

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

DEC
2019



PASAR TRUK TUNGGU KEPASTIAN KEBIJAKAN



IDR 50.000



Edisi 66 / V / 2019

PERBANYAK UPAYA
MITIGASI KECELAKAAN



MAINTENANCE AUTOMATIC SLACK ADJUSTER

KEY PERFORMANCE INDICATOR SUPPLY CHAIN & LOGISTIK

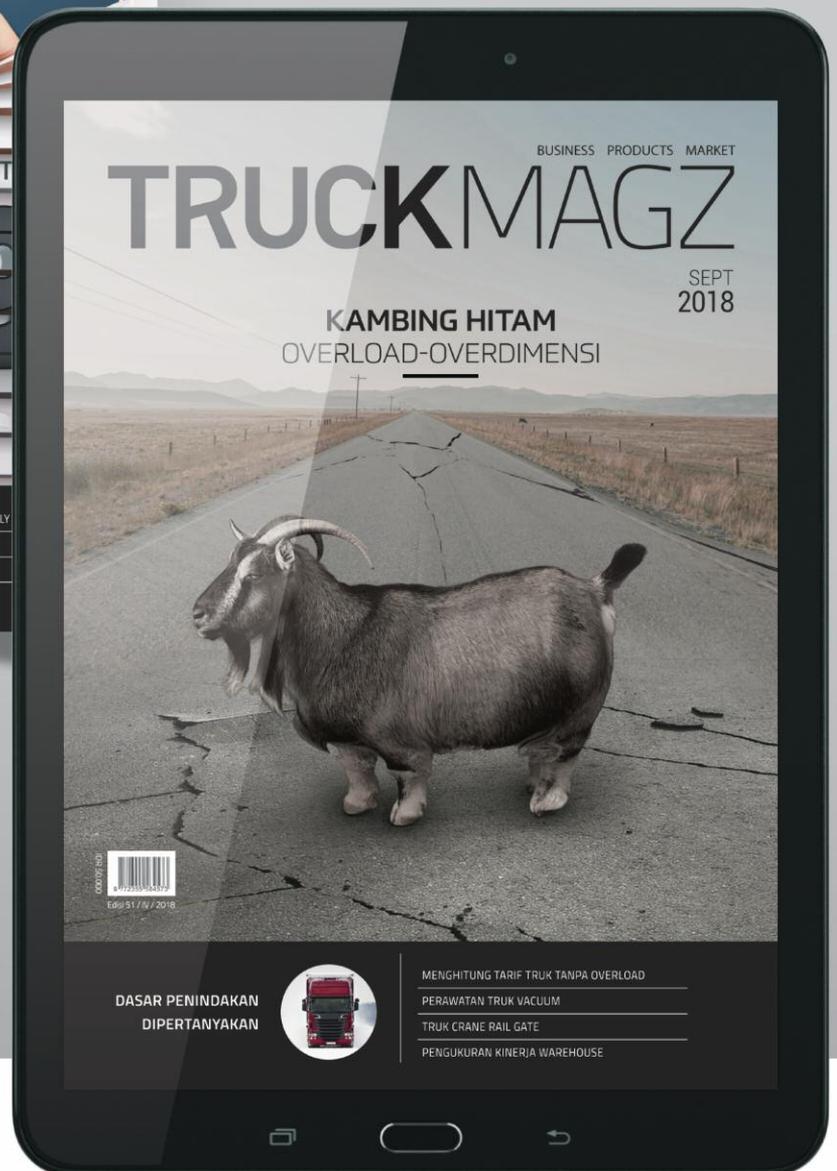
APT JANGKAUAN TERTINGGI DI KELAS LIGHT TRUCK

PENERAPAN TMS PADA BAN VULKANISIR

GO DIGITAL!



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



**READ TRUCKMAGZ
ON YOUR GADGET**

www.truckmagz.com

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

Empower Manufacturing. Deliver Capabilities

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT

**MANUFACTURING
INDONESIA**

4 - 7 December 2019

Jakarta International Expo, Kemayoran
Indonesia

Incorporating:



Co-located with:



Manufacturing Indonesia is Indonesia's largest international manufacturing exhibition providing a professional business platform for Indonesia's manufacturing industry.

Incorporating Machine Tool Indonesia, Tools & Hardware Indonesia and Industrial Automation & Logistics Indonesia, the event provides the most cost-effective way to increase your business in South East Asia's biggest manufacturing market - all under one roof!

Sign up and register before
29 November 2019



The 30th International

Manufacturing, Machinery, Equipment,
Materials and Services Exhibition

For further information, please contact your nearest office:

ORGANISERS
INDONESIA



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

INFORMA MARKETS
SINGAPORE



informa
markets
✉ carolyn.lee@informa.com

Carolyn Lee
☎ +65 6233 6765

INFORMA MARKETS
LONDON



informa
markets
✉ leonie.brooker@ubm.com

Leonie Brooker
☎ +44 20 7560 4311

www.manufacturingindonesia.com



Pasar Menunggu Kepastian Kebijakan

Pasar kendaraan komersial mengalami tren negatif pada 2019 seiring melemahnya ekonomi global, serta menurunnya konsumsi domestik Indonesia yang berimbas pada tertahannya rencana investasi para pelaku bisnis trucking. Aturan ketat dalam pembiayaan kendaraan angkutan barang juga ikut memperlambat permintaan pasarnya, lantaran proses pengajuan pembiayaan kendaraan saat ini diawasi ketat oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) yang terintegrasi dengan Bank Indonesia.

Meski data yang ada masih menyisakan waktu dua bulan tersisa pada tahun ini, namun secara persentase bisa ditafsirkan tren pembiayaan truk mengalami penurunan. Berdasarkan data pembiayaan Januari-Oktober 2019, komposisi terbesar masih berasal dari sektor logistik sebesar 67 persen dari total porsi pembiayaan. Jika dibandingkan tahun 2017, pembiayaan dari sektor logistik berkontribusi sebesar 76 persen dari total porsi pembiayaan saat itu. Sementara pada 2018 turun menjadi 71 persen untuk pembiayaan dari sektor logistik. Volume pembiayaan merupakan salah satu parameter mengukur tren permintaan pasar kendaraan.

Selain itu, data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) juga menunjukkan tren penurunan hampir di semua kategori truk. Data terakhir (Januari-Oktober 2019) secara wholesales, untuk kategori light-duty truck (GVW 5-10 ton) turun 18 persen. Penurunan juga terjadi di kategori heavy-duty truck (GVW >24 ton) sebesar 32 persen. Hanya kategori medium-duty truck (GVW 10-24 ton) yang mengalami tren positif dengan peningkatan sebesar 10 persen.

