas Transport SDN. BHD, Kawasan Industri MIEL, Sungai Petani, Kedah Darul Aman, Malaysia.



Ban yang terjebak aquaplaning



Jarak pandang saat hujan

Namun yang pasti, berkendara di bawah guyuran hujan menuntut perhatian dan konsentrasi lebih, daripada berkendara pada saat cuaca cerah. Karena selain permukaan jalan berubah menjadi licin, jarak pandang dari ruang kemudi pun terhalang oleh tirai air dan tidak sejernih seperti dalam keadaan cuaca cerah, rambu-rambu dan lampu-lampu

penerang jalan sering terkabur, kadangkala hujan yang turun juga disertai hembusan angin kencang dan biasanya semua pengguna jalan juga sering lebih tergesa-gesa mengemudikan kendaraannya agar segera sampai di tempat tujuan saat hujan.

Keadaan bisa lebih diperparah lagi jika sistem drainase jalannya buruk, sehingga membuat air hujan mengendap tergenang menutupi jalan, tidak dapat terbuang dengan cepat. Hal ini tentunya menciptakan kesulitan tersendiri bagi para pengemudi kendaraan dalam mencari tempat yang paling aman untuk menapak kendaraannya. Polisi tidur, lubang, selokan, batu, patok otomatis tidak dapat terlihat lagi oleh pengemudi jika jalanan sudah tergenang air. Di luar kota, bahkan tak jarang amat sulit untuk membedakan mana jalan dan mana sawah, saat semua sudah tergenang air.

Lalu apakah sebenarnya yang dimaksud dengan *aquaplaning*? *Aquaplaning* atau yang sering disebut juga dengan *hydroplaning*, tidak ada urusannya samasekali dengan pabrik air minum dalam kemasan atau dengan dinas pengairan/irigasi.

Aquaplaning adalah suatu peristiwa, di mana ban secara tiba-tiba mengalami penurunan atau bahkan kehilangan traksi (daya cengkram) terhadap permukaan jalan ketika sedang bergulir, akibat ban melintas di atas *water film* (lapisan air) atau bahkan genangan air yang tidak sempat dialirkan/disibak oleh ban.



Mobil sedang mengalami aquaplaning

Bayangkan saja, jika ban kendaraan yang sedang anda kemudikan, tiba-tiba berubah seolah mencari jalannya sendiri tanpa bisa dikendalikan dengan kemudi.

Sebagai manusia normal, tentu saja banyak pengemudi yang merasa kaget dan panik, jika mengalami situasi seperti ini.

Mengapa bisa terjadi *aquaplaning*?

Ada beberapa faktor yang menjadi penyebab terjadinya *aquaplaning*.

1 Kendaraan dipacu terlalu kencang pada permukaan jalan basah atau tergenang air.

Akibat kendaraan yang dipacu terlalu kencang, maka ban akan memberikan dorongan terhadap genangan air dan secara otomatis genangan air pun akan memberikan gaya dorong/tolak terhadap ban yang sama besarnya dengan yang diberikan oleh ban itu terhadap genangan air (Hukum Newton 3).

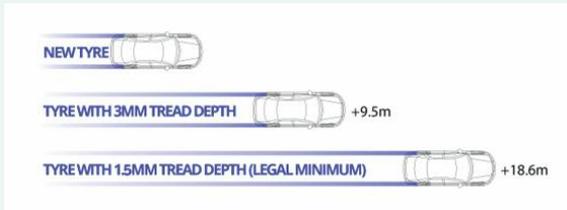
Rasanya seolah kendaraan yang sedang melaju cepat, tiba-tiba dihambat dengan jaring dan terasa di kemudi seolah ada yang menghempaskan arah ban secara tak beraturan. Atau kendaraan seolah sedang berselancar di atas air.

2 Bobot kendaraan menjadi ringan secara tiba-tiba.

Hal ini juga disebabkan karena kendaraan dipacu terlalu cepat saat melintas di atas genangan air. Sifat air hampir sama dengan sifat udara pada prinsip aerodinamika. Itulah sebabnya juga, maka pesawat dengan bobot ratusan ton dan desain sayap sedemikian rupa bisa terangkat dengan media udara sebagai antigravitasinya saja, jika mencapai kecepatan tertentu.

3 Sisa kedalaman pola telapak ban yang sudah terlalu tipis.

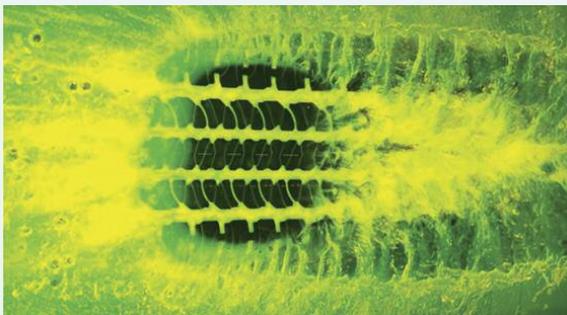
Pada kendaraan yang dipakai untuk kegiatan sehari-hari, perlu menggunakan ban dengan telapak yang memiliki alur/pola. Karena fungsi dari alur/pola telapak pada ban antara lain adalah untuk memberikan daya cengkram terhadap permukaan jalan dan menyibak genangan air. Jika sisa kedalaman telapak sebuah ban sudah menyentuh tanda TWI (Tread Wear Indicator = batas pemakaian sebuah ban), maka seyogyanya sudah saatnya pula ban tersebut diganti dengan yang baru.



Kedalaman telapak ban mempengaruhi jarak pengereman kendaraan

4 Desain alur/pola telapak ban yang tidak sesuai dengan medan jalan basah.

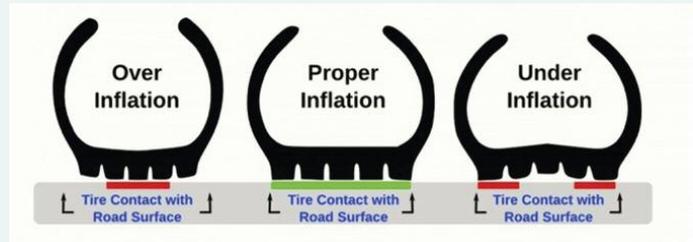
Ada beberapa ban yang memang tidak didesain untuk medan jalan basah, walaupun ban tersebut memiliki alur/pola telapak. Artinya ban tersebut tidak mempunyai kemampuan menyibak dan memompa genangan air secara cepat dengan volume besar dalam waktu sepersekian detik saja. Sedangkan mobil balap Formula 1 pun akan mengganti ban slick (botak) dengan ban basah yang memiliki alur/pola telapak, jika cuaca tiba-tiba berubah menjadi hujan di saat balapan sedang berlangsung. Bahkan tak jarang pula direktur balapan membatalkan balapan, jika genangan air yang terjadi di lintasan balap dianggap terlalu menghalangi daya cengkeram ban yang berpotensi membahayakan jalannya balapan.



Ban harus mampu menyibak genangan air

5 Tekanan udara dalam ban yang tidak ideal.

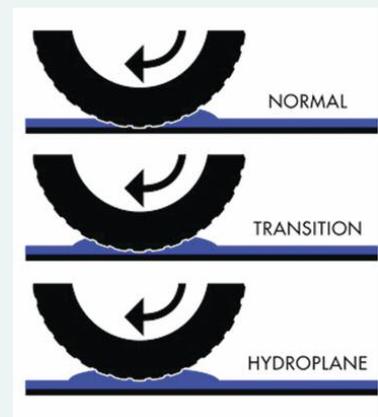
Tekanan udara dalam ban yang terlalu tinggi maupun terlalu rendah mengakibatkan berkurangnya daya cengkeram ban terhadap permukaan jalan. Karena bagian telapak yang bersentuhan dengan permukaan jalan terhadap permukaan jalan menjadi tidak maksimal.



Contact area ban tergantung juga pada tekanan angin

6 Kedalaman genangan air.

Dalam atau dangkalnya genangan air sangat menentukan seberapa parahnya kondisi *aquaplaning* yang dialami oleh pengemudi kendaraan. Semakin dalam genangan air yang terjadi, semakin sulit pula bagi pengemudi untuk dapat mengendalikan kendaraannya secara baik saat melintasinya.



JENIS-JENIS GENANGAN AIR

Untuk menghindari atau mengurangi risiko terjadinya *aquaplaning*, perlu diperhatikan hal-hal sebagai berikut.

1 Kurangi kecepatan kendaraan Anda ketika harus melintasi genangan air, untuk memberi kesempatan pada ban supaya dapat menjalankan tiga fase kinerjanya sekaligus dalam waktu sepersekian detik dalam rangka menghindari atau mengurangi risiko terjadinya *aquaplaning*. Fase pertama dari kinerja ban tersebut adalah memecah genangan air, fase kedua adalah memompa air ke sisi luar dari jejak telapak dan fase ketiga adalah berusaha untuk mendapatkan daya cengkeram pada permukaan jalan. Itulah luar biasa sempurnanya teknologi ban masa kini.

Bagaimana pun juga dalam berkendara di bawah guyuran hujan atau di atas genangan air mempunyai risiko tergelincir sangat besar.



Zona A = memecah genangan air

Zona B = memompa air ke sisi luar

Zona C = mendapatkan daya cengkeram

Selain itu, jika kendaraan dipacu terlalu kencang saat melintasi genangan air, maka akan timbul risiko lain yang tidak kalah besar permasalahannya, yaitu kendaraan akan mengalami *water hammer*.

Ketika ada cipratan air yang terlalu tinggi dan sempat masuk ke ruang filter udara, lalu air masuk ke ruang bakar, maka akan berakibat kompresi salah satu silindernya terlalu tinggi dan salah satu pistonya tidak kuat naik, padahal piston yang tidak kuat naik tadi terdorong oleh tekanan piston yang lain, akhirnya stang sekernya bengkok dan mengakibatkan *crankshaft* putus, maka *timing gear/timing belt* kendaraan akan putus pula. Saat itu secara tiba-tiba kendaraan akan mati total, seperti manusia terkena serangan jantung. Kondisi inilah yang biasa disebut dengan mesin kлок dan harus dilakukan perbaikan turun mesin yang biayanya cukup mahal dan memakan waktu.



Ban basah harus mempunyai alur yang mampu menyibak air keluar dan telapak yang mampu mencengkeram jalan dengan baik.

2 Periksalah kondisi keausan telapak dan tekanan udara dalam ban Anda secara berkala. Tekanan udara yang pas membuat penjabaran telapak ban terhadap permukaan jalan menjadi maksimal. Gantilah ban Anda, jika kedalaman alur telapak sudah menyentuh batas TWI. Gunakan ban dengan alur/pola telapak yang sesuai untuk medan jalan basah. Saat ini banyak tersedia berbagai macam pilihan pola telapak ban di toko-toko ban, Anda cukup mengkonsultasikan dengan *tire advisor/consultant*, karakter ban seperti apa yang sedang Anda butuhkan.

3 Jangan menginjak pedal rem secara mendadak, jika tiba-tiba Anda dikejutkan oleh munculnya genangan air di depan Anda. Karena kendaraan akan mudah tergelincir/terpelanting, saat telapak bannya tidak dapat menapak dengan sempurna di atas permukaan jalan. Lepaskan pedal gas secara perlahan, sampai telapak ban dapat menapak dengan sempurna lagi di atas permukaan jalan.

Berkendara di bawah guyuran hujan, di atas lintasan basah, memang cukup problematis dan kompleks. Kita dituntut untuk lebih awas, siaga, konsentrasi, kontrol emosi dan menguasai teknik *defensive driving*. Namun seringkali keadaan menuntut kita untuk tetap menjalankan pekerjaan dalam cuaca apa pun. Dalam situasi seperti itu, kita sebagai manusia hanya bisa berdoa untuk keselamatan diri kita sendiri, orang yang sedang berkendara bersama kita dan pengguna jalan lain.



Tata LPT 913 Dominasi Pertumbuhan

Teks : Citra / Foto : TMDI



Truk Tata LPT 913 untuk sektor perkebunan, konstruksi dan pertambangan.

PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI), Agen Pemegang Merk (APM) Tata Motors di Indonesia mengumumkan model kendaraan Tata mengalami pertumbuhan yang signifikan pada periode pertama (April-September) tahun 2018-2019 dibanding tahun sebelumnya (April-September).

Presiden Direktur TMDI Biswadev Sengupta mengatakan, bila penjualan truk Tata Motor di semester satu tahun fiskal 2018-2019 menun-

jukan gairah. Menurutnya, berkat kepercayaan konsumen *fleet*, pihaknya dapat mencatat pertumbuhan khusus truk sebesar 109 persen dengan perolehan volume penjualan khusus truk sebanyak 180 unit. "Pertumbuhan ini tentu akan lebih dapat memotivasi kami yang baru tiga tahun lalu menguatkan fokus penjualan truk," ujar Biswadev.

Dari pertumbuhan penjualan truk sebesar 109 persen tersebut, tiga produk tata motor mendominasi angka penjualan. Produk-produk tersebut antara lain Tata LPT 913 sebanyak 14 unit, Tata Xenon XT DC 26 unit, dan Tata Prima sebanyak 16 unit.

Pertumbuhan ini disebabkan karena kendaraan-kendaraan Tata Motors mampu bersaing dan memiliki spesifikasi yang cocok digunakan di hampir semua sektor. Seperti halnya kendaraan LPT 913 sangat cocok untuk digunakan di sektor perkebunan, konstruksi dan pertambangan. Untuk sektor ini membutuhkan kendaraan dengan spesifikasi kendaraan *heavy duty* agar usia kendaraan lebih panjang serta menjamin produktivitas tetap tinggi. Selain itu, LPT 913 juga memiliki tingkat *safety* yang tinggi.

Tahun Depan Iveco akan Hadirkan Dua Model Baru

Teks : Antonius Sulistyo / Foto : Anton

Pelaku industri otomotif di segmen kendaraan komersial meyakini bila tahun 2019 pasarnya masih berpotensi untuk terus bertumbuh. Proyeksi ini bukan tanpa alasan, mengingat capaian penjualan hampir semua *brand* kendaraan komersial menunjukkan tren positif selama Januari-September 2018. Salah satunya Iveco, yang turut merasakan pertumbuhan pasar baik di segmen *on-road* dan *off-road* sampai dengan Agustus-September 2018. "Kami optimistis tahun depan penjualan truk khususnya untuk *brand* Eropa masih akan memberikan tren yang positif. Selama kondisi harga komoditas terutama batu bara sama seperti

tahun ini. Kemudian iklim industri yang dibangun oleh pemerintah seperti kapasitas produksi (batu bara) ditingkatkan, juga memberi peluang bagi kami untuk bisa melakukan penetrasi pasar lebih maksimal agar didapat volume yang cukup. Kami melihat pada tahun depan trennya masih positif," kata Rudhi Wibawa, *General Operation Manager-Sales* PT Chakra Jawara, *exclusive distributor* Iveco.

Bermodal keyakinan tadi, PT Chakra Jawara pun melihat bila Iveco punya potensi untuk menggarap pasar *off-road* yang saat ini belum digarapnya. Rencananya tahun depan Iveco bakal merilis beberapa produk ter-



Jaga Kepuasan & Kepercayaan Konsumen, HMSI Gelar CS Contest 2018

Teks : Citra / Foto : Citra

PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) menggelar *Customer Satisfaction (CS) Contest* 2018 di Pusat Purna Jual dan Pelatihan HMSI, Tangerang, Rabu 14 November 2018. Acara tahunan ini diselenggarakan untuk menjaga dan meningkatkan kepuasan pelanggan dengan meningkatkan kemampuan seluruh jajarannya, terutama dalam hal pelayanan *sales, service* dan *spare part*.

Mengusung tema "satu tim, satu tujuan, kita wujudkan Hino total suport (3S) menuju era baru", Hino ingin menunjukkan komitmen dan dukungannya pada pemerintah terkait peraturan standar emisi Euro IV dan bahan bakar B20 bagi kendaraan komersial. Oleh karena itu, semua staf diler berkolaborasi dalam mewujudkan kepuasan dan kepercayaan pelanggan dengan mengimplementasikan 11 Hino Ways dalam operasional diler sehari-hari menuju era baru.

Presiden Direktur HMSI Hiroo Kayanoki mengatakan, tujuan penyelenggaraan *CS Contest* kami ingin semua sumber daya manusia di diler Hino memiliki *produk knowledge* yang mumpuni sehingga dapat memberikan solusi bisnis kepada setiap konsumen yang membutuhkan armada bisnis. "Saya harap kegiatan ini dapat meningkatkan kemampuan teknik dan kerja sama tim sehingga kepercayaan konsumen dapat terus terjaga," kata Hiroo.



CS Contest Hino 2018

Acara ini diikuti oleh 490 peserta dari 41 diler Hino di seluruh Indonesia. Terdapat 12 kategori yang dilombakan dalam acara ke delapan ini dan lebih banyak dibandingkan tahun sebelumnya yang hanya 10 kategori. Beberapa kategori tersebut, yaitu: *salesman light duty truck, salesman medium duty truck, service advisor, mechanic, customer care officer, fleet part salesman, warehouse, Hoyu manager, field advisor, Internal Dealer Training (IDT)*, dan *after sales internal dealer training* dan *salesman bus*.

Di kesempatan yang sama, Senior Executive Officer After Sales Service & Technical HMSI Irwan Supriyono mengatakan, pada acara *CS Contest* 2018 tahun ini diler diberikan pelatihan untuk mengantisipasi Euro IV dan B20. "Semua CS harus mampu menjawab pertanyaan konsumen. Di sini akan dievaluasi kemampuan yang menyangkut B20 dan Euro IV. Kami akan menyiapkan alat peraga untuk pelatihan mekanik," kata Irwan.

Selain itu, penyelenggaraan *CS Contest* 2018, HMSI juga menggelar program training *preventive maintenance course* untuk para mekanik dari PT Perum Damri, PT Pertamina Patra Niaga dan PT Elnusa Petrofin. Penyelenggaraan pelatihan mekanik ini juga sekaligus menjadi komitmen Hino dalam menyelenggarakan program pemerintah dalam mewujudkan kendaraan berkeselamatan.



barunya di segmen ini. "Rencana tahun 2019 kami ada beberapa produk untuk segmen *off-road* yang akan kami bawa masuk ke Indonesia. Karena pasarnya masih cukup terbuka di situ dan kami lihat tingkat kompetisinya belum tinggi," ungkap Rudhi.

Rudhi menjelaskan, pihaknya akan menghadirkan dua model terbaru dari Iveco. Pertama adalah model *three-way tipper* yang bisa melakukan *unloading* dari tiga sisi, kiri-kanan-belakang. "*Three-way tipper* dibangun dengan *platform* dari Iveco 682 untuk menysar salah satunya sektor *quarry*. Karena sekarang kalau kami masuk ke *quarry*, panjangnya antrean truk saat *unloading* itu menjadi isu hangat, karena buangnya masih pakai *dump truck* yang hanya bisa buang dari satu sisi ke belakang," ujarnya.

Model kedua diproyeksikan untuk mengambil size yang di kelas lebih tinggi lagi. Terkait model kedua ini, Rudhi masih merahasiakan varian Iveco mana yang akan diambil untuk model tersebut. "Yang jelas konfigurasi 8x6 *tipper* yang salah satunya akan menysar pasar *off highway truck (OHT)*. Kami tidak membatasi hanya untuk sektor OHT, namun juga untuk mengakomodir *customer* yang membutuhkan *payload* lebih besar karena bermain di GVW 63 ton. Aplikasinya bisa untuk *coal* maupun buat OB (*overburden*)," ujarnya. Rudhi menambahkan, rencananya di kuartal pertama 2019 akan dilakukan tahapan uji coba. "Kami harapkan di *quarter* tiga akhir sekitar bulan Agustus 2019 sudah bisa dijual," kata Rudhi.



Handover ceremony dilakukan di area markas PKP-PK Bandara Kertajati

Iveco Diandalkan sebagai *Fire Trucks* Bandara Kertajati

Masifnya pembangunan infrastruktur di Indonesia saat ini sangat membutuhkan dukungan dan peran serta pihak swasta, guna mendukung kelancaran operasional ketika infrastruktur tersebut digunakan. Seperti bandar udara dengan segala regulasinya yang sangat ketat, dalam rangka menciptakan keamanan dan keselamatan penerbangan sipil. Salah satunya adalah tim pertolongan kecelakaan penerbangan dan pemadam kebakaran (PKP-PK) yang ada di setiap bandara, dengan fasilitas kendaraan operasional pendukung yang dirancang khusus untuk melakukan tugas reaksi cepat dalam hitungan menit bahkan detik.

Seperti yang ada di Bandar Udara Internasional Kertajati di Kabupaten Majalengka, Jawa Barat. Bandara di bawah manajemen PT Bandarudara Internasional Jawa Barat (BIJB) sebagai Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) Pemerintah Provinsi Jawa Barat, telah melakukan kerja sama dengan PT Angkasa Pura II (AP II) untuk mengelola atau sebagai operator Bandara Kertajati. Sehingga *standard operating procedure* (SOP) dari bandara yang berjarak sekitar 68 km dari Kota Bandung ini pun mengikuti prosedur operasional AP II. Salah satunya adalah standard kendaraan pemadam kebakaran (*fire truck*) bandara yang mengacu pada ketentuan Peraturan Direktur Jenderal Perhubungan Udara No. KP 547 Tahun 2015 tentang Pedoman Teknis Operasional Peraturan Keselamatan Penerbangan Sipil, dan Kendaraan PKP-PK.

Berdasarkan tender yang dilakukan BIJB sesuai persyaratan dari AP II untuk pengadaan armada *fire truck* di Bandara Kertajati, brand Iveco terpilih karena spesifikasinya memenuhi semua kualifikasi yang ditetapkan dalam KP 547 Tahun 2015. "Dalam KP 547 Tahun 2015 tersebut mengatur secara detail kendaraan PKP-PK baik jenis *nurse tender* maupun *foam tender*, mulai dari persyaratan umum hingga spesifikasi teknisnya," kata Iman Firmansyah, Asisten Manajer ARFF (Airport Rescue and Fire Fighting) Bandar Udara Internasional Kertajati. Dua kendaraan *fire truck* antara lain jenis *nurse tender* dan *foam tender*, menurut Iman, wajib dimiliki bandar udara karena mengikuti regulasi internasional terkait fasilitas pendukung penerbangan sipil.

Aplikasi *nurse tender* menggunakan Iveco Trakker 380 (6x4). Varian ini dibekali sasis *heavy-duty* dan berpengerak 6x4 yang sudah dilengkapi fitur *differential lock*. Kendaraan untuk mendukung kinerja *airport crash tender* (*foam tender*) ini harus mampu beroperasi pada kondisi *on-road* ataupun *off-road*. Kecepatan maksimum (*top speed*) yang dibutuhkan minimal 100 km/jam pada kondisi jalan rata. Sistem pengereman harus dilengkapi fitur ABS (*anti-lock brake system*) dan EBS (*electronic braking*



Kendaraan PKP-PK utama Bandara Kertajati menggunakan IVECO HD9-4454 (4x4)

system), agar mampu melakukan jarak pengereman (*stopping distance*) kurang dari 12 meter pada kecepatan 32 km/jam dan 40 meter pada kecepatan 65 km/jam pada kontur jalan rata. Selain itu juga, mempunyai keseimbangan dinamis yang baik pada muatan penuh saat berbelok dengan kecepatan 30 km/jam. Kinerja kendaraan PKP-PK jenis *nurse tender* juga harus mempunyai pancaran air rata-rata (*discharge rate*) dari *roof turret* minimal 2.500 liter/menit, dengan jangkauan pancaran (*discharge range*) dari *roof turret* minimal 50 meter. Seluruh spesifikasi ini terpenuhi pada Iveco Trakker 380 (6x4).

Sedangkan untuk kendaraan utamanya yakni jenis *foam tender* atau diistilahkan pula dengan sebutan *airport crash tender*, pengelola Bandara Kertajati memercayakan pada varian Iveco Astra HD9-4454 (4x4). Dimodali *power* maksimum di atas 440 hp dan GVW di atas 20 ton, varian ini masuk kategori kendaraan PKP-PK *foam tender* tipe IV (FT IV) sesuai Perdirjen No. KP 547 Tahun 2015. Poin krusial yang wajib terpenuhi adalah akselerasi 0-80 km/jam maksimal 25 detik, dengan jarak pengereman 65-0 km/jam kurang dari/sama dengan 40 meter dan jarak pengereman 32-0 km/jam kurang dari/sama dengan 12 meter. Sedangkan *discharge rate* harus memenuhi minimal 2.500 liter/menit, *discharge range* minimal 60 meter, dan *discharge range* untuk pancaran *powder* minimal 8 meter. Kendaraan juga harus memiliki *performance pump* yang mengambil tenaga dari sistem PTO ini minimal 375 liter/menit pada 40 bar atau 3.000 liter/menit pada tekanan 10 bar. Dalam hal ini, Iveco Astra HD9-4454 (4x4) memenuhi kualifikasi tersebut.

Hal ini lantaran pertimbangan kebutuhan akan kendaraan reaksi cepat jika terjadi insiden pesawat saat *landing*. "Intinya di sini, waktu yang dibutuhkan untuk pemadaman maksimal tiga menit, lebih cepat lebih baik. Karena kami acuannya berdasarkan *response time* atau waktu bereaksi untuk penanganan kebakaran pesawat di bandara. Sehingga pancaran dan jumlah liter air yang keluar harus dihitung betul," ujar Iman menjelaskan. Selain itu, kata Iman, untuk pemadaman kebakaran mereka memakai mode

air dan *foam*. "Tetapi pada saat *action* untuk pemadaman jika terjadi kebakaran wajib pakai *foam*," imbuhnya. Pada kendaraan PKP-PK FT IV ini dilengkapi kapasitas tangki air minimal 4.000 liter, kapasitas tangki *foam* minimal 12 persen dari kapasitas air, serta kapasitas tangki DCP (*dry chemical powder*) sebanyak 250 kg.