Koreksi pasar truk Tanah Air ini juga dipicu beberapa isu sentral, seperti wacana penegakan aturan over dimension dan over load (ODOL) yang memengaruhi pertimbangan customer dalam pengambilan keputusan pembelian truk. Kemudian terkait tarik-ulur kebijakan pembatasan usia operasional kendaraan komersial, ikut berdampak bagi konsumen yang masih menahan investasinya sampai tenggat waktu yang ditetapkan berlaku efektif. Sehingga banyak pengusaha yang mengambil sikap wait and see terutama pada semester satu 2019. Pemerintah diharapkan segera menetapkan regulasi yang jelas dan mengikat untuk melindungi industri kendaraan komersial Tanah Air. Sehingga dapat berkembang seiring target pertumbuhan ekonomi yang ditetapkan sebesar 5,3 persen pada tahun depan.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

**Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi**
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaksi
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Antonius Sulistyo

Fotografer
Giovanni Versandi

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

www.truckmagz.com



Cover

PASAR TRUK TUNGGU KEPASTIAN KEBIJAKAN /66

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #66

Laporan Utama	06 PASAR TRUK TUNGGU KEPASTIAN KEBIJAKAN
	10 APM MEMPERLUAS SEGMENT PASAR
	14 LOGISTIK & KONSTRUKSI JADI BACKBONE PENJUALAN
	18 PASAR BARU SEGMENT OFF-ROAD
	22 PEMBIAYAAN TRUK KONTRIBUSI SEKTOR LOGISTIK 67 %
Liputan Khusus	26 AWAS TABRAK BELAKANG DI JALAN TOL
	30 PERBANYAK UPAYA MITIGASI KECELAKAANI
Market Review	34 PASAR PIKAP 2019
Rantai Pasok	38 KEY PERFORMANCE INDICATOR SUPPLY CHAIN & LOGISTIK
Leader interview	46 AMELIA ANGELICA
Data Gaikindo	50 UPDATE (JANUARI - OKTOBER 2019)
ATPM Update	52 MULAI 2020 TRUK HINO DILENGKAPI TELEMATIK
Info Produk	54 BOKSCUBE, BISA SEWA GUDANG SEBULAN
Bursa Truk	56 INDEKS HARGA TRUK BEKAS
Tips & Trik	60 MAINTENANCE AUTOMATIC SLACK ADJUSTER
	64 MITOS SEPUTAR SISTEM REM
Variasi	68 PENERAPAN TMS PADA BAN VULKANISIR
Spesial Truk	72 APT JANGKAUAN TERTINGGI DI KELAS LIGHT TRUCK
Event	76 JASA MARGA TERTIB LALU LINTAS 2019
	80 CEMAT ASIA 2019
	84 DOUBLESTAR
Komunitas	88 ILC CHAPTER AKADEMISI

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PETEMON GRAFIKA

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

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



Pasar Truk Tunggu Kepastian Kebijakan

Teks & Foto: Antonius Sulisty





Tekanan cukup signifikan masih terjadi di pasar kendaraan komersial Indonesia menjelang akhir tahun 2019, setelah kecenderungan *market* yang terus menurun pada semester pertama tahun ini. Boleh dikatakan tahun 2019 merupakan periode yang memberatkan seluruh pelaku industri kendaraan angkutan barang, dalam hal pihak agen pemegang merek (APM) truk. “Pasar kendaraan komersial pada tahun 2019 memang penuh tantangan. Tidak hanya karena beberapa komoditas utama seperti harga batu bara dan harga sawit yang terkoreksi, namun pada tahun 2019 juga merupakan tahun politik dengan adanya pesta demokrasi di Indonesia sehingga *market* kendaraan komersial sempat *wait and see*,” kata Yohanes Pratama, *Division Head Sales* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) selaku APM kendaraan Isuzu di Tanah Air.

Hal ini pun diamini oleh pemegang merek dagang Hino di Tanah Air, PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI). “Pasar kendaraan niaga selama Januari sampai Oktober 2019 mengalami penurunan jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu. Mungkin ada imbas dari *political year*,” timpal Santiko Wardoyo, Direktur Penjualan dan Promosi HMSI. Menurut Santiko, tren penurunan penjualan Hino di Indonesia pada tahun ini akibat dampak dari tahun politik. “Dampak tahun politik sepertinya cukup terasa, sehingga banyak pengusaha yang mengambil sikap *wait and see* pada semester satu lalu,” imbuhnya.

Tahun 2019 yang merupakan tahun politik memang sangat dirasakan dampaknya oleh pihak pabrik truk yang diwakili para pemegang mereknya masing-masing, tidak terkecuali bagi *market leader* seperti Mitsubishi Fuso. “Semua fokus tertuju pada agenda lima tahunan, yaitu pemilu. Sehingga program pemerintah tertunda untuk sementara, dan ini berpengaruh pada keputusan bisnis konsumen,” ujar Dony Hermawan, *Head of Public Relations & Corporate Social Responsibility Department* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), *authorized distributor* truk Mitsubishi Fuso dari Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation (MFTBC) di Indonesia.



Penurunan permintaan terhadap kendaraan niaga juga dialami APM kendaraan asal India, Tata Motors. Menurut *Corporate Communications Head* PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI), Kiki Fajar, rata-rata terjadi penurunan terutama di segmen pikap dan *light truck*. Kiki pun tidak menampik bila faktor pembiayaan ikut memengaruhi permintaan pasar. “Pembiayaan kurang menguat,” ujarnya.

Selain dampak tahun politik, isu terkait wacana penerapan regulasi *overdimension* dan *overload* (ODOL) yang tengah digalakkan pemerintah ikut berimbas terhadap pasar truk. “Ada beberapa isu terkait perencanaan investasi *customer* kendaraan komersial, seperti regulasi *overdimension* dan *overload*, dan pembatasan usia operasional kendaraan komersial,” ujar Yohanes.