"Varian Iveco dengan kondisi spek sedemikian rupa, memang cocok dengan armada kendaraan khusus atau *special vehicle* untuk *fire trucks* di Bandar Udara Internasional Kertajati ini. Dalam hal ini kami juga melihat potensinya yang cukup besar di tahun-tahun ke depan. Apalagi pembangunan yang dilakukan pemerintah akan banyak ekspansi untuk pengembangan daerah, termasuk interkoneksi antardaerah seperti pembangunan bandara di berbagai daerah. Pastinya koneksi antar-bandara ini penting. Intinya, kami ingin mendukung program pemerintah," ungkap Chandra Wicaksono, *Marketing and Business Development Head* PT Chakra Jawa, *exclusive distributor* Iveco di Indonesia. **ADV**



Penyerahan unit secara simbolis dilakukan Chandra Wicaksono mewakili IVECO dan Iman Firmansyah mewakili Angkasa Pura II



Indeks Harga Truk Bekas

MEREK	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 110 SD	2010	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2011	Rp 140 juta-Rp 150 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2012	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2013	Rp 185 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2014	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 130 MDL	2014	Rp 198 juta-Rp 202 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2015	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2016	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2017	Rp 195 juta-Rp 200 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2017	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2017	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Hino 500	FM260TI	2004	Rp 215 juta-Rp 220 juta
Hino 500	FG210PS	2005	Rp 220 juta-Rp 230 juta
Hino 500	FM260JM	2007	Rp 380 juta-Rp 395 juta
Hino 500	SG260J	2008	Rp 325 juta-Rp 330 juta
Hino 500	SG260J	2009	Rp 330 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FG235TI	2009	Rp 320 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FL235TI	2009	Rp 380 juta-Rp 385 juta
Hino 500	FM320TI	2009	Rp 500 juta-Rp 505 juta
Hino 500	FG235TI	2011	Rp 445 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FG235J	2011	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Hino 500	FM320TI	2012	Rp 390 juta-Rp 400 juta
Hino 500	FG235JP	2012	Rp 320 juta-Rp 330 juta
Hino 500	FL235JW	2012	Rp 450 juta-Rp 550 juta
Hino 500	SG260TI	2012	Rp 500 juta-Rp 520 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 515 juta-Rp 530 juta
Hino 500	FM260TI	2013	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FM260JW	2013	Rp 700 juta-Rp 710 juta
Hino 500	FL235JW	2013	Rp 500 juta-Rp 520 juta
Hino 500	SG260TI tractor head 4x2	2013	Rp 435 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FG235JP	2014	Rp 485 juta-Rp 495 juta
Hino 500	FG235TI	2015	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FL235TI	2014	Rp 470 juta-Rp 480 juta
Hino 500	FM260JM	2014	Rp 745 juta-Rp 750 juta
Hino 500	FM220TI	2014	Rp 490 juta-Rp 495 juta
Hino 500	FL235JW	2014	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Hino 500	FJ190TI	2014	Rp 345 juta-Rp 350 juta
Hino 500	FM320TI tractor head 6x4	2014	Rp 795 juta-Rp 805 juta
Hino 500	FC190TI	2015	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Hino 500	SG260TI	2015	Rp 550 juta-Rp 560 juta
Hino 500	FM285JD	2016	Rp 840 juta-Rp 850 juta
Hino 500	FM260TI	2017	Rp 780 juta-Rp 800 juta

Hino 500	SG260TI	2017	Rp 600 juta-Rp 635 juta
Hino 500	FG235TI	2017	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2000	Rp 55 juta-Rp 60 juta
Isuzu Elf	100PS	2010	Rp 75 juta-Rp 80 juta
Isuzu Elf	125PS HDL	2011	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Isuzu Elf	100PS	2012	Rp 130 juta-Rp 135 juta
Isuzu Elf	125PS	2012	Rp 150 juta-Rp 160 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 110 juta-Rp 115 juta
Isuzu Elf	NKR71	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR71HD	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	120PS HD	2013	Rp 170 juta-Rp 176 juta
Isuzu Elf	100PS	2014	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Isuzu Elf	125PS	2014	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	125PS HDL	2015	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	100PS	2015	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2016	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Isuzu Giga	FVZ34P 285PS	2012	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS	2012	Rp 330 juta-Rp 355 juta
Isuzu Giga	FVM240W 240PS	2012	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS	2014	Rp 300 juta-Rp 315 juta
Isuzu Giga	FVM34Q 240PS	2014	Rp 395 juta-Rp 415 juta
Isuzu Giga	FVM34W 240PS	2015	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS	2016	Rp 445 juta-Rp 460 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 100PS	2002	Rp 85 juta-Rp 90 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 100PS	2004	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2007	Rp 145 juta-Rp 150 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2008	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2009	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2010	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2011	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2012	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2013	Rp 195 juta-Rp 200 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS HD	2013	Rp 210 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 136PS HD-L	2013	Rp 225 juta-Rp 235 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 160 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2014	Rp 235 juta-Rp 245 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2015	Rp 220 juta-Rp 230 juta

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

CATATAN : : : Daftar harga di susun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan 9 November 2018. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang truk bekas dan pemilik unit di wilayah Jabotabek, Karawang, Jateng, Jatim, Sumatera, dan Kalimantan. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

u.p./ DITUJUKAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT KIRIM : _____

TELEPON/FAKS. : _____

E-MAIL : _____

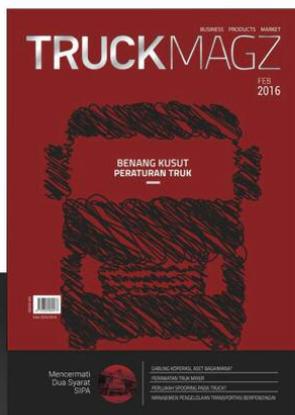
PEMBAYARAN : Rp _____

Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

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

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



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

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

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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



Aki konvensional membutuhkan lebih banyak perhatian dari pada aki low maintenance atau free maintenance

TIPS PENANGANAN AKI

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Pemeriksaan pada sistem kelistrikan kendaraan termasuk aki harus rutin dilakukan. Mekanik perusahaan harus memahami cara mengidentifikasi berbagai jenis aki untuk mengetahui perawatan yang dibutuhkan. Ketika penggantian aki, mekanik juga harus memahami jenis aki yang cocok untuk kendaraan tersebut. Tes yang paling sederhana sebelum mengganti aki adalah memeriksa tegangan sirkuit lalu jika peralatan tersedia bisa melakukan tes hidrometer untuk mengetahui keadaan pengisian aki, dan tes beban untuk menentukan level kinerja aki.

Andi Mawardie Asisten Kepala Bengkel Poernomo Perdana Kalimas Surabaya membuka penjelasannya dengan memberikan bagaimana operasional penanganan aki yang baik dari masih menempel pada truk hingga dites pada alat. "Paling awal adalah menjalankan prosedur pemeriksaan aki dengan benar, lalu tes dan mencoba menghidupkan kendaraan," ungkapnya.

Penanganan Aki

Ketika bekerja dengan aki dan sistem kelistrikan kendaraan, mekanik harus berhati-hati untuk menghindari kecelakaan kerja yang bisa merugikan diri sendiri dan orang lain. Aki mengandung asam sulfat dan menghasilkan gas hidrogen yang sangat mudah terbakar. Patuhi petunjuk keselamatan berikut saat bekerja.

1 Jauhkan api atau percikan api dari aki. Jangan merokok di sekitar aki.

2 Selalu kenakan pelindung mata dan sarung tangan karet agar terlindung dari luka bakar bahan kimia.

3 Jangan hubungkan atau putus sirkuit secara langsung. Selalu awali dengan mematikan sistem kelistrikan unit dan sistem pengisi daya aki. Kesalahan penanganan bisa menimbulkan percikan api.

4 Aki harus selalu terpasang di kotak aki walaupun sudah dilepas dari sistem, karena aki akan mengeluarkan gas hidrogen saat pengisian.

5 Gunakan area yang berventilasi baik saat mengisi aki.

6 Selalu jaga aki tetap tegak agar tidak terjadi tumpahan elektrolit.

Jenis Aki

Daya aki yang digunakan truk masuk dalam kelas 12 volt. Daya aki adalah sumber energi untuk sistem kelistrikan kendaraan. "Penting untuk diingat bahwa aki tidak menyimpan listrik, melainkan menyimpan serangkaian bahan kimia, dan listrik di-

hasilkan melalui proses kimia. Jadi campuran asam yang bereaksi menghasilkan tegangan listrik dan reaksi elektrokimia ini mengubah energi kimia menjadi energi listrik dan merupakan dasar untuk semua aki yang digunakan pada kendaraan," jelas Andi.

Aki bisa dibedakan berdasarkan tingkat *maintenance* yang diperlukan untuk menjaga daya secara optimal. Aki dapat diklasifikasikan sebagai konvensional, *low maintenance*, dan *free maintenance* serta aki ini umum dikenal orang dalam konsep aki basah dan kering. "Aki *low maintenance* dan *free maintenance* umumnya berjenis basah karena sistemnya perlu mempertahankan daya selama mungkin lebih daripada aki konvensional. Perbedaan utamanya antara ketiga jenis aki dari sudut pandang servis adalah seberapa sering tingkat elektrolit, terminal, dan kabel harus diperiksa. Masing-masing dari ketiga jenis menggunakan bahan yang berbeda untuk konstruksi plat positif dan negatif. Hal ini menyebabkan operasi yang berbeda dan karakteristik dayanya," kata Andi.

Aki Konvensional

Aki konvensional memerlukan lebih banyak perawatan daripada aki *low maintenance* dan *free maintenance*. Perawatan ini disebabkan karena komposisi lempengan kimia, yang menyebabkan air dalam elektrolit berubah menjadi gas. Karena itu, air harus diisi ulang. Saat menambahkan air, gunakan hanya air suling, karena bahan mineral dan kimia yang umum ditemukan di air minum akan bereaksi dengan bahan pelat dan memperpendek usia aki. Ketinggian air harus tidak lebih dari 3,2 mm di bawah lubang ventilasi. "Untuk menghindari kerusakan permanen, pastikan tingkat elektrolit tidak pernah turun di bawah bagian paling atas lempengan. Serta hindari *overflowing*, karena beberapa elektrolit akan tersapu bersih. Efeknya daya akan lemah. Gasifikasi dapat menyebabkan elektrolit mengembun di bagian atas *casing* aki dan menyebabkan baut aki longgar dan membuat jarak antara terminal positif maupun negatif. Ini juga yang menyebabkan korosi pada kabel dan ujung kabel aki terminal. Aki konvensional memiliki siklus yang lebih cepat. Reaksi kimia beralih dari daya penuh ke aki daya rendah, kemudian diisi penuh lagi selama operasional," tambahnya.

Aki Low Maintenance

Aki ini diproduksi dengan sedikit perawatan daripada aki konvensional. Hal ini disebabkan ada lebih sedikit gasifikasi elektrolit, sehingga tingkat elektrolit berkurang jauh lebih lambat daripada dengan aki konvensional. Korosi kabel terminal aki dan ujung kabel juga berkurang. Aki *low maintenance* lebih tahan terhadap pengisian daya yang berlebihan daripada aki konvensional, tetapi memiliki umur yang lebih pendek.



Frekuensi pembersihan bisa mengacu pada medan trayek truk

Aki Free Maintenance

Aki ini dirancang untuk tidak memerlukan pengisian elektrolit dalam kondisi operasional. Kabel dan ujung kabel terminal aki hampir tidak memerlukan perawatan karena gasifikasi sangat berkurang dan level air yang rendah. Aki *free maintenance* mempertahankan daya lebih lama daripada aki konvensional atau aki *low maintenance*. Aki ini hanya membutuhkan pengaturan tegangan regulator yang lebih tinggi daripada kedua jenis aki lain.

Perawatan Aki

- 1 Periksa terminal aki yang longgar atau rusak.
- 2 Periksa apakah ada *casing* aki retak atau rusak dan longgar sehingga aki bisa bergerak dalam kotak. Jika *casing* retak atau pecah atau terminal rusak, segera ganti aki.
- 3 Periksa kotoran, kelembaban, dan korosinya.
- 4 *Casing* aki dan terminal harus rutin dibersihkan dengan soda kue dan larutan air. Jika perlu, gunakan sikat yang tebal pada terminal aki. Pastikan larutan soda tidak bercampur dengan elektrolit dalam aki.

Pengisian Aki

Tes pengisian daya aki dapat mengetahui bahwa aki memiliki daya yang rendah. Ketika aki dilepas, arus mengalir dari terminal positif melalui jalur sirkuit dan kembali ke terminal negatif. Arus listrik dalam aki mengalir dari negatif ke terminal positif. Ketika mengisi ulang daya aki, arah aliran arus harus dibalik. Ini akan mengembalikan bahan kimia ke keadaan aktifnya. Aki bisa diisi dengan dua cara berbeda, yaitu pengisian cepat dan pengisian lambat. Saat mengisi daya aki, aki harus diisi ulang dengan kecepatan yang sama saat aki habis. Aki harus pada suhu antara 5-27 derajat Celcius.

Pengisian Lambat

Metode pengisian lambat digunakan ketika aki habis secara perlahan dari waktu ke waktu. Ini mungkin terjadi karena aki yang disimpan dalam jangka waktu tertentu dan dayanya tidak rutin diisi ulang. Level pengisian ini biasanya harus dilakukan adalah antara 6-8 ampere selama lebih kurang 8 hingga 10 jam. Dalam kasus tertentu yang parah, di mana daya aki dalam keadaan habis dalam waktu yang lama, aki mungkin memerlukan tiga hari pengisian lambat untuk memulihkan kembali daya aki.

Pengisian Cepat

Pengisian jenis ini memberikan level pengisian daya yang tinggi ke aki dalam waktu singkat. Metode pengisian digunakan ketika daya aki habis dengan cepat, seperti kesalahan ketika menghidupkan mesin lalu

kesalahan diulang-ulang sampai akhirnya aki tidak memiliki daya untuk menghidupkan mesin. Dalam kondisi ini, aki membutuhkan pengisian cepat. Aki 12-volt biasanya akan terisi cepat dengan 40 ampere dalam waktu dua jam.

Petunjuk Pengisian Aki

Ikuti langkah-langkah berikut mengisi daya aki.

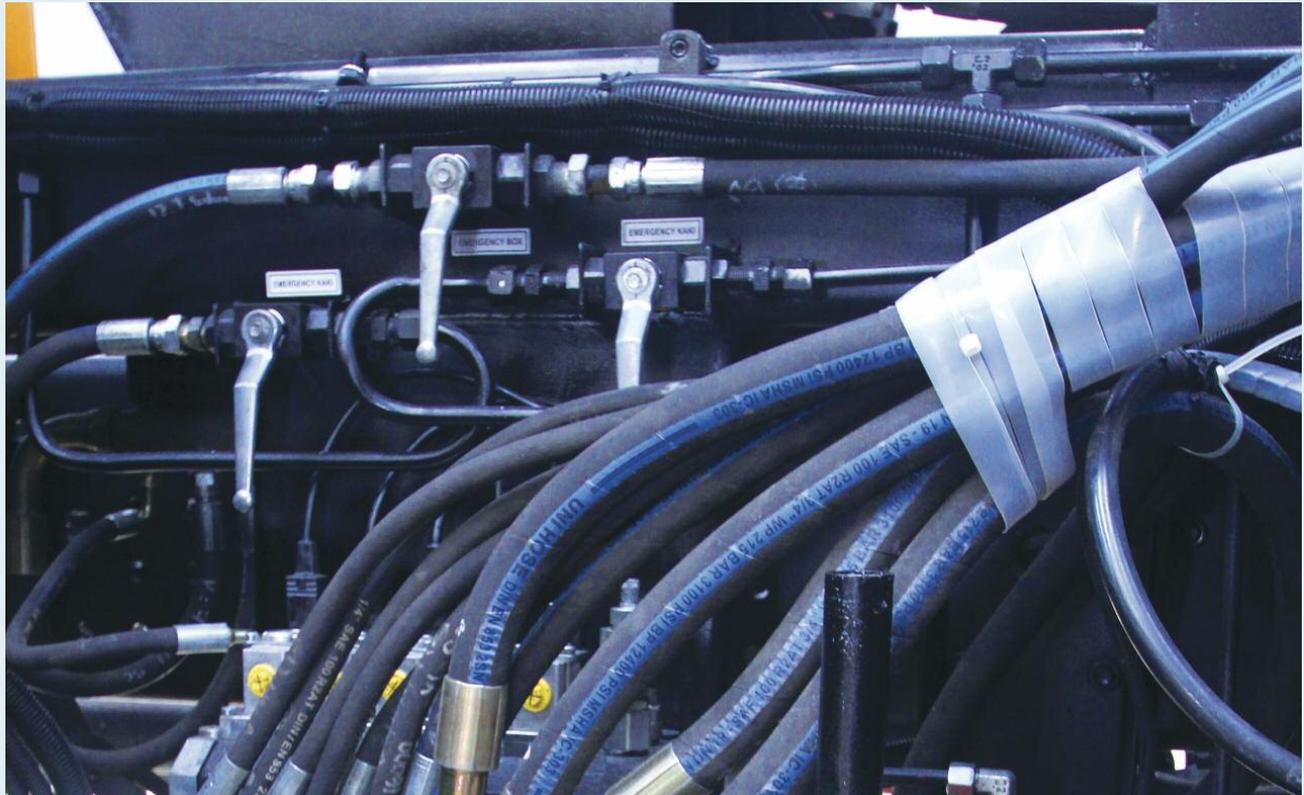
- 1 Sebelumnya bersihkan terlebih dahulu terminal dari kerak gasifikasi.
- 2 Tambahkan air suling sampai batas level teratas. Isi air ke tingkat yang tepat. Jika aki terasa sangat dingin, biarkan mencapai suhu operasional sebelum menambahkan air, karena level cairan akan naik saat aki memanaskan. Perlu diketahui aki yang sangat dingin tidak akan menerima muatan normal hingga aki mencapai suhu operasional.
- 3 Hubungkan ujung kabel pengisi daya ke aki mengikuti petunjuk dari alat pengisi daya. Hubungkan ujung positif (+) pengisi daya ke terminal aki positif dan negatif (-) mengarah ke terminal negatif. Jika aki berada di atas kendaraan, hanya perlu menyambungkan timah negatif ke sasis atau blok mesin di sasis truk. Truk modern memiliki sistem terminal elektronik yang mengharuskan koneksi ke *ground*.
- 4 Hidupkan pengisi daya, secara bertahap naikkan *output* ampere sampai tingkat yang diinginkan tercapai. Jika muncul asap atau uap dari aki, matikan pengisi daya dan segera lepas aki. Jika elektrolit meluap, kurangi air atau hentikan sementara proses pengisian.
- 5 Setelah aki diisi, matikan pengisi daya dan lepaskan dari aki.

6 Pasang kembali aki ke dalam truk. Jika mesin kendaraan masih tidak menunjukkan indikator aki nyala lakukan tes beban daya aki. Jika aki lolos tes beban, sistem bahan bakar, kunci kontak dan *fuel pump* harus diperiksa untuk menemukan dan memperbaiki masalah mesin tidak bisa dihidupkan. Jika tidak lolos tes beban, aki harus diganti.

Jumper pada Truk

Kadang-kadang terjadi kendaraan tidak bisa dihidupkan karena daya aki tidak mencukupi dan tidak ada waktu untuk mengisi ulang daya aki. Ketika itu terjadi bisa dilakukan *jumper* aki. Dalam kasus tertentu, kendaraan mungkin berhasil distarter dengan menghubungkan aki yang bermasalah dengan aki normal. Untuk menghindari kecelakaan kerja dan kerusakan pada peralatan, ikuti prosedur keselamatan yang tepat. Pastikan tegangan aki *jumper* sama dengan aki penerima. Pastikan aki yang digunakan untuk jumper tidak sedang menjalankan peralatan lain. Tutup kedua aki dengan kain basah. Ikuti urutan yang tepat.

- 1 Sambungkan salah satu ujung kabel aki jumper positif ke terminal positif (+) aki penerima.
 - 2 Sambungkan ujung kabel *jumper* ke pos positif (+) dari aki penerima.
 - 3 Sambungkan salah satu ujung kabel jumper negatif ke terminal negatif (-) aki jumper.
 - 4 Hubungkan ujung kabel jumper negatif lainnya ke sambungan *ground* sasis pada kendaraan. Jangan langsung sambungkan kabel jumper ke pos negatif (-) aki penerima.
 - 5 Setelah semua sambungan aki diperiksa coba hidupkan mesin.
 - 6 Jika mesin sudah hidup, segera lepaskan rangkaian kabel *jumper* dalam urutan terbalik.
-



OPTIMALKAN KELISTRIKAN TRUK TRAILER

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Pada kendaraan trailer, kelistrikan menjadi pendukung keselamatan dengan menerapkan sistem pengabelan dan komponen elektronik yang tertata baik. Komponen ini bisa aki, terminal hingga lampu. Sistem pengabelan yang baik akan menjamin pasokan daya listrik dari kabin hingga ekor trailer tercukupi. Tentu, perawatan rutin menjadi penentu selain penataan kabel yang baik. Sistem pengabelan yang baik menurut Andi Mawardie Asisten Kepala Bengkel Poernomo Perdana Kalimas Surabaya adalah sebagai berikut.

- 1 Memberikan tegangan voltase yang cukup pada semua komponen elektrik.
- 2 Mampu membawa arus listrik dengan beberapa titik terminal ke seluruh kendaraan.
- 3 Terlindung oleh sekring sehingga jika terjadi hubungan pendek pada kabel di titik mana pun tidak akan membakar instalasi kabel.
- 4 Mampu beroperasi di segala medan dan cuaca.
- 5 Setiap terminal terlindung dari kelembaban, korosi, dan aman dari gejala mekanis.

“Tantangan yang signifikan dari sistem kelistrikan untuk memenuhi pasokan arus listrik yang baik adalah truk trailer memiliki jalur kabel panjang, arus listrik yang besar, dan beberapa titik interkoneksi. Ini sebenarnya bagian dasar dari pengembangan sistem kelistrikan 12V pada trailer. Biasanya pengemudi melakukan penyesuaian sendiri di lampu samping dan belakang di luar lampu yang disyaratkan pada aturan,” tambah Andi.

Jika ingin menambahkan variasi pada trailer perlu mempertimbangkan kinerja listrik pada *charging system*, distribusi tegangan pada kendaraan kombinasi, tarikan awal arus dan beban pada konektor, penggunaan kabel yang cocok, dan perawatan pada konektor.

Karena sistem listrik 12V memiliki arus beban lebih tinggi daripada sistem 24V, tantangan untuk memberikan tegangan yang memadai untuk peralatan tambahan pada trailer 12V akan lebih besar. Andi memberikan arahan bagaimana mengaturnya pada sistem listrik 12V.

ALTERNATOR

Motor alternator biasanya diatur untuk menyediakan arus listrik sekitar 14V untuk pengisian daya aki. “Ini sudah diperhitungkan dengan kemungkinan kehilangan tegangan karena melewati kabel, sehingga arus listrik yang benar ketika sampai di aki adalah 13-13.5V. Alternator menyediakan arus ketika tegangannya melebihi dari kapasitas aki,” ungkap Andi.

Regulator alternator berusaha menahan tegangan terminal alternator pada level yang sudah ditetapkan. Di bawah beban arus yang berat, regulator dapat membatasi dan tegangan akan langsung drop seiring meningkatnya arus. “Tegangan juga akan bervariasi dengan suhu tergantung pada desain rangkaian regulatornya. Ketika pengisian aki, tegangan alternator harus melebihi tegangan aki, ini mutlak. Sistem pengisian aki yang dirancang secara memadai akan memiliki alternator yang mampu menyediakan arus beserta memperhitungkan cadangan yang ada untuk aki dan peralatan lain. Desain sistem ini harus bisa beroperasi ketika mesin berjalan pada kecepatan menengah dan suhu normal,” tegas Andi.

Karena penambahan peralatan elektrik yang tidak memperhitungkan beban, bisa saja aki tidak terisi penuh, dan tegangan aki turun. Sebagai panduan, tegangan aki turun sekitar lima persen ketika pengisian dari setengah penuh ke penuh sehingga aki tersebut memiliki tegangan sekitar 13,5V. “Saat mengirimkan arus, suhu yang lebih tinggi dapat terjadi di bagian kompartemen mesin. Aki biasanya terletak di dalam kotak terpisah dengan suhu yang lebih rendah daripada kompartemen mesin. Perbedaan suhu yang signifikan ini mengurangi kemampuan alternator untuk mengisi daya aki secara maksimal dan menyediakan arus untuk komponen lain,” terang Andi.

PERFORMA AKI

Tegangan aki dan tegangan alternator juga akan turun jika terus dipaksa pada kondisi kekurangan arus listrik karena pemasangan komponen tambahan yang sembarangan. Aki memiliki ketahanan internal di dua komponennya, yaitu resistensi plat dan resistensi elektrolit dari aliran arus melalui elektrolit.

Hambatan elektrolit mendominasi ketika aki habis, dan tegangannya turun. Resistansi aki dan pengosongan ini menentukan level yang diperlukan untuk pengisian. “Ketika level aki turun, resistensi elektrolit meningkat, yang selanjutnya membatasi kemampuan aki untuk mengirimkan arus ke starter. Ini salah satu sebab kadang susah menyalakan mesin,” tambahnya.

Dengan daya aki 75 persen habis, pada arus rendah, tarikan tegangan yang tersedia hanya 12,2 V. Penurunan ini cukup banyak sehingga tegangan rendah dapat menjadi masalah bagi ECU (*Engine Control Unit*) untuk mengizinkan penggunaan arus listrik sehingga truk susah dinyalakan.

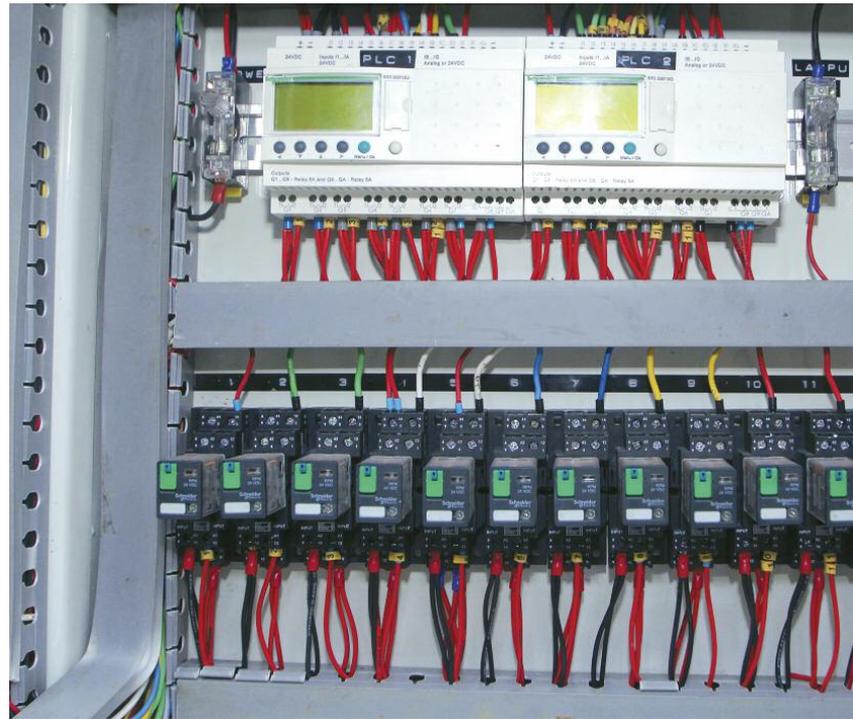
ARUS LISTRIK OPERASIONAL

Ada produk yang sudah umum di pasaran menggunakan motor starter 12V pada mesin berkapasitas tinggi. Karena sebelumnya, *switch* paralel hanya digunakan untuk motor starter 24 V. Mempertimbangkan peningkatan daya mesin dan rasio kompresi tinggi yang digunakan, maka pabrikan mulai membuat untuk sistem listrik 12V. “Beberapa pabrikan truk menggunakan kabel positif starter motor ganda untuk mengurangi hambatan di awal. Hati-hati dengan selalu memastikan bahwa kabel tidak bersentuhan dengan logam lain di sekitar motor starter,” katanya. Jika truk menggunakan sistem ini lakukan beberapa hal berikut.

- 1 Gunakan kabel dengan penampang tembaga tebal 90 mm dengan dua penampang tembaga atau lebih besar pada sistem listrik 12V.
- 2 Minimalkan perlintasan kabel panjang.
- 3 Minimalkan jumlah terminal dan gabungan dalam lintasan kabel.
- 4 Periksa runutan kabel kembali antara starter dan aki, serta kabel *ground*.
- 5 Selain itu, periksa sambungan sasis yang terpisah pada aki dan motor starter. Ini akan mengurangi tegangan turun dari *ground* atau sasis.
- 6 Jaga koneksi terminal tetap kencang dan lindungi dengan *grease* elektrik untuk menghentikan korosi.

ATASI MASALAH ARUS BEBAN 12V DARI SISTEM AKI 24V

Sistem aki 24V memiliki dua aki 12V yang terhubung secara seri. Beban arus yang didapat dari aki 12V ini kemungkinan besar akan menyebabkan aki rusak meskipun karena tegangan kecil dari peralatan seperti radio. "Jika satu aki dalam sistem 24V menanggung beban lebih berat daripada aki kedua dalam rangkaian, sistem pengisian pun akan mengalami masalah satu aki kelebihan daya dan aki lain kekurangan daya. Jika itu terjadi, gunakan semacam *charger equalizer*. *Equalizer* ini memungkinkan pengisian daya 12V dengan mempertahankan tegangan yang sama dan ketika aki lain sedang diisi," katanya.



TEGANGAN ARUS PADA TRAILER PANJANG

Tegangan alternator turun pada trailer panjang karena:

- Ketahanan kabel.
- Tegangan aki internal turun.
- Hilangnya tegangan ketika arus melalui *relay* dan *switch*.
- Alternator dan daya aki turun karena suhu tinggi.