Sementara itu menurut *Deputy COO* Astra UD Trucks, Bambang Widjanarko, pihaknya mengakui bahwa terdapat beberapa pertimbangan dari konsumen dalam melakukan investasi kendaraan baru. “Wacana pemberlakuan peraturan pemerintah mengenai *overdimension* dan *overload* memengaruhi pertimbangan *customer* dalam pengambilan keputusan pembelian truk. Ditambah gejolak politik di Indonesia pada semester pertama, termasuk pemilihan *brand* truk yang bisa memenuhi aturan B20 dan B30 ke depannya,” kata Bambang. Ia menambahkan, permasalahan terbesarnya adalah kontraksi pangsa pasar yang dipicu oleh penurunan permintaan pelanggan UD Trucks. “Sama seperti yang dialami *brand* lainnya, pelanggan masih *wait and see*,” imbuhnya.

Menjaga Pangsa Pasar

Berdasarkan catatan Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), data terakhir Januari-Oktober 2019 secara *wholesales* (penjualan dari manufaktur ke distributor) terjadi penurunan hampir di semua kategori truk. Untuk kategori *light-duty truck* (GVW 5-10 ton) turun 18 persen atau sebanyak 11.548 unit secara total, dari total 64.237 unit pada Januari-Oktober 2018 menjadi 52.689 unit secara total pada Januari-Oktober 2019. Penurunan juga terjadi di kategori *heavy-duty truck* (GVW >24 ton) sebesar 32 persen atau setara 7.621 unit secara total, dari total 24.161 unit pada Januari-Oktober 2018 menjadi 16.540 unit secara total pada Januari-Oktober 2019. Hanya kategori *medium-duty truck* (GVW 10-24 ton) yang mengalami tren positif dengan peningkatan sebesar 10 persen atau sebanyak 561 unit secara total, dari total 5.895 unit pada Januari-Oktober 2018 menjadi 6.456 unit secara total pada Januari-Oktober 2019.



Dony Hermawan

Head of PR & amp CSR Department
PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors



Santiko Wardoyo

Direktur Penjualan dan Promosi
PT Hino Motors Sales Indonesia

Bagi pemimpin pasar truk di segmennya masing-masing, tentunya menjaga pangsa pasar (*market shares*) agar tidak merosot jauh merupakan keharusan. "Performa penjualan kendaraan niaga pada semester kedua membaik dibandingkan semester pertama. Bahkan performa penjualan Mitsubishi Fuso pada Oktober mencetak angka penjualan tertinggi selama tahun 2019, dan diharapkan dapat lebih meningkat lagi hingga akhir tahun dan berlanjut hingga 2020," ujar Suci Sitoesmi, *Public Relations* KTB. Suci menjelaskan, secara performa penjualan memang menurun secara volume. "Namun secara *market shares* kami meningkat. Januari-Oktober 2019 sebesar 44,5 persen atau 33.802 unit (*retail sales*), Januari-Oktober 2018 *market shares* kami 43,9 persen atau 41.154 unit (*retail sales*)," urainya.

Terkait proyeksi pasar truk pada 2020, pihak KTB tidak ingin berspekulasi terlalu jauh. "Kita harus optimis pasar 2020 bertumbuh. Berapa besarnya? Itu nanti tergantung kondisi pasar serta target dari Gaikindo," ujar Dony menambahkan.

Sementara pemimpin pasar lainnya, yakni Hino, masih percaya diri mampu menjaga pangsa pasar kategori *medium-duty truck*. "Untuk *market shares* tetap terjaga karena Hino Ranger tetap menjadi *market leader* di *medium-duty truck* selama 19 tahun terakhir ini, dengan (pangsa pasar) 62 persen. Sementara Hino Dutro di *light-duty truck* terus tumbuh dan sekarang (pangsa pasarnya) 21 persen. Yang paling penting, kami yakin Hino terus menjadi *market leader medium-duty truck* pada tahun depan, di mana posisi ini sudah kami pertahankan selama 19 tahun terakhir," tutur Santiko.

Santiko mengatakan, tahun 2020 pihaknya optimistis pasar akan lebih positif. "Terlebih lagi ini merupakan periode kedua pemerintahan Presiden Jokowi, sehingga kami yakin pembangunan infrastruktur akan terus gencar dan merata di seluruh Indonesia. Harapan kami juga, daya beli masyarakat diharapkan semakin membaik jika dibanding tahun ini. Sehingga target pertumbuhan ekonomi 5,3 persen dapat tercapai pada 2020. Sehingga dapat berimbas juga pada industri kendaraan komersial. Selain itu, perang dagang antara Amerika Serikat dan Cina yang menjadi salah satu faktor utama yang membuat pertumbuhan ekonomi Indonesia melambat saat ini, diharapkan bisa reda pada tahun depan karena ekspor batu bara Indonesia ke Cina menjadi terhambat akibat perang dagang ini. Belum lagi harga-harga komoditi lainnya, seperti CPO, timah dan lainnya yang belum stabil pada tahun ini diharapkan tahun depan dapat lebih baik lagi. Sehingga berkontribusi positif bagi ekonomi Indonesia tahun depan," urai Santiko.

Sementara itu, UD Trucks sebagai pabrikan truk di peringkat tiga dalam jajaran tiga besar pemain kategori *heavy-duty trucks* berdasarkan Gaikindo, turut optimistis pasar akan membaik pada tahun depan. "Market tahun 2020 diproyeksikan masih stabil dan penuh tantangan dengan banyaknya pilihan *brand* truk. Tapi Astra UD Trucks yakin dengan strategi kami pada tahun mendatang yang akan lebih fokus pada terobosan-terobosan untuk pelayanan *aftermarket*, serta meningkatkan kualitas *outlet-outlet* kami, saya rasa tahun 2020 akan menjadi tahun yang menjanjikan buat Astra UD Trucks," kata Bambang.



APM MEMPERLUAS SEGMENT PASAR

T e k s & F o t o : A n t o n i u s S u l i s t y o

Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), kondisi pasar truk kategori *light-duty* atau truk ringan dengan GVW 5-10 ton pada Januari-Oktober 2019 secara *wholesales* mengalami penurunan 18 persen, begitu pun data secara *retail sales* juga turun sebesar 16 persen dibandingkan periode yang sama tahun 2018. *Positioning* tiga besar *brand* kendaraan komersial dengan GVW 5-10 ton secara *wholesales* berdasarkan data Gaikindo, yakni Mitsubishi Fuso (57,53 persen), Isuzu (20,67 persen), dan Hino (20,37 persen).



Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), Santiko Wardoyo menjabarkan, total penjualan Hino Dutro sebagai varian andalan di kelas *light duty truck* memang mengalami penurunan. "Pasar niaga selama Januari-Oktober 2019 mengalami penurunan, untuk *light duty truck* turun 16 persen. Januari sampai Oktober 2019, Hino Dutro di *light-duty truck* terjual 11.013 unit, sementara periode yang sama tahun 2018 sebanyak 12.956 unit," ujar Santiko. Ia menambahkan, penjualan Hino Dutro berkontribusi lebih kurang 44 persen terhadap total penjualan Hino Indonesia selama Januari-Oktober 2019.

Sementara itu, PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) selaku agen pemegang merek kendaraan Isuzu di Tanah Air menyatakan bahwa pihaknya terus berupaya memperluas segmen pasarnya. "Sampai dengan YTD (*year to date*) Oktober 2019, *market retail* truk ringan kategori dua di Indonesia terkorreksi sampai dengan 16 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu.



Suci Sitoresmi

Public Relations
PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors

Atas situasi pasar seperti ini, Isuzu tidak hanya fokus pada pasar komoditas namun juga aktif menggarap pasar logistik, yang saat ini tren pembelanjaan *e-commerce* meningkat termasuk *general transporter*. Serta, bermain di segmen konstruksi dengan senantiasa hadir dalam setiap perjalanan bisnis *customer* Isuzu, yang senantiasa memberikan produk yang sesuai dengan kebutuhan *customer*, proses *end to end* yang mudah dan cepat, serta kompetitif dari segi biaya kepemilikan dan biaya operasional," urai Yohanes Pratama, *Division Head Sales IAMI*.

Secara *de facto*, populasi truk *light-duty* di Indonesia sejauh ini masih didominasi *brand* Mitsubishi Fuso dengan varian Canter atau yang lebih akrab dikenal dengan Colt Diesel. Berdasarkan informasi dari PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku *authorized distributor* truk Mitsubishi Fuso dari MFTBC di Indonesia, penjualan *light-duty truck* Mitsubishi Fuso selama Januari-Oktober 2019 mencapai 29.775 unit, atau sekitar 88 persen dari total penjualan Mitsubishi Fuso sebesar 33,802 unit pada periode tersebut.

Tipe *Heavy Duty*

Pihak Hino Indonesia mengakui bahwa pada tahun ini tidak ada pasar baru untuk segmen truk ringan. Menurut Santiko, untuk kategori *light-duty*, kontribusi terbesar masih berasal dari sektor logistik. "Logistik atau kargo menjadi sektor yang cukup stabil mendorong penjualan Hino Dutro. Selain itu, konstruksi dan tambang juga memiliki andil yang besar. Hino Dutro 130 HD (Heavy Duty) menjadi yang paling laris terjual. Truk tangguh ini cocok di segala medan berat yang sempit," ujar Santiko. Berdasarkan data Gaikindo, penjualan *light-duty* Hino selama Januari-Oktober 2019 secara *wholesales* sebesar 10.735 unit, dengan Hino Dutro 130 HD STD 6.4 sebagai tipe terlaris yang secara *wholesales* terjual sebanyak 6.558 unit.

Sementara untuk Mitsubishi Fuso, jika di-*breakdown* berdasarkan data *wholesales* Gaikindo Januari-Oktober 2019, tercatat penjualan Mitsubishi Fuso untuk kategori truk ringannya sebesar 30.310 unit dengan varian terlarisnya, yaitu FE 74 HDV 6 ban. "Model dengan angka penjualan terbanyak yaitu FE 74 HDV sebanyak 10.569 unit. Model ini merupakan model *multipurpose vehicle* yang banyak digunakan untuk berbagai sektor bisnis," kata Suci Sitoresmi, *Public Relations* KTB. Suci menambahkan, kontribusi terbesar terhadap penjualan Colt Diesel masih berasal dari sektor logistik atau distribusi barang. "Sektor bisnis secara garis besar dibagi menjadi logistik, *plantation*, *mining*, infrastruktur, dan transportasi. Belum ada sektor bisnis baru, namun ada perluasan. Misal, *mining* yang dulunya kita kenal hanya batu bara, namun sekarang ada bauksit dan nikel," ujarnya.

Sementara itu, pihak Isuzu Indonesia menilai bahwa kondisi pasar kendaraan komersial pada tahun ini tak terlalu berimbang secara pangsa pasar untuk kategori *light-duty* besutannya, Isuzu Elf. "Dalam situasi yang penuh tantangan, Isuzu secara penjualan *retail* mengalami peningkatan *market share* hingga lebih dari dua persen," ujar Yohanes. Jika di-*breakdown* berdasarkan data *wholesales* Gaikindo Januari-Oktober 2019, penjualan Isuzu Elf sebesar 10.890 unit dengan model NMR71T HD 5.8 yang mencatatkan penjualan terbesar sebanyak 4.495 unit.





Logistik & Konstruksi Jadi *Backbone* Penjualan

Pasar truk baik kategori *medium duty* maupun *heavy duty* sama-sama terkoreksi menjelang penutupan tahun 2019. Data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) menunjukkan, secara *retail sales* terjadi penurunan signifikan di kelas GVW di atas 24 ton (*heavy duty truck*) sebesar 32 persen pada Januari-Oktober 2019. Sedangkan untuk kategori *medium duty truck* (GVW 10-24 ton), tren penurunan juga terjadi meskipun tipis, yakni tiga persen jika dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

“Pasar *medium duty truck* turun 24 persen dibandingkan tahun lalu. Januari-Oktober 2019, varian Hino Ranger di kelas *medium duty truck* terjual sebanyak 14.163 unit, sementara periode yang sama 2018 terjual 19.161 unit. Lebih kurang 56 persen penjualan Hino dibantu dari penjualan Hino Ranger selama Januari-Oktober 2019,” kata Santiko Wardoyo, Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), agen pemegang merek (APM) Hino di Tanah Air. Terkait volume produksi Hino saat ini, menurut Santiko, pihaknya harus mengecek terlebih dulu ke Hino Motors Manufacturing. “Karena kami tidak hanya produksi untuk pasar dalam negeri, tetapi kami juga ekspor ke banyak negara di ASEAN, Amerika Selatan, Afrika dan negara lainnya,” katanya.



Santiko mengatakan bahwa selama ini untuk kategori *medium duty* dan *heavy duty* (*medium-heavy duty*), Hino Indonesia masih menggantungkan diri pada angkutan logistik atau kargo. “Segmen kargo cukup stabil dan membantu penjualan Hino. Di samping itu segmen konstruksi, karena banyaknya proyek-proyek strategis pemerintah. Selain itu, pertambangan dan perkebunan juga memberikan tambahan untuk penjualan kami,” ujarnya. Ia berpendapat bahwa potensi pasar di segmen *on-road*, seperti *general cargo*, ekspedisi muatan kapal laut (EMKL), *long haulage* atau angkutan jarak jauh masih cukup stabil.