"Alternator biasanya digerakkan oleh tiga hingga empat kali putaran mesin. Alternator tidak mengisi daya sampai kecepatan mesin normal. Kecepatan ini mungkin lebih besar daripada kecepatan *idle*. Setelah ini tercapai, alternator dapat terus mengisi hingga kecepatan mesin stabil. Kecepatan normal sulit tercapai karena trailer panjang mengangkut beban lebih. Jika ini terjadi, daya alternator harus dipenuhi saat mesin *idle* dengan rasio *drive* tertentu. Dengan cara ini, ketika truk mulai berjalan arus listrik sudah mencapai tegangan yang diperlukan untuk aki, konektor trailer dan perangkat di kabin," jelasnya.



Tegangan yang tersedia di kopling trailer ketika alternator sedang mengisi aki harus berada di kisaran 13-13.5V. Ketika beban listrik lebih tinggi seperti malam hari karena ada tambahan lampu depan, tegangan akan berada di kisaran 12-12.5V. Jika perjalanan malam, pastikan pada posisi *idle* tegangan alternator terpenuhi sebelum berangkat. Alternator tidak dapat menghasilkan tegangan pengisian aki yang memadai hingga kecepatan alternator lebih besar dari 2.000 rpm. Selain itu tegangan bisa turun di sepanjang kabel antara aki dan konektor trailer, untuk meminimalkan hal ini terjadi perlu memasang kontrol *relay* di dekat konektor trailer dan tidak dipasang di dalam kabin.

MASALAH SIRKUIT PENDEK DARI KABEL LISTRIK

Ini terjadi biasanya karena kabel motor starter tidak memiliki sekring. Daya yang berat berjalan di antara terminal positif aki dan terminal daya motor starter tanpa perlindungan sekring. Karena tarikan awal bisa naik hingga ribuan ampere. Kabel motor starter harus diinsulasi ganda dan terminal harus diinsulasi untuk memberikan perlindungan terhadap arus pendek.

Kabel listrik yang berfungsi untuk memasok arus listrik selain motor starter harus dilindungi sekring. Beban normal untuk trailer kombinasi bisa 100 hingga 150A. Sekring untuk kabel dijual bebas di pasaran. Lebih baik tambahkan sekring dipasang di kotak aki untuk melindungi kabel yang mengalir ke kabin dan titik distribusi listrik lainnya.

PILIHAN JENIS LAMPU

Bola lampu pijar

Lampu pijar berbentuk bohlam umumnya tertulis di spesifikasi 12V. *Output* dari bohlam ini bervariasi antara 21Watt. Resistensi bohlam 12V adalah 6.9Ω. Jika menggunakan lampu jenis ini pastikan melihat kapasitas kabel lampu sebelum mengganti. Untuk keamanan bisa menambahkan sekring pada kotak sekring.

Light Emitting Diodes (LED)

Lampu LED semakin banyak dan mudah didapat. LED menawarkan banyak manfaat, daya tahan dan pencahayaan yang lebih baik dari bohlam pijar. Fleksibilitas tegangan dari 9V hingga 33V. Karena pencahayaan yang lebih baik daripada bohlam pijar, LED berwarna putih lebih banyak dipilih karena sinar yang mencolok di siang atau malam hari. Selain itu tegangan yang diperlukan lebih hemat dari 10 persen dari total arus. Jika ingin menambahkan variasi lampu, lebih bijak pilih LED dengan kelebihan hemat listrik dan pencahayaan optimal.



Memahami *Blind Spot* pada Truk

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi



Menggunakan spion tambahan dengan cermin cembung dapat membantu pandangan mata pengemudi lebih luas

Berdasarkan pengamatan Himpunan Profesi Pengemudi Indonesia (HPPI) kompetensi pengemudi angkutan umum di Indonesia secara keseluruhan masih rendah. Kondisi tersebut diperkuat dengan salah satu faktor tingginya kecelakaan lalu lintas disebabkan kelalaian manusia. Pengemudi yang menjadi bagian di dalamnya yang dituntut memiliki kompetensi baik pengetahuan maupun keterampilan mengemudi. Namun faktanya, masih banyak pengemudi yang tingkat pengetahuan tentang lalu lintas dan keselamatan berkendara yang minim.

Eddy Suzendi, Ketua HPPI mencontohkan banyak pengemudi angkutan barang tidak memahami terkait *blind spot* atau titik buta. Padahal beberapa kasus kecelakaan truk yang melibat truk dengan kendaraan lain salah satunya adalah *blind spot*. *Blind spot* merupakan area yang tidak terlihat oleh sopir saat berada di jalan.

Area ini termasuk titik rawan kecelakaan ketika pengemudi membelokkan kendaraannya, tetapi tidak mengetahui ada kendaraan lain di samping atau belakangnya. Pada kendaraan truk terdapat empat area titik buta yang terkadang diabaikan atau bahkan pengemudi tidak tahu sama sekali.

“Ini adalah titik yang berbahaya untuk pengemudi kendaraan lain jika menyalip atau memotong di titik buta truk. Ada empat titik rawan, di depan, di belakang, di samping kiri dan kanan. Ketidaktahuan pengemudi kendaraan kecil tentang *blind spot* juga jadi faktor penyumbang. Karena ketidaktahuan itulah mereka tidak menjaga jarak dengan truk,” jelasnya.

Bagian Depan Kendaraan

Posisi kemudi yang lebih tinggi membuat area depan truk memiliki titik buta yang luas ketimbang mobil kecil. Oleh karena itu, pandangan mata pengemudi harus bisa memastikan pada area tersebut tidak ada kendaraan atau halangan lain yang memicu kecelakaan. Sebab jarak pandang pengemudi baru bisa melihat objek di depannya hanya sekitar dua meter.

“Faktanya beberapa pengemudi truk bahkan tidak dapat melihat ke arah bawah kendaraan dalam jarak dua sampai lima meter. Pengemudi truk harus memahami perilaku pengemudi kendaraan lain. Seperti kondisi mengejar waktu dan setoran seringkali membuat mereka memacu kendaraan secara terburu dan ugal-ugalan,” kata Eddy.



Eddy Suzendi

Ketua HPPI

Lokasi tertentu yang perlu menjadi perhatian pengemudi khusus titik buta ini adalah di lampu merah atau penyeberangan orang dan *rest area* jalan tol. Kedua tempat tersebut menjadi lokasi berkumpulnya pejalan kaki yang berpotensi terlibat kecelakaan dengan kendaraan truk.

Bagian Belakang Kendaraan

Pada area ini pengemudi truk kesulitan menggunakan kaca spion. Andai pun bisa melihat, pengemudi hanya bisa melihat sisi samping badan kendaraan seperti mobil. Sementara kendaraan yang lebih kecil, seperti sepeda motor dipastikan tidak akan terlihat ketika posisinya di titik buta.

“Prinsipnya semakin besar kendaraan semakin besar *blind spot*-nya. Truk sendiri titik *blind spot* terbesarnya ada di belakang. Selain karena dimensi kendaraan lebih besar, juga karena terhalang muatan dan tak bisa dilihat lewat kaca spion,” tutur Eddy.

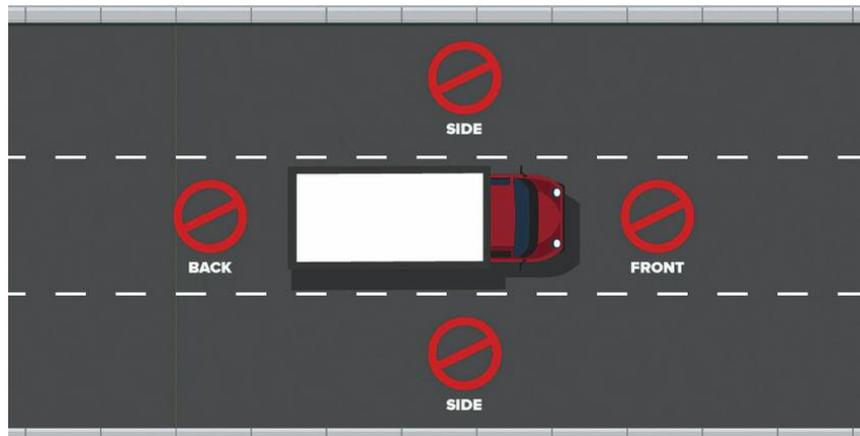
Bagian Samping Kanan Kendaraan

Posisi ini sulit untuk dilihat oleh pengemudi baik dari kaca spion maupun menoleh ke samping kendaraan. Pengemudi perlu fokus melihat area ini karena seringkali muncul kendaraan lain secara mendadak. Terlebih ketika kendaraan lain tersebut menyalip atau tiba-tiba memotong jalan.

“Dalam perspektif pengemudi truk, terkadang dia anggap pada sisi kanan truk tidak ada kendaraan lain. Sedangkan menurut kendaraan lain menganggap pengemudi truk tahu keberadaan mereka. Ini yang masalah, dan bisa memicu kecelakaan,” terangnya.

Bagian Samping Kiri Kendaraan

Area ini tidak jauh berbeda dengan sebelah kanan, hanya saja posisi ini lebih sulit karena jauh dari posisi kemudi. Apabila sedang berkendara sendiri tidak dibenarkan pengemudi melihat area ini secara langsung. Peran kenek sangat membantu pengemudi untuk mengetahui area *blind spot* ini.



Besar area blind spot pada kendaraan dipengaruhi ukuran atau dimensi kendaraan. Semakin besar dimensinya maka semakin besar blind spot kendaraan tersebut

Peka terhadap Kendaraan Lain

Eddy mengatakan, kelemahan *blind spot* terbesar terutama pada saat kendaraan akan berbelok dan mundur. Bagian bawah juga merupakan area *blind spot* yang membuat sepeda motor dan kendaraan kecil lainnya tidak akan terlihat pengemudi. Untuk itu, pengemudi harus peka terhadap keberadaan kendaraan lain. Peka terhadap suara klakson atau lampu tanda yang diberi kendaraan lain yang akan menyalip.

“Kaca spion sifatnya hanya membantu mengurangi. Pada dasarnya kaca spion diciptakan untuk melihat ke arah samping kendaraan, baik itu kanan atau kiri. Di tambah ke arah belakang kendaraan. Tapi dalam situasi tertentu kita tidak boleh hanya mengandalkan kaca spion, apalagi tanpa kaca spion,” ujarnya.

Di sisi lain, sebenarnya *blind spot* sendiri bukan hanya dari kendaraannya. Lingkungan sekitar atau kondisi jalan yang dilewati juga bisa menjadi penghalang area *blind spot*. Seperti persimpangan, tikungan, area berbukit, area padat bangunan, jalan berdebu atau berasap dan kendaraan yang parkir di bahu jalan.

Guna mengatasinya, lanjut Eddy, ada beberapa cara untuk mengurangi atau menghilangkan pengaruh *blind spot*. Pertama, menggunakan cermin cembung sehingga pandangan pengemudi lebih luas. Kedua, memasang beberapa kaca spion tambahan. Ketiga, menggunakan sensor jarak yang dapat memberikan notifikasi tertentu saat kendaraan mundur. Keempat, memasang kamera video agar bisa melihat objek di belakang kendaraan.



TRUK SPESIAL

Bronto Skylift F 104 HLA

SKYLIFT 104 METER PERTAMA DI INDONESIA

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Bronto Skylift merek Aerial Platform Truck (APT) berstandar internasional dari perusahaan Bronto Skylift Oy Ab. Perusahaan yang berkantor pusat di Finlandia ini telah menjual lebih dari 7.000 unit kendaraan pemadam dan konstruksi dengan menawarkan 50 model dengan kendaraan khusus untuk pekerjaan di ketinggian mulai dari 17 sampai 112 meter ke seluruh dunia.

Dinas Pemadam Kebakaran Kota (PMK) Surabaya beruntung bisa memiliki unit Bronto Skylift. Dua unit dimiliki PMK Surabaya, yaitu Bronto Skylift F 55 RLX dan paling baru sekaligus pertama di Indonesia F104 HLA. "Truk damkar F104 HLA memiliki panjang 17,5 meter, tinggi 4,05 meter, dan lebar 2,6 meter dan bisa mencapai ketinggian maksimal 104 meter atau gedung 25 lantai," kata Bambang Vistadi Kepala Bidang Pembinaan dan Operasional Dinas PMK Kota Surabaya.

Zulkarnaen Kasi Pemeliharaan Peralatan Dinas Kebakaran Kota Surabaya menjelaskan bahwa F104 HLA ini adalah kendaraan yang terdiri dari dua bagian besar kendaraan. "Bronto Skylift ini hanya ada pompa Rosenbauer dan perangkat hidrolis. Jadi tidak punya tangki air. Bobot totalnya 60 ton," ungkapnya.





Outrigger Bronto Skylift



Monitor kontrol atas



Indikator tekanan pompa



Rescue cage dengan harness

Bronto Skylift merupakan pengembangan truk pemadam dan kendaraan operasional penyelamatan untuk bangunan tinggi. Jika zaman dulu petugas PMK untuk memadamkan gedung harus membawa selang air, lalu menaiki tangga. Kendaraan ini hadir memberi solusi nyata dan efisien.

"Bronto Skylift spesial untuk pemadaman gedung bertingkat. Unit ini memang spesialis untuk gedung tinggi. Tetapi juga bisa digunakan untuk lingkungan rumah padat penduduk. Minimal ketika pemadaman jika tim tempur ini tidak mengatasi dari bawah maka Bronto ini bisa memadamkan kebakaran dari atas," tambah Bambang.

Bronto Skylift pertama kali dikenalkan ke publik pada tahun 1984 di Birmingham Inggris. Hadir dengan menggabungkan tangga *turntable* dengan *platform* hidrolik, dengan tambahan *rescue cage* untuk operator dan korban kebakaran. Pengembangan terus dilakukan dengan menambah fitur dan peralatan lain.

Tipe *High Level Articulated* memiliki keunggulan untuk menjangkau lokasi vertikal dan horizontal di semua ketinggian. Dengan tambahan pipa air tahan korosi, *boom* yang fleksibel dan mampu mencapai lokasi kebakaran meskipun berada di jalan sempit. "Seperti halnya kebakaran di salah satu pusat perbelanjaan di Surabaya tempo hari, kami membawa dua Bronto Skylift untuk pengamanan. Lokasi kebakaran di gang sempit yang tidak bisa dijangkau atau lokasi di kebakaran gedung di ketinggian tertentu bisa mengandalkan Bronto. Unit Bronto ada di lapisan kedua setelah unit pemadam datang menjawab respons pertama kali. Berapa banyak unit yang diperlukan melihat dari kondisi kebakaran di lapangan. Tidak menutup kemungkinan akan ada tambahan unit yang datang bertahap. Karena bagian dari analisa kami di tim pemadam, kami tidak ingin mengambil risiko kemungkinan terburuknya. Sehingga unit tersedia dan terdekat lokasi segera berangkat. Lebih baik unit *standby* di sana daripada kami menunggu unit bantuan datang karena mendatangkan bantuan ini membutuhkan waktu juga," ujar Zulkarnaen.



Bronto 104 dipikul Scania P460

FITUR

Hydraulic outrigger

Memiliki empat *outrigger* untuk menyangga bobot bersih kendaraan seberat 60 ton. "Sebagai bagian dari proteksi Bronto Skylift ketika bekerja memerlukan lokasi yang luas dan permukaan yang solid. Empat kaki masing-masing menanggung beban 15 ton. Jelas ini berpengaruh pada kekuatan jalan dan permukaan di lokasi kebakaran. Selain itu, pada pangkal kaki ada sensor kekerasan tanah. Sensor akan berbunyi jika menemukan rongga atau gorong-gorong di dalam tanah di kedalaman tertentu. Jika sensor masih aktif, kaki tidak akan turun. Sehingga untuk lokasi parkir di lokasi kebakaran harus menemukan lokasi permukaan tanah atau jalan yang solid, baru nantinya keempat *outrigger* bisa turun. Pada tipe ini kaki juga harus sepenuhnya terbuka sembilan meter. Jika tidak terbuka seluruhnya, kaki juga tidak mau turun," jelas Zulkarnaen.

Monitor Controller

Standar kendaraan APT memiliki dua *monitor controller* yang terletak di bawah menempel pada pangkal *boom* dan di atas pada *rescue cage*. Pengoperasian baik atas dan bawah bisa mengendalikan semua fungsi pergerakan kendaraan sehingga tidak ada kontrol utama, baik dari atas atau bawah. Terkadang pada saat situasi tertentu operator bawah mengendalikan pergerakan, karena operator atas fokus memadamkan api. Atau sebaliknya, seluruh pasukan memadamkan api dan operator atas mendukung pemadaman api dari atas.

Rescue Cage

Rescue cage tipe ini memiliki beban maksimum 500 kg termasuk peralatan dan orang. Dari pabrikan menyediakan opsi tambahan yang dapat diperpanjang. *Cage* ini memiliki +/- 90 derajat pintu *slewing* bukaan dua. Pada keranjang ada monitor kontrol untuk operator. Opsi pengaman *harness* disiapkan untuk mengamankan operator ketika berada di ketinggian. Di bawah *cage* terdapat semprotan monitor untuk memadamkan api. Ketika memadamkan api umumnya diisi tiga orang yaitu operator alat, komandan instruksi, dan asisten operator.

Bronto Camera Cage

Kamera berada di bawah *cage* dengan visual rotasi 360 derajat sehingga semua sudut pandang bisa dicapai.

Boom

Sistem *boom* teleskopik yang dapat melipat ketika tidak aktif. Maksimal jangkauan ketinggian 104 m. Jangkauan ke samping 29,6 m. Jangkauan ke bawah misal area tebing atau jurang 8,7 m. Di dalam lengan *boom* tertanam pipa air anti-korosi untuk mengalirkan air ke *rescue cage*. Tahun 2009 Bronto Skylift F 104 HLA tercatat sebagai kendaraan APT tertinggi di dunia dengan capaian *boom* hingga 104 m. Tahun 2010, Bronto Skylift memecahkan rekor dunianya sendiri dengan merilis F 112 HLA dengan ketinggian *boom* hingga 112 m.

Pompa Rosenbauer

Menggunakan pompa khusus kendaraan pemadam Rosenbauer. "Tipe pompa Rosenbauer R600 dengan tekanan maksimal 25 bar, bisa menghasilkan semprotan air sejauh maksimal 50 m. Pernah kami uji pada tembok bata, dengan tekanan maksimal tembok tersebut jebol karena semprotan air. Pada saat pemadaman api, kami atur tekanan sesuai kebutuhan. Maka dari itu kami rutin latihan agar operator PMK ini semakin paham mengenal unit Bronto Skylift F104 HLA yang dibeli bulan November tahun kemarin. Kalau hanya menunggu kejadian kebakaran, operator dan pasukan tidak akan terlatih. Jika latihan rutin akan memahami lokasi, memahami kondisi kendaraan dengan jalan, tekanan air yang diperlukan untuk pemadaman sehingga tidak ada kesalahan teknis atau komunikasi saat kejadian kebakaran," ungkap Bambang.



Partisi pompa Rosenbauer



Valve jalur air di rescue cage



Boom utama teleskopik



Selang opsional di rescue cage



Monitor semprot air



Rescue cage kapasitas 500 kg

PTO

Pergerakan perangkat hidrolis dan pompa menggunakan PTO dari mesin Scania P460 dengan *gear independent* dan *anti-clockwise rotation*.

Tanpa Tangki Air

"Bronto Skylift tidak memiliki tangki air. Ketika bekerja selalu ada unit pendamping untuk suplai air di mana Bronto ini bekerja. Bronto hanya ada pompa tekanan tinggi dan perangkat hidrolis. Normalnya untuk pemadaman api Bronto disuplai dua unit truk pemadam kapasitas air 5.000 liter," tambah Zulkarnaen.

Zulkarnaen menjelaskan bahwa unit pemadam kebakaran air harus selalu tersedia di setiap kendaraan pemadam. Untuk menjaga kemungkinan ada kebakaran sehingga bisa langsung berangkat ke lokasi. "Air yang kami gunakan untuk *standby* unit adalah air PDAM. Jika terpaksa harus menggunakan air sungai, setelah penanganan kebakaran, kami kuras dan

bersihkan, lalu diisi air lagi. Kami punya 380 titik tandon air di seluruh Kota Surabaya yang dihubungkan dengan sistem hidran," katanya.

Maintenance

"Pemeliharaan ringan seperti pengecekan *grease* atau pelumasan bagian terluar dari mesin dilakukan tim mekanik PMK. Sedangkan pemeliharaan rutin unit kendaraan, ada mekanik yang datang ke kantor sesuai jadwal dari UT Scania. Untuk kendaraan Bronto Skylift menjalani servis rutin setiap tiga bulan sekali dari agen yang ada di Surabaya. F104 HLA memiliki sistem kontrol canggih, yang setiap kali dihidupkan terkoneksi dengan server di kantor pusat Finlandia. Sehingga jika ada masalah dengan sistem operasi Bronto, teknis di kantor pusat bisa langsung memberikan instruksi kepada teknis di sini atau pun langsung memperbaiki sistemnya lewat internet, ini tergantung jenis kerusakannya," pengkas Zulkarnaen.



Per September 2018 PSTI mencatat jumlah anggota yang tergabung mencapai 1300

Persatuan Sopir Truk Indonesia

Hapus Kesan Negatif Sopir Truk

Teks: Abdul Wachid / Foto: PSTI



**Hari Mulyawan
Risdiyanto**

Ketua PSTI

Pada September 2017 merupakan momen penting bagi Persatuan Sopir Truk Indonesia (PSTI) setelah resmi menyandang organisasi berbadan hukum. Tak berselang waktu kemudian, pada Februari 2018 di Kendal, PSTI langsung mengadakan Musyawarah Nasional (Munas) pertamanya. Beragam isu dan agenda penting dibahas dalam munas terutama terkait permasalahan pengemudi truk. Salah satu isu yang menjadi sorotan ialah mengenai kesejahteraan pengemudi yang dinilai belum baik.

Diketahui, sebagian besar pengemudi menerima upah dengan sistem borongan bukan gaji bulanan. Meski keduanya memiliki kekurangan dan kelebihan, PSTI menilai sistem upah borongan cenderung tidak menguntungkan terutama terkait kepastian memperoleh order muatan. Apabila pada waktu tertentu order muatan sedang sepi tentu akan berimbas terhadap pendapatan pengemudi.

Meski begitu, PSTI juga mengkritik sistem kerja tetap dengan upah bulanan. Hari Mulyawan Risdiyanto, Ketua Persatuan Sopir Truk Indonesia mengatakan, kelemahan upah bulanan ada pada tidak jelasnya jam kerja pengemudi. Padahal menurut aturan Ketenagakerjaan yang berlaku jam kerja pegawai atau buruh dibatasi sehari hanya delapan jam kerja. Namun, faktanya di lapangan jam kerja pengemudi rata-rata di atas delapan jam kerja.

“Pengemudi ini kan sulit jam kerjanya. Kadang-kadang mereka habis waktu di jalan karena macet atau terlalu nunggu waktu bongkar muatan. Itu menjadi ekstra waktu dan perusahaan tidak memberi kompensasi atau insentif. Entah itu uang lembur atau bentuk lain,” ujarnya. Fakta lain menyebutkan masih banyak pengemudi yang digaji perusahaan di bawah standar upah minimum daerah.

Dalam munas juga dibahas tentang pentingnya membangun kesadaran terhadap pengemudi untuk berkendara berkeselamatan. Catatan PSTI, kecelakaan truk yang melibatkan anggotanya kebanyakan dikarenakan pengemudi kelelahan dan mengantuk. Salah satu sumber masalahnya, pengemudi terkadang memaksakan diri untuk mengemudi padahal kondisinya tidak fit. Faktor lain, jam mengemudi yang berlebihan dan terlalu lama terjebak dalam kemacetan.

“Sekarang ini kan pengemudi sering terjebak macet di jalan tidak cuma sejam, tapi bisa tiga jam sampai empat jam. Kecelakaan biasanya di jalan tol. Karena jalurnya kebanyakan lurus kadang bikin cepat mengantuk pengemudi. Apalagi posisi lelah, umpamanya dari Surabaya ke Jakarta. Pengemudi yang ngantuknya beberapa detik saja bisa berkibat fatal, kecelakaan. Sekalipun bawa kenek, bukan jaminan,” katanya.

Guna mengurangi potensi kecelakaan akibat mengantuk, PSTI akhirnya menyiapkan delapan titik lokasi untuk dijadikan tempat istirahat. Semuanya tersebar di tiga provinsi, Jawa Barat dua lokasi, Jawa Tengah tiga lokasi dan Jawa Timur tiga lokasi. Pada masing-masing tempat istirahat telah disiapkan peralatan yang dibutuhkan untuk penanganan kecelakaan.

Isu lain yang dibahas dalam munas adalah terkait isu pelarangan muatan berlebih oleh Kementerian Perhubungan. Dalam hal ini semua anggota PSTI sepakat dengan kebijakan tersebut. Menurut Risdiyanto, pihak pengemudi sebenarnya akan diuntungkan karena tidak terbebani muatan berat yang memiliki risiko kecelakaan dan terkena razia petugas. Namun kenyataannya, pengemudi hanya bisa pasrah karena yang menentukan berat muatan adalah pemilik armada dan barang.



Pada beberapa kesempatan PSTI ikut bergerak untuk membantu langsung korban

Bermula dari Grup Media Sosial

Lahirnya Persatuan Sopir Truk Indonesia (PSTI) bermula dari grup media sosial yang telah ada sejak tahun 2011. Memiliki jumlah anggota 13.000 orang di grup med-sos kemudian beberapa orang mengadakan kumpul bersama di Demak, Jawa Tengah pada awal tahun 2015. Namun, ketika itu pertemuan yang dihadiri 20 anggota tersebut belum memunculkan gagasan terbentuknya organisasi.

Haris mengatakan, ide terbentuknya PSTI baru ada ketika diadakan kumpul bersama kedua kalinya di Lamongan. Namun, organisasi ini baru benar-benar ter-

entuk saat diadakan kumpul bersama di Kendal pada 4 Maret 2015. Dihadiri sekitar 25 anggota berasal dari kawasan Jawa Tengah, seperti Purwodadi, Semarang, Kendal hingga Blora.

Jawa Tengah kemudian menjadi titik awal berkembangnya PSTI yang kemudian disusul Jawa Timur dan daerah lainnya. Saat ini di Pulau Jawa pada setiap provinsinya PSTI memiliki kepengurusan. Di luar Jawa, kepengurusan PSTI telah tersebar di Bali, Lampung, Jambi, Kalimantan Tengah, Kalimantan Timur, dan Kalimantan Selatan.



Di luar kegiatan resmi seperti Musyawarah Nasional, PSTI juga mengadakan pertemuan

Agar manfaat organisasi membesar, lanjut Haris, PSTI akan terus memperluas kepengurusan sampai ke tingkat kabupaten dan kota. Hingga per September 2018 PSTI mencatat jumlah anggota yang tergabung mencapai 1.300 orang. Anggota PSTI sejumlah 80 persen terdiri dari pengemudi, sisanya pemilik truk. Rata-rata armada yang dimiliki kategori truk ringan dengan jumlah armada dari satu sampai lima unit kendaraan.

“Berdirinya PSTI dari awal untuk persaudaraan antar-pengemudi truk. Rasa persaudaraan tersebut diwujudkan dengan saling berbagi informasi dan menolong ketika salah satu anggota mengalami masalah di jalan. Terutama ketika ada kecelakaan dan kendaraan mengalami kerusakan, atau anggota PSTI membutuhkan tempat istirahat,” terang Haris.

Ia menambahkan, pihak yang dibantu tidak harus anggota PSTI, banyak juga dari komunitas lain atau perorangan yang dibantu. Bahkan PSTI memiliki tim khusus untuk penanganan kecelakaan lalu lintas yang menimpa

anggotanya. Tim tersebut ditempatkan di beberapa titik lokasi terutama di jalur Pantai Utara Pulau Jawa. Selibuhnya ada di masing-masing koordinator wilayah, contoh di Lampung dan Bali.