Tidak heran jika Hino memosisikan salah satu model unggulannya di kelas *medium-heavy duty* sebagai *backbone* penjualannya untuk berbagai aplikasi di segmen *on-road* tadi. “Hino Ranger FM 260 JD masih yang terlaris. Truk tangguh 6x4 ini merupakan legenda dan banyak dicari *customer*, karena kekuatannya dalam mengangkut beban berat,” kata Santiko.

Sama halnya dengan Mitsubishi Fuso yang menempatkan varian truk *medium-heavy duty* untuk memenuhi kebutuhan aplikasi tugas berat. “Penjualan *medium duty truck* terbanyak adalah model 6x4, yaitu FN 527 ML (6x4) sebanyak 1.697 unit yang banyak digunakan untuk segmen *mining*, infrastruktur, dan konstruksi. Komposisi *medium duty truck* sebesar 4.027 unit atau sekitar 12 persen dari total penjualan Mitsubishi Fuso sebesar 33.802 unit,” urai Dony Hermawan, *Head of PR & CSR Department* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku distributor resmi truk Mitsubishi Fuso dari MFTBC di Indonesia. Menurut Dony, potensi di segmen *on-road* sangat besar. “Terlebih lagi dengan infrastruktur jalan yang memadai, diharapkan distribusi barang melalui jalan darat semakin besar,” tambahnya.

Sementara itu Tata Motors sebagai pemain yang cukup solid di segmen *medium-heavy duty truck*, mencatatkan kinerja penjualan yang cukup baik hingga Oktober 2019. “Truk *heavy duty* secara keseluruhan mencatat kenaikan tipis, sementara TMDI mengalami *growth* pada April-Oktober 2019 tahun fiskal 2019-2020 sebesar 900 persen untuk truk Tata Prima. *Backbone* penjualan kami selama 2019 adalah Tata Prima 2528 yang menasar pertambangan, konstruksi, dan logistik. Secara persentase, penjualan kategori *medium-heavy duty* terhadap total penjualan TMDI mencapai 25 persen,” ujar Kiki Fajar, *Corporate Communications Head* PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI). Kiki menambahkan, pasar truk *medium-heavy duty* di Indonesia memang turun mencapai 20 persen pada tahun fiskal ini. “Namun dalam hal ini, segmen *tipper* 6x4 telah tumbuh sebesar 23 persen. Ini adalah segmen fokus untuk TMDI. Jumlah kendaraan kami di kelas *medium-heavy duty* telah tumbuh sebesar 1.289 unit, dan sebesar 1.833 unit di segmen *tipper* 6x4 pada April-Oktober 2019,” katanya.

Sedangkan UD Trucks sebagai salah satu pemain lama di kelas *medium-heavy duty*, mencatatkan kinerja yang bisa dikatakan seimbang jika dibandingkan dengan perolehan pada tahun lalu. “Penjualan UD Trucks *year to date* Oktober secara umum turun 33 persen dibanding dengan periode yang sama tahun sebelumnya. Akan tetapi masih sama dengan penurunan pasar truk di kelas 250 HP ke atas. Saat ini *market share* kami *year to date* Oktober mencapai delapan persen di pasar truk dengan kategori *medium* dan *heavy duty* secara total. Namun pasar Quester adalah pasar *market* 250 PS ke atas, dan UD Trucks mencapai *market share* 15,7 persen atau sama dengan *market share* tahun sebelumnya,” kata Bambang Widjanarko, *Deputy COO* Astra UD Trucks.

Bambang mengatakan, semua kebutuhan di segmen *on-road* masih menjadi pasar yang menjanjikan. “Hampir sebagian besar penjualan produk UD Trucks didominasi pasar *medium-heavy duty*. Penjualan dalam unit di sektor *general cargo*, EMKL serta konstruksi dan infrastruktur masih mendominasi. Tipe GKE 280, CWE 280, dan CDE 280 masih mendominasi karena keterikatan dengan segmen logistik, pembangunan infrastruktur oleh pemerintah, serta peremajaan truk bahan bakar. Apalagi ke depan dengan berbagai proyek pemerintah yang dijalankan terutama di area konstruksi dan infrastruktur, akan makin mempermudah akses distribusi barang atau akan meningkatkan segmen logistik. Semoga rencana pemerintah untuk menghubungkan antarpulau dan kota akan terealisasi, karena akan menjadi potensi besar buat kami distributor truk,” urainya.



Bambang Widjanarko. Deputy COO Astra UD Trucks

Komitmen Purnajual

Dukungan layanan purnajual dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, merupakan strategi yang mumpuni untuk menjaga kinerja penjualan bagi APM. "Sampai saat ini kami lebih mengembangkan dan meningkatkan pelayanan di pasar yang sudah ada. Karena bagi Astra UD Trucks, kami lebih mengedepankan loyalitas dan kepuasan pelanggan. Sehingga bisnis mereka dapat optimal dan berkelanjutan," kata Bambang.

"Tidak hanya penjualan, Isuzu juga berkomitmen menyediakan layanan purnajual yang mumpuni dengan penambahan jaringan suku cadang dan jaringan perawatan kendaraan di seluruh Indonesia, bahkan mekanik Isuzu Indonesia baru saja menjadi juara dunia dalam kompetisi mekanik Isuzu II Grand Prix di Jepang. Dengan demikian, kami Isuzu Astra Motor Indonesia bersama dengan seluruh jaringan diler Isuzu di Indonesia, tetap optimis untuk mencapai angka penjualan retail sampai dengan 25.000 unit pada tahun ini," ujar Yohanes Pratama, *Division Head Sales PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI)* selaku APM kendaraan Isuzu di Tanah Air.

Dalam menghadapi regulasi Euro 4 pada tahun 2021 mendatang, pihak APM juga berupaya mempersiapkan sumber daya manusia yang dimilikinya di semua lini, agar mampu menghadapi tuntutan pasar. Seperti dilakukan HMSI melalui Hino Customer Satisfaction (CS) Contest secara reguler tiap tahun. "Hino CS Contest tahun ini memiliki misi untuk memastikan kesiapan seluruh tenaga 3S (*sales, service, spare parts*) Hino dalam menyambut era Euro 4. Di sini kami ingin memastikan bahwa teknisi Hino bisa menyelesaikan masalah dengan menggunakan DX Tool, terutama di mesin *common rail* yang jadi *mandatory* Euro 4 dan sudah dipakai truk Hino saat ini," kata Irwan Supriyono, *Senior Executive Officer After Sales* HMSI.



Pasar Baru Segmen *Off-Road*

Teks & Foto: Antonius Sulistyono





Pasar komoditas batu bara masih belum menunjukkan gairah berarti hingga menjelang penutupan tahun 2019. Harga Batu bara Acuan (HBA) yang ditetapkan Pemerintah Indonesia melalui Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM), sepanjang Januari-November 2019 terus mengalami tren penurunan. Tercatat, rata-rata HBA dalam kurun waktu Januari-Desember 2018 adalah USD 98,96 per ton. Pada Januari 2019, HBA dipatok di angka USD 92,41 per ton lantaran dampak kebijakan pembatasan impor batu bara oleh pemerintah Cina, dan di sisi lain akibat pasar batu bara global yang mengalami kelebihan pasokan. Kondisi inilah yang menyebabkan harga batu bara melemah sejak akhir 2018 hingga memasuki awal 2019. Saat ini, HBA November 2019 yang terakhir dirilis Kementerian ESDM dipatok senilai USD 66,27 per ton.

Potensi pasar segmen *off-road* terutama batu bara pun dinilai tidak menguntungkan oleh beberapa pelaku bisnis otomotif kendaraan komersial Tanah Air. “Secara garis besar (pasar truk segmen *off-road*) menurun karena harga batu bara, termasuk CPO dan komoditas karet masih belum membaik,” kata Santiko Wardoyo, Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), agen pemegang merek Hino di Tanah Air.

Namun menurut *Corporate Communications Head* PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI), Kiki Fajar, pihaknya melihat pasar segmen *off-road* masih berpotensi untuk digarap. Kiki mengatakan bahwa pasar truk *medium-heavy duty* yang notabene banyak bermain di segmen *off-road*, memang mengalami penurunan hingga 20 persen pada tahun ini. “Masih ada *demand* di segmen *off road*,” ujarnya menambahkan.

Tambang Nikel

Di balik tekanan yang sedang dialami pasar komoditas batu bara, rupanya memicu pergeseran pasar yang diproyeksi akan berpotensi cukup baik bagi pasar truk segmen *off-road*. Bahkan, pemain besar sekelas Mitsubishi Fuso melihat kesempatan baru di segmen ini. “Untuk segmen *off-road*, ada pergerakan di segmen *mining* yang bertumbuh dari bauksit dan nikel,” ujar Dony Hermawan, *Head of PR & CSR Department* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), *authorized distributor* truk Mitsubishi Fuso dari MFTBC di Indonesia.

Isu yang sedang naik ke permukaan saat ini adalah terkait kebijakan Pemerintah Indonesia, yang melarang ekspor bijih nikel (*nickel ore*) dengan kadar di bawah 1,7 persen mulai 1 Januari 2020. Kebijakan ini lebih cepat daripada yang seharusnya berlaku pada 2022 mendatang. Peralannya, Kementerian ESDM yang membidangi kebijakan ini melihat potensi besar di tambang nikel Indonesia. Latar belakang dikeluarkannya kebijakan ini terutama karena alasan keterbatasan ketahanan cadangan untuk komoditas nikel nasional sebesar 698 juta ton, yang diperkirakan hanya dapat menjamin suplai bijih nikel bagi fasilitas pemurnian selama 7,3 tahun jika tidak ditemukan cadangan baru.

Selain itu, pemerintah menilai dengan terus berkembangnya teknologi pengelolaan nikel kadar rendah (kadar di bawah 1,7 persen) di Indonesia dengan banyaknya fasilitas *smelter* nikel yang telah terbangun dan beroperasi di Indonesia saat ini, menjadikan cadangan yang dimiliki dapat dimurnikan di dalam negeri sebagai bahan baku baterai dan tidak perlu diekspor. Berdasarkan informasi Direktorat Jenderal Mineral dan Batubara, pemanfaatan nikel kadar rendah menjadi bahan baku baterai menjadi prioritas Kementerian ESDM sesuai dengan Peraturan Presiden (Perpres) No.55 Tahun 2019 tentang Percepatan Program Kendaraan Bermotor Listrik Berbasis Baterai.



**Rudhi Wibawa
Rusadhi**

*Commercial Division Head
PT Chakra Jawara*

Pemerintah melalui Perpres 55 Tahun 2019 menargetkan pada tahun 2025 produksi kendaraan listrik di Tanah Air 100 persen sudah lokal konten. Berdasarkan peta jalan Making Indonesia 4.0, industri otomotif merupakan salah satu sektor manufaktur yang mendapat prioritas pengembangan dalam kesiapan memasuki era industri 4.0. Pemerintah juga menargetkan sekitar 20 persen dari total produksi nasional atau sebanyak dua juta unit pada tahun 2025 adalah sepeda motor listrik. Dari jumlah tersebut, diharapkan terjadi peningkatan hingga tahun 2029. Sehingga pada 2030 mendatang Indonesia diproyeksikan menjadi pusat kendaraan listrik di kawasan ASEAN.

Berangkat dari kebijakan Pemerintah Indonesia terkait kendaraan listrik inilah, pasar truk segmen *off-road* ikut terimbas. "Memang pemerintah masih fokus pada kendaraan penumpang dan sepeda motor untuk *electric vehicle*. Artinya, permintaan truk di sini hanya untuk mendukung operasional di tambang nikel untuk menyuplai ke smelter. Itu mengapa permintaan truk (segmen *off-road*) cukup meningkat untuk pasar nikel ini. Kalau bicara *electric vehicle* untuk kategori truk sepertinya sampai saat ini arahnya belum ada, karena terkait energi terbarukan untuk truk salah satunya dengan kebijakan penggunaan B30 untuk mengurangi energi fosil yang akan diimplementasikan mulai Januari 2020," urai Rudhi Wibawa Rusadhi, *Commercial Division Head* PT Chakra Jawara, *exclusive distributor* Iveco di Indonesia.

Rudhi menjelaskan bahwa pasar truk Eropa yang mayoritas bergantung pada pasar komoditas mineral, selama Januari-Oktober 2019 turun 30 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu. "Karena kebanyakan bermainnya di pasar tambang batu bara. Kemudian karena melihat kondisi harga batu bara yang memang kondisinya sedang *decline* seperti ini, kami sejak Agustus lalu sebetulnya mencoba mengalihkan fokus untuk menggarap juga yang tambang nikel. Dari tambang nikel inilah kami mendapatkan prospek yang cukup menjanjikan," ungkapnya.