Sementara terkait berbagi informasi, para anggota PSTI bisa berbagi informasi segala hal menyangkut pekerjaan yang digelutinya seperti berbagi informasi kondisi lalu lintas, order muatan, lowongan pekerjaan, informasi terbaru tentang aturan angkutan barang dan lain-lain.

“Lewat wadah ini kami ingin menghapus kesan negatif yang melekat pada sopir. Kami ingin menjadi wadah yang profesional, punya daya tawar di mata perusahaan dan pemerintah. Semoga ke depan apa yang sudah kami lakukan berimbas positif terhadap kesejahteraan sopir,” tutupnya.



Indonesia Truckers Club TalkBiz Lampung 2018

Penindakan Truk Overload-Overdimensi perlu Persamaan Persepsi

Teks: Antonius Sulistyio / Foto: Giovanni Versandi



Indonesia Truckers Club Talkbiz bertema Langkah Lanjut Penertiban Truk Overload-Overdimensi & Substansi Revisi KM.69 Tahun 1993 di Kota Bandar Lampung sebagai event penutup dari rangkaian acara bincang bisnis tahunan milik TruckMagz

Rangkaian *roadshow* Indonesia Truckers Club (ITC) Talkbiz yang merupakan *event* regular tahunan milik *TruckMagz* memasuki sesi terakhir. Kali ini giliran Kota Bandar Lampung, Provinsi Lampung sebagai kota penutup. Digelar di Hotel Aston Lampung pada Selasa (30/10), acara dengan konsep bincang bisnis ini mengangkat isu terhangat di industri *trucking* dan logistik bertema "Langkah Lanjut Penertiban Truk Overload-Overdimensi & Substansi Revisi KM 69 Tahun 1993." *Indonesia Truckers Club TalkBiz* dari *TruckMagz* yang didukung oleh Evalube, HJ Bridge, MRF Tyres, Sailun, dan Mobil Delvac ini menghadirkan para narasumber kompeten di bidangnya.

Para narasumber yang hadir, yakni Kasubdit Pengendalian Keselamatan Kementerian Perhubungan (Kemenhub) Wahyu Hapsoro; Kasi Sarana-prasarana Balai Pengelola Transportasi Darat (BPTD) Wilayah VI Provinsi Bengkulu & Lampung, Fuad Nur Alam; *General Manager* PT ASDP Indonesia Ferry Cabang Bakauheni, Hasan Lessy; Wakil Ketua DPD Aprindo Lampung, Adam Ismail; serta Ketua Umum Lampung Truck Community (LTC) Aden Kusuma Wijaya.

Pada kesempatan ini, dipaparkan dampak dari praktik truk overdimensi dan overload yang selama ini terjadi di Indonesia seperti performa transportasi logistik tidak bisa maksimal. "Ketika *overloading*, kecepatan kendaraan tidak bisa lebih dari 60 km/jam. Sehingga memicu kemacetan bahkan bisa menyebabkan kecelakaan dengan kendaraan lain," kata Wahyu Hapsoro, Kasubdit Pengendalian Keselamatan Kemenhub. Wahyu menambahkan, praktik truk overdimensi dan overload juga merugikan negara. "Kerugiannya sekitar Rp 43 triliun per tahun, yang sebenarnya dana sebesar itu bisa dialihkan untuk biaya pembangunan di daerah lain," ujarnya.

Sementara itu, dari persepsi ASDP, praktik truk overdimensi dan overload memicu beberapa kendala dalam aktivitas penyeberangan kendaraan. "Truk dengan tinggi yang melewati batas akan menghambat kegiatan penyeberangan, karena harus mencari kapal dengan ukuran di atas 4,2 meter. Sedangkan tinggi maksimum truk yang diizinkan masuk ke kapal adalah 4,2 meter," jelas Hasan Lessy mewakili ASDP Cabang Bakauheni. Hasan juga menambahkan bila truk yang kelebihan muatan juga akan memicu kerusakan pada beberapa bagian kapal. "Seperti pelat *movable bridge* dan *rampdoor* kapal cepat rusak, sebab rata-rata punya kapasitas 80-100 ton," katanya.

Menurut Kasi Sarana-prasarana BPTD Wilayah VI Provinsi Bengkulu & Lampung, Fuad Nur Alam, langkah penindakan truk overdimensi dan overload sejatinya telah dilakoni pihaknya. "Kami sudah melakukan penanganan truk overdimensi dan overload terutama di UPPKB (Unit Pelaksanaan Penimbangan Kendaraan Bermotor) Way Kanan, dengan menandai pakai pilok untuk pelanggaran kelebihan dimensi. Kami juga melakukan penimbangan secara *portable* pada beberapa ruas jalan nasional," ujar Fuad.

Beda Pemahaman

"Bagi pihak pengusaha angkutan barang yang tergabung di dalam wadah Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo). Di sini kita perlu menyatukan persepsi terlebih dulu, apa pengertian overdimensi-overload ini. Saya sudah sering mengikuti berbagai FGD dan pertemuan lainnya bersama Kementerian Perhubungan. Sebenarnya masih ada perbedaan persepsi terkait truk overdimensi dan overload antara pihak Kementerian Perhubungan, agen pemegang merek kendaraan atau ATPM, pemilik barang, dan pengusaha angkutan barang," ungkap Adam Ismail, Wakil Ketua DPD Aprindo Lampung.

Ismail menjelaskan, dari pihak Kementerian Perhubungan melihat truk overdimensi dan overload dengan latar belakang dua hal pokok, yaitu penetapan JBI yang masih mengacu pada KM 09 tahun 2004 yang artinya sudah berjalan selama 14 tahun dan belum ada revisi lagi. "Teknologi angkutan barang telah berubah sangat banyak, tetapi JBI untuk truk tiga sumbu dengan PS 190 pada tahun 2004 tetap sama dengan truk tiga sumbu dengan PS 260 produksi tahun 2018. Kemudian penetapan JBI kepada standar jalan yang pada tahun 2004 belum menggunakan dasar beton, dengan peningkatan kapasitas jalan selama 14 tahun dan beroperasinya jalan tol sebagai jalan kelas I dan jalan negara kelas II yang lebih baik daripada tahun 2004 yang lalu. Artinya, Kementerian PUPR tidak melakukan peningkatan kualitas jalan sejak tahun 2004 sampai 2018 karena dianggap masih sama," urainya.

Kemudian dari pihak agen pemegang merek (APM) kendaraan. Adam menyoroti hal terkait APM yang telah melakukan banyak perubahan produksi dari tahun 2004 hingga 2018 untuk truk tiga sumbu. "Mulai 190 PS menjadi 260 PS, dari penggunaan ban 9.00 menjadi ban 1.100, dari harga truk Rp 250 juta tahun 2004 menjadi Rp 700 juta pada tahun 2018. Tetapi uji rancang bangun yang didapatkan dari Kementerian perhubungan masih tetap sama dengan tahun 2004. Kemudian APM menjelaskan bahwa truk yang diproduksi mampu mengangkut 100 persen dari JBI yang ada dengan didukung oleh *chasing*, per, ban, teknologi, kapasitas mesin yang mumpuni untuk mampu mengangkut 100 persen dari JBI. Hal ini mendorong pengusaha angkutan untuk memaksimalkan daya angkut dari truk yang dibeli sehingga mendorong terjadinya overload," paparnya.



Antusiasem peserta yang disambut keramahan pihak sponsor yang mendukung acara Indonesia Truckers Club Talkbiz Lampung

Menurut Ismail, *mindset* pemilik barang yang ingin mendapatkan biaya logistik yang murah, kerap memberikan muatan kepada penyedia angkutan dengan tiga opsi pilihan. "Pertama, ongkos angkut per kilogram per ton, sehingga perusahaan angkutan barang akan meningkatkan kapasitas angkutnya dengan mengangkut kargo yang lebih berat. Karena semakin berat maka akan semakin besar *income* yang didapat.

Kedua, ongkos angkut per meter kubik yang mengharapkan dengan menggunakan ongkos angkut per meter kubik maka pemilik barang akan efisien dan tidak dirugikan, membayar berdasarkan volume yang diangkut. Dalam posisi ini perusahaan angkutan akan memperpanjang dana memperbesar kapasitas angkutnya dari sisi volume, sehingga mendapatkan *income* yang lebih besar. Terakhir adalah ongkos angkut per *trip*, tetapi dengan memberikan batasan minimum tonase yang melebihi *payload* dan JBI dari setiap jenis moda yang diangkut," katanya mendetail.



Para peserta dari berbagai kalangan mulai pengusaha trucking hingga tamu undangan khusus terkait bisnis angkutan barang

Sedangkan dari pihak pengusaha angkutan barang, menurut Ismail, mengangkut dengan *overload* akan mendapatkan *income* yang lebih besar, biaya operasional *driver* sama, mel dan tilang di jembatan timbang bisa di-*manage* yang ujungnya bisa mendatangkan pendapatan lebih besar untuk menutup biaya operasional perusahaan. "Pengusaha angkutan berpikir, mengangkut dengan overdimensi dengan memperpanjang dan memperbesar kapasitas angkut truk, tujuannya untuk mendapatkan *income* yang lebih besar dari *rate* per meter kubik yang sudah ditetapkan oleh *user*-nya. Jika tidak *overload* maka pesaing yang akan mengambil dan dampaknya akan kehilangan *customer* atau kehilangan pendapatan," ungkap Ismail.



Pimpinan Redaksi TruckMagz foto bersama para narasumber (dari kiri: Aden Kusuma Wijaya, Adam Ismail, Ratna Hidayati, Wahyu Hapsoro [Kasubdit Pengendalian Keselamatan Kemenhub], Hasan Lessy, Fuad Nur Alam)



Hasan Lessy, General Manager ASDP Cabang Bakauheni memaparkan seputar kendala teknis pengecekan truk ODOL pada jalur penyeberangan Bakauheni-Merak



Adam Ismail selaku Wakil Ketua DPD Aptringdo Lampung berharap ada kesamaan persepsi terkait ODOL



Fuad Nur Alam, Kasi Sarana dan Prasarana BPTD Wilayah VI Provinsi Bengkulu dan Lampung

Zero Overdimension and Overloading

Penertiban truk overdimensi dan overload terus digiatkan untuk menekan praktik kelebihan muatan atau *overload*. Overdimensi yang kerap terjadi di bisnis transportasi barang sebenarnya menyalahi ketentuan standardisasi karoseri yang mengacu PP No.55 Tahun 2012 tentang Kendaraan. Dalam PP tersebut menekankan pada aspek dimensi yakni panjang-lebar-tinggi sebagai poin utamanya. Terkait standardisasi karoseri mengacu PP No.55 Tahun 2012 tentang Kendaraan, petugas di lapangan telah bekerja sama dengan *stakeholder* terkait. Seperti yang diterapkan pada Unit Pelaksana Penimbangan Kendaraan Bermotor (UPPKB) Way Urang, Kalianda, di Provinsi Lampung sebagai wilayah perlintasan angkutan barang antarpulau.

"Untuk dimensi kendaraan angkutan barang, kami kerja sama dengan Askarindo (Asosiasi Karoseri Indonesia) untuk tidak ada praktik pelanggaran overdimensi," jelas Fuad Nur Alam, Kasi. Sarana dan Prasarana Balai Pengelola Transportasi Darat (BPTD) Wilayah VI Provinsi Bengkulu dan Lampung. Menurut Fuad, dari total 518 kendaraan yang masuk di UPPKB/jembatan timbang Way Urang, 306 kendaraan terbukti melanggar dan 212 lainnya tidak melanggar. Dari 59 persen pelanggaran yang dilakukan terdiri dari pelanggaran dokumen kendaraan, pelanggaran daya angkut kendaraan, serta overdimensi.

Sebagai langkah penanganannya, kata Fuad, pihaknya tengah menjalankan program Tertib Angkutan *Zero Over-Dimension and Over-Loading*. Menurutnya, saat ini penindakan berupa tilang disertai pemberian tanda sebagai tanda batas ukuran, dan bila diperlukan akan menindak tegas pemilik kendaraan dan karoserinya. "Kami sudah melakukannya di Kabupaten Way Kanan, dengan menandai pakai pilok untuk pelanggaran kelebihan dimensi. Selain itu, kami juga lakukan dengan timbangan *portable* di beberapa ruas jalan nasional," ujarnya. Fuad menambahkan, pihaknya tengah melakukan sosialisasi *Zero Over-Dimension and Over-Loading* ini kepada para pengusaha angkutan barang di seluruh wilayah Lampung.

Penindakan truk overdimensi dan overload sebenarnya tidak menjadi masalah bagi para pelaku *trucking* dan logistik. Namun dengan catatan, tidak asal tebang-pilih. "Jangan hanya truk kecil yang banyak disuruh ke jembatan timbang, sedangkan truk besar



Aden Kusuma Wijaya, Ketua Umum LTC berbagi pengalaman dari para sopir truk selama di jalan



Rudi, peserta dari PT Citradarma Lestari menyampaikan keluh-kesahnya terkait penertiban ODOL dan ongkos angkut yang tak ada kenaikan



Hedi Susanto dari PT JAS (Jasa Angkasa Semesta)



Dago, Sekjend Asosiasi Perusahaan Air Kemasan Indonesia mewakili pemilik barang di Provinsi Lampung

tidak semuanya diarahkan ke jembatan timbang. Saya setuju saja dengan penindakan truk overdimensi dan overload ini, asalkan semua pihak juga konsisten utk menegakkan aturan. Karena truk overdimensi dan overload juga terkait dengan keselamatan di jalan," ujar Aden Kusuma Wijaya, Ketua Umum Lampung Truck Community (LTC)

Pihak pengusaha angkutan barang juga menyerukan untuk lebih bijak dalam penindakan truk overdimensi dan overload. "Mohon tidak langsung tilang atau menindak truk yang kelebihan muatan dan overdimensi. Karena menurut saya harus disamakan dulu definisi truk overdimensi dan overload dengan semua pihak terkait, termasuk petugas yang ada di lapangan. Kalau penindakannya dengan cara sasis dipotong, justru dikhawatirkan akan membahayakan kendaraannya itu sendiri. Sebab truk ini sudah melalui uji kir dan saya keberatan kalau penindakannya dengan cara dipotong panjangnya secara sembarangan tanpa perhitungan teknis," kata Adam Ismail, Wakil Ketua DPD Aprindo Lampung.