Menurut Rudhi, pada tahun 2019 terjadi sedikit pergeseran pasar truk khususnya di sektor tambang, karena ada tambahan permintaan dari tambang nikel. Kondisi ini juga menjadi satu harapan baru bagi APM truk di sektor tambang, di saat kondisi harga komoditas batu bara yang belum membaik. "Tahun-tahun sebelumnya kami tidak pernah mendapatkan prospek dari tambang nikel, dan baru tahun ini ada permintaan dari nikel. Sehingga ada harapan bahwa nikel ini memberikan permintaan untuk truk, walaupun data Gaikindo menyatakan masih turun secara total. Sebab di situ ada dari berbagai sektor, ada logistik, konstruksi, ada tambang. Intinya, dari sisi permintaan memang sekarang untuk nikel ada harapan," ujarnya.

PEMBIAYAAN TRUK KONTRIBUSI SEKTOR LOGISTIK 67 PERSEN

Teks: Antonius Sulistyو / Foto: Giovanni Versandi



Turunnya permintaan pasar kendaraan komersial di semua kategori berdampak pula pada kinerja pembiayaannya. Perusahaan pembiayaan atau *leasing company* sebagai *partner* bagi *fleet customer* dalam melakukan investasi armada angkutannya, sangat bergantung dari penjualan diler truk. Kehadiran produk atau varian truk baru sepanjang tahun 2019 boleh dibilang menjadi penyemangat bagi pihak lembaga pembiayaan kendaraan.

“Kemunculan model atau varian truk baru tentunya memberikan harapan baru juga buat kami. Otomatis pihak *supplier* kan juga mengeluarkan tipe-tipe baru itu untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Mungkin yang dulunya *over-spec* atau *under-spec*, dengan hadirnya tipe-tipe baru itu akan lebih cocok dengan kebutuhan bisnisnya konsumen. Dalam hal ini kami sebagai lembaga pembiayaan juga jadi banyak varian untuk di-*support*, dan terus terang kami tergantung pihak dilernya. Kalau diler jualannya banyak, kami juga bisa jualan (pembiayaan) banyak,” kata Dida Hidayat, *Department Head of Heavy Equipment* PT Indomobil Finance Indonesia (IMFI), lembaga pembiayaan resmi Indomobil Group.



Masalah pembiayaan kendaraan tentunya berhubungan langsung dengan kebutuhan peremajaan unit kendaraan angkutan bagi pengusaha truk. “Umumnya *customer* meremajakan unit karena memang sudah siklusnya, dalam artian unit ini memang sudah melewati jangka waktu pemakaian dan mengalami kendala. Tapi tentunya produk baru pasti memikat *customer*, karena memiliki teknologi yang lebih berkembang lagi,” ujar Santiko Wardoyo, Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), agen pemegang merek Hino di Tanah Air.

Menurut Santiko, persentase konsumen Hino yang membeli unit baru untuk peremajaan unit secara pasti masih dalam pengecekan ulang, namun estimasinya berkisar 25 persen-30 persen dari total penjualan Hino Indonesia tahun ini. Pihak Hino, lanjut Santiko, juga berupaya membantu konsumen dalam peremajaan unitnya. “Kami mempersiapkan model dengan jumlah yang sesuai dengan waktu perencanaan (peremajaan unit) konsumen. Kami juga bekerja sama dengan diler dan rekanan *leasing* menawarkan paket DP atau cicilan ringan,” ujarnya menjelaskan.

Sistem Layanan Informasi Keuangan

Dida mengatakan bahwa secara segmentasi pasar pembiayaan, tahun 2019 untuk kategori *on-road* masih didominasi sektor logistik sebesar 67 persen dari total porsi pembiayaan. “Tujuh persennya di infrastruktur, dan lainnya itu sebanyak 17 persen meliputi manufaktur dan servis. Kemudian *non-coal mining* sebesar empat persen, seperti *quarry* dan nikel. Sedangkan *coal mining* atau tambang batu bara hanya satu persen dari total porsi pembiayaan di kami, karena untuk tahun ini kami agak mengerem untuk yang di segmen *off-road* nya. Bukan berarti untuk segmen *off-road* tidak ada pembiayaan sama sekali, tetapi kami hanya membatasi,” urainya.

Sementara tren pembiayaannya sepanjang 2019, menurut Dida, terjadi sedikit perubahan secara persentase. “Trennya bergeser dari tahun 2018 ke tahun ini, tetapi sebenarnya yang mendominasi masih logistik. Tahun 2018 itu logistiknya mencapai 71 persen, tahun 2017 logistiknya sebesar 76 persen, dan tahun 2016 mencapai 71 persen untuk logistiknya. Untuk tahun 2019, karena datanya masih per Oktober, jadi diharapkan secara persentase bisa di atas 70 persen rata-ratanya. Trennya secara umum memang belum mengalami *rebound* sejak pertengahan tahun, masih seperti kondisi awal tahun sampai akhir semester satu 2019,” ujar pria ramah ini.

Dida menjabarkan, pembiayaan untuk sektor logistik pada tahun ini yang sebesar 67 persen dari total porsi pembiayaan Indomobil Finance, kebanyakan dari kategori truk GVW di atas 24 ton. “Unitnya itu sekelas FM 260 JD (Hino Ranger GVW > 24 ton/*heavy-duty truck*). Untuk sektor *agriculture*, seperti kelapa sawit, kendaraannya itu sekelas Hino Dutro karena ada beberapa *fleet customer* yang pembiayaannya baru akan cair pada akhir tahun ini,” ujarnya.

Terkait produk atau varian paling anyar yang baru di-*launching* pada tahun ini, menurut Dida belum ada pergerakan permintaan. “Dari komunikasi dengan teman-teman diler juga belum ada perkembangan berarti, meskipun ada beberapa model baru yang di-*launching*, seperti Volvo dan Renault. Sejauh ini belum ada permintaan pembiayaan untuk model-model yang baru *launching* tadi,” ungkapnya.