TRUCKMAGZ

Mengucapkan:

TRUCKMAGZ



**MRF
TYRES**

evalube
LUBRICANTS

 **SAILUN**

Mobil Delvac

H
HYBRIDGE

Thank You

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

**INDONESIA TRUCKERS
CLUB TALKBIZ LAMPUNG**



KONSTRUKSI INDONESIA 2018

Pemerintah akan Perbanyak Sertifikat Pekerja Konstruksi

Teks: Abdul Wachid / Foto: Abdul Wachid



Presiden Joko Widodo mengunjungi beberapa stand pameran Konstruksi Indonesia 2018

Konstruksi Indonesia 2018 hadir ke-16 kalinya di Jakarta International Expo, Kemayoran, Jakarta dari 31 Oktober-2 November 2018. Pameran yang menghadirkan terobosan baru seputar konstruksi dan infrastruktur ini dibuka Presiden Joko Widodo. Dalam pembukaannya, Jokowi melakukan penyerahan sertifikat kompetensi kepada 10.000 para tenaga kerja konstruksi ahli.

Para tenaga kerja tersebut terdiri dari tenaga ahli, teknisi atau analis dan operator. Sertifikat dikeluarkan oleh Lembaga Pengembangan Jasa Konstruksi Nasional (LPJK) yang telah memasukkan sertifikasi sebagai program unggulan. Sekaligus sebagai bentuk implementasi Undang-undang Nomor 20 tahun 2017 pasal 70, menyatakan bahwa setiap pekerja konstruksi yang bekerja di sektor konstruksi wajib memiliki sertifikat kompetensi.

“Saya mengapresiasi kontribusi Saudara-saudara sebagai pelaku di lapangan, apalagi yang bekerja di daerah terisolir, pulau terpencil, dan daerah pinggiran. Itu sangat berat, saya berikan jempol. Saya mengucapkan terima kasih karena tanpa kalian program besar infrastruktur tidak akan berjalan,” ucap Jokowi saat membuka acara.

Dalam penyerahan sertifikat diwakili oleh dua tenaga kerja, yakni Brilian Imbiri dari Papua sebagai Ahli Muda Teknik Jalan dan Endyi dari Kalimantan Barat sebagai Ahli Muda Teknik Bangunan Gedung. Diketahui pekerja konstruksi bersertifikat saat ini masih belum memenuhi kebutuhan pembangunan infrastruktur yang terus meningkat setiap tahun. Dari total 8,14 juta pekerja konstruksi baru 10 persen yang bersertifikat.

Jokowi mengatakan, tenaga kerja yang bersertifikat diharapkan akan mendongkrak produktivitas dan kinerja infrastruktur. Tuntutan tersebut tentunya harus sejalan dengan jaminan peningkatan kesejahteraan bagi seluruh tenaga kerja konstruksi bersertifikat. "Pengaturan terkait upah, saya minta dapat disiapkan dengan baik oleh Kementerian PUPR bersama Kementerian Tenaga Kerja," tambahnya.

Menanggapi pernyataan tersebut, Basuki Hadimuljono, Menteri Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat menyatakan, pihaknya memiliki komitmen terkait program sertifikasi pekerja konstruksi. "Saya minta semua pihak memegang komitmen tersebut dan menjalankannya. Penggunaan tenaga kerja bersertifikat harus tertuang sejak disepakatinya kontrak kerja konstruksi," jelasnya.



Terselenggaranya Konstruksi Indonesia 2018 bersamaan dengan penyerahan sertifikat



Beberapa produk inovatif solusi bangunan dan konstruksi ditampilkan



Event ini dimeriahkan 131 stand produk ditambah 812 pertemuan bisnis

MERCEDES-BENZ PAMERKAN TIGA PRODUK UNGGULAN

Gelaran Konstruksi Indonesia 2018 juga bersamaan dengan event *Indonesia Infrastructure Week* dan *Intertraffic Indonesia 2018*. Total ada ribuan produk inovatif solusi bangunan dan konstruksi ditampilkan dan disertai seminar. Tak kurang berbagai perusahaan internasional dari 10 negara memamerkan produk inovasi teknologi konstruksinya. Terdapat 131 stand produk ditambah 812 pertemuan bisnis.

Teknologi terbaru yang dipamerkan, antara lain pemanfaatan *software Building Information Modelling* yang dapat mempermudah proses perencanaan desain. Pengerjaan cetak beton yang hanya memerlukan enam jam untuk satu kilometer jalan. Sistem *construction management* berbasis cloud yang membantu pekerjaan konstruksi terintegrasi.

Ada lagi aluminium *form work*, yang ramah lingkungan dan fleksibel yang dapat menghemat biaya, tenaga ahli dan mempercepat hasil pekerjaan. *Light steel housing system* yakni desain rumah prefabrikasi yang ramah lingkungan. Sementara dalam negeri juga dipamerkan teknologi alat berat yang diproduksi PT Pindad.

"PT Pindad sudah mampu menghasilkan ekskavator, diharapkan para pengusaha konstruksi Indonesia mau menggunakan produk tersebut. Perusahaan dalam negeri teruslah berlomba mengembangkan inovasi teknologi seperti alat berat dari dalam negeri," ungkap Jokowi.

Sektor industri pendukung lainnya yang ikut serta dalam pameran adalah sektor otomotif. Hal itu terlihat dari keikutsetaan Mercedes-Benz yang memamerkan tiga produk unggulannya, yakni Mercedes-Benz Axor 2528 C, 2528 RMC, dan 2523 R. PT Daimler Commercial Vehicle Indonesia (DCVI) selaku Agen Pemegang Merek menganggap sektor konstruksi dan infrastruktur memiliki potensi pasar menjanjikan.

"Melalui seri Mercedes-Benz Axor yang merupakan truk yang didedikasikan untuk menjawab permintaan truk dari sektor infrastruktur, DCVI ingin menunjukkan kontribusi lebih terhadap pembangunan Indonesia," ungkap Markus Vilinger, Presiden Direktur dan CEO PT Daimler Commercial Vehicle Indonesia.



 <p>APTRINDO Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464</p>	 <p>FUSO</p> <p>MITSUBISHI FUSO PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 - 489 1608</p>	 <p>DFSK</p> <p>PT SOKONINDO AUTOMOBILE Jl. Raya Industri Modern Cikande Kav. 30C Desa Barengkok, Serang, Banten Telp. 0800 1666 99</p>	 <p>DUNEX LOGISTICS SOLUTION</p> <p>DUNEX Jl. Agung Karya 7 No.1, Tanjung Priok, Jakarta (021) 6511137</p>
 <p>elnusa petrofin</p> <p>PT. ELNUSA PETROFIN Graha Elnusa 14th floor, Jln TB. Simatupang Kav 1B Cilandak Jakarta Selatan Telp. (021) 78830860</p>	 <p>evalube Lubricants</p> <p>EVALUBE City Tower, 5th Floor Jln. M.H. Thamrin No. 81. Jakarta 10310 Tel.: (021) 3199 6245 Fax : (021) 3199 6045</p>	 <p>ISUZU</p> <p>ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 - 650 1000</p>	 <p>FAW</p> <p>FAW PT Gaya Makmur Mobil Jl. Lingkar Luar No.9, RT.14, Rw. Buaya, Cengkareng, Kota Jakarta Barat, 11740 021-58300788</p>
 <p>KAMADAJA LOGISTICS</p> <p>PT KAMADAJA LOGISTICS Jl. KrembanganMakam 11, Surabaya 031 - 355 3666</p>	 <p>Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia The Association of Indonesia Automotive Industries</p> <p>GAIKINDO Jl Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat. Telp.: 021 315 7178.</p>	 <p>HINO</p> <p>PT HINO SALES MOTOR INDONESIA Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570</p>	 <p>LOGISTICS+ PASSION FOR EXCELLENCE</p> <p>PT LOGISTICS PLUS INDONESIA Rukan Radin Inten Kav 21 Jl. Radin Inten II, No. 80, Jakarta Telp. 021 - 86615577</p>
 <p>mandiri tunas finance</p> <p>PT MANDIRI TUNAS FINANCE Graha Mandiri Lt. 3A Jl. Imam Bonjol No.61, Jakarta 10310 Telp.021-230 5608 / Fax. 021-230 5618</p>	 <p>MUFG</p> <p>PT MITSUBISHI UFJ LEASE & FINANCE INDONESIA Mid Plaza 2 Building 9th Floor Jl. Jend. SudirmanKav. 10-11, Jakarta, 10220 Telp. 021-573 5905</p>	 <p>POSLOGISTICS</p> <p>PT POS LOGISTIK INDONESIA Gedung Pos Ibukota (GPI) Lt. 4 Jl. Lap. Banteng Utara, Pasar Baru, Sawah Besar, Jakarta 10710, (021) 34832552</p>	 <p>Mercedes-Benz</p> <p>PT MERCEDES BENZ DISTRIBUTION INDONESIA Deutsche Bank Building Lantai 17-18 Jalan Imam Bonjol No.80, RT.1/RW.5, Menteng, Jakarta,10310 Telp. 021-30003699</p>
 <p>IVECO</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>UD TRUCKS</p> <p>UD TRUCKS PT Volvo Indonesia Sentral Senayan III 12th floor Jl. Asia Afrika No.8, Jakarta Telp. 021-29354200</p>	 <p>DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN DARAT Jl. Medan Merdeka Barat No.8 Jakarta Telp. 021-3506138</p>	 <p>SAILUN</p> <p>PT VERON INDONESIA Komplek Pergudangan, Prima Centre 1 Blok D 29030 Jl. Pesing Poglar No. 11, Jakarta Barat Telp : 021-29518999 / Fax : 021-29518991 Email : sales@sailun.co.id</p>



SAILUN **STILL THE BEST**

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



S811 S711 S917

PT VERON INDONESIA (JAKARTA)

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

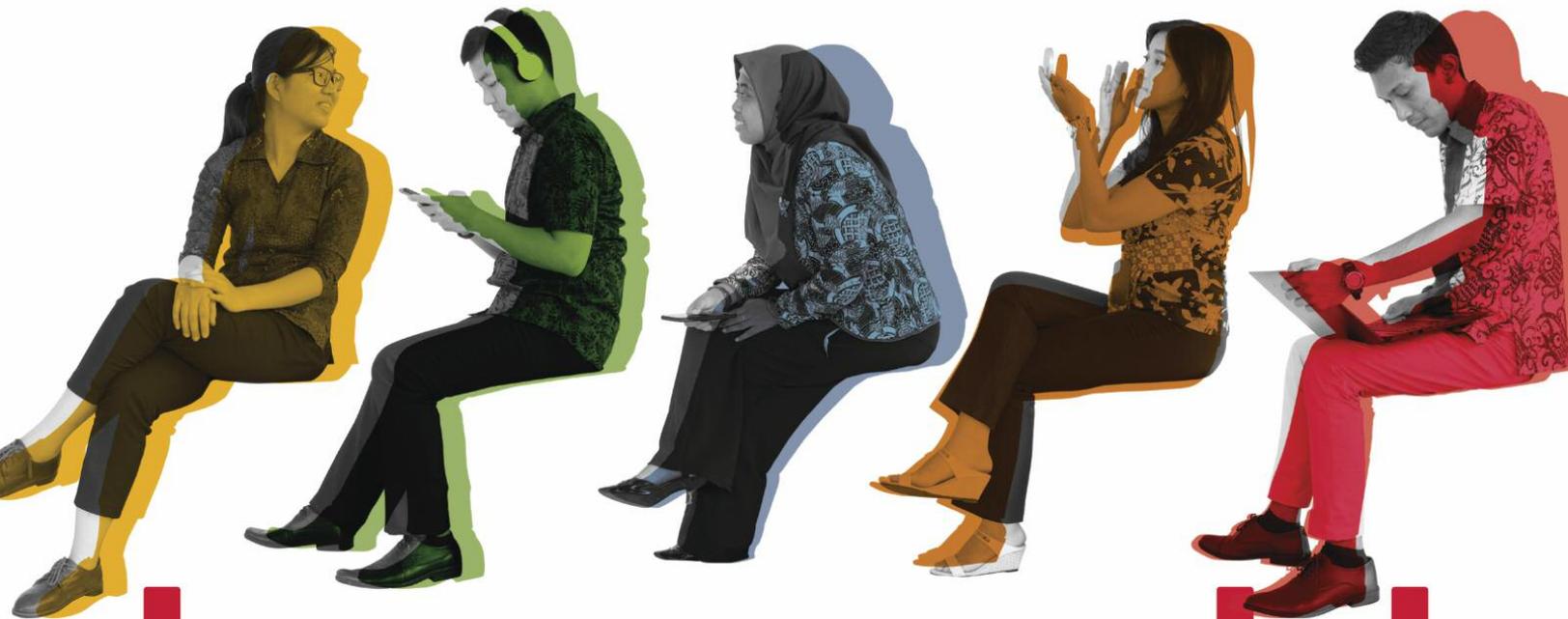
PT VERON INDONESIA (SURABAYA)

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



THE BIGGEST INTERNATIONAL BUS & COACH EXHIBITION
IS COMING TO INDONESIA FOR THE FIRST TIME

WELL



busworld®

www.busworldsoutheastasia.org

**SOUTH EAST ASIA
JAKARTA
20-22 MAR 2019 - JIEXPO**



The other Busworld exhibitions:

CENTRAL ASIA ALMATY 25-27 JUN 2019
EUROPE BRUSSELS 18-23 OCT 2019
LATIN AMERICA 2020
CHINA SHANGHAI 18-20 MAR 2020

TURKEY IZMIR 2020
INDIA BENGALURU 2020
RUSSIA MOSCOW 2020
www.busworld.org