Boleh jadi permintaan pembiayaan kendaraan termasuk untuk produk atau model truk terbaru, juga terkendala proses pengajuan pembiayaan yang saat ini lebih ketat. Pasalnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak 2017 telah menerapkan sistem yang terintegrasi dengan Bank Indonesia (BI), yaitu Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK). Berdasarkan peraturan yang ada, seluruh layanan baik keuangan bank maupun non-bank, harus berada di bawah pengawasan OJK. SLIK dikelola oleh OJK dan bukan lagi oleh BI. Meski lembaga yang mengeluarkannya kini sudah berbeda, tetapi keduanya sama-sama mendukung pengecekan data kredit seseorang.

Lantaran OJK mengawasi layanan bank maupun non-bank, dengan SLIK ini pihak kreditur atau pemberi pinjaman/*leasing company* menjadi pihak yang cukup diuntungkan. Pasalnya, mereka bukan hanya mendapat informasi kredit si debitur alias peminjam di bank saja, namun juga untuk layanan non-bank. Jika masih menggunakan BI Checking seperti sebelumnya, data yang bisa dilihat hanya sebatas informasi kredit di bank, sementara informasi kredit di lembaga non-bank tidak terdeteksi.

“Misalnya, Pak Adi dengan NIK sekian, langsung ketahuan pernah *leasing* di mana, pernah KTA di mana, punya kartu kredit apa saja, kredit kendaraan dari tahun-tahun sebelumnya itu bisa terbuka dan kelihatan semua di sistem ini. Dari situ bisa dilihat historinya yang disebutnya kolektibilitas dan terbagi dalam lima kategori, kolektibilitas satu sampai lima,” jelas Dida.

Sebagai informasi, kolektibilitas 1 berarti statusnya Lancar, debitur selalu bayar cicilannya tepat waktu atau kredit lancar; kolektibilitas 2 status Dalam Perhatian Khusus (DPK), artinya debitur menunggak pembayaran angsuran 1-90 hari; kolektibilitas 3 statusnya Kredit Kurang Lancar, yang berarti debitur menunggak pembayaran angsuran antara 91-120 hari; kolektibilitas 4 status Diragukan, yang berarti debitur menunggak pembayaran angsuran antara 121-180 hari; dan kolektibilitas 5 statusnya Macet, yang artinya debitur menunggak pembayaran angsuran lebih dari 180 hari. Dari daftar kolektibilitas ini, ada kualitas kredit yang disebut *performing loan* dan *non-performing loan* (NPL). Kolektibilitas 1 sudah jelas disebut *performing loan*, sementara kolektibilitas 2 meski agak bermasalah masih masuk *performing loan*. Sedangkan kolektibilitas 3 hingga kolektibilitas 5 masuk kategori NPL.

“Dari kolektibilitas satu sampai lima itu kami bisa bikin sistem *scoring* sendiri. Untuk kolektibilitas satu dan dua masih bisa lanjut lagi pembiayaannya, karena mungkin yang kolektibilitas dua keterlambatannya masih dalam hitungan harian belum sampai bulanan. Sedangkan untuk *customer* dengan status kolektibilitas tiga ke atas perlu lebih kami dalami lagi. Khususnya untuk kolektibilitas lima perlu kami pelajari kredit macetnya karena apa. Apakah masalah di modal kerja, atau di *leasing* lain dia juga *ngambil* pembiayaan truk dan macet, itu berarti sudah terkait karakter ya. Klasifikasi ini berlaku baik untuk *customer* perorangan maupun perusahaan, termasuk untuk *existing customer* dan *customer* baru,” kata Dida menjelaskan.

Menurut Dida, pihaknya sangat terbantu dengan sistem SLIK ini. “Makanya sekarang *customer* benar-benar menjaga banget performa pembayarannya ke *leasing*, terutama pembayaran dengan giro karena rata-rata hampir semua *leasing* mewajibkan pembayaran dengan giro bagi *fleet customer*. Kalau sudah tiga kali ditolak pembiayaannya otomatis ke depannya si *customer* tadi akan susah untuk mengajukan pembiayaannya lagi, karena ke mana pun akan terkejar kalau sampai bermasalah dengan kredit,” ujarnya.



Dida Hidayat

Department Head of Heavy Equipment
Indomobil Finance Indonesia



Awas Tabrak Belakang di Jalan Tol

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Laporan Komisi Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT) menyebutkan kecelakaan tabrak belakang di jalan tol terus terjadi setiap tahun. Di jalan Tol Cikopo-Palimanan (Cipali) kecelakaan tertinggi diakibatkan tabrak belakang. Sebagian besar terjadi malam hingga dini hari saat pengemudi mulai mengantuk.

PT Lintas Marga Sedaya, selaku operator Tol Cipali mencatat tabrak belakang mendominasi jumlah korban jiwa di Cipali sejak pertama kali beroperasi pertengahan 2015. Pada 2016, sebanyak 41 dari 63 korban meninggal karena kecelakaan tabrak belakang. Tahun berikutnya, tercatat 61 dari 92 korban meninggal karena kasus yang sama.

Pada 2018 sebanyak 53 dari 72 nyawa melayang juga karena kasus tabrak belakang. Tahun ini kasus tabrak terus muncul. Sejak Januari hingga Oktober 2019, setidaknya 37 nyawa melayang akibat kecelakaan tabrak belakang.

Umumnya pengemudi memaksakan diri mengemudi dengan alasan agar cepat sampai tujuan. Padahal pihak operator telah menyediakan empat *rest area* pada setiap 40 kilometer di masing-masing jalur. Kasus tabrak belakang yang disebabkan kegagalan rem pernah terjadi di KM 91 jalan Tol Purbaleunyi yang terjadi 2 September 2019 lalu.

Delapan orang tewas dalam kecelakaan beruntun yang melibatkan 20 kendaraan. Pemicunya dua truk pengangkut tanah yang melakukan praktik overdimensi dan overloading (ODOL). Kondisi tersebut memicu rem kedua truk blong sehingga menabrak kendaraan di depannya.

Dari hasil investigasi sementara, berat muatan dalam masing-masing truk tersebut sekitar 37 ton. Padahal idealnya *dump truck* hanya bermuatan 12 ton. Selain itu, bentuk bak truk yang sudah dimodifikasi menyulitkan pengendalian kendaraan, baik saat bermanuver atau direm.

Menurut Soerjanto Tjahjono, Ketua KNKT, kegagalan rem dan tabrak belakang sering terjadi pada area atau medan dengan topografi menurun. Turunan yang panjang berpotensi terjadinya peningkatan kecepatan kendaraan saat menurun. Sehingga meningkatkan potensi kegagalan pengereman karena *overheat* pada kampas rem dan terjadinya tabrak belakang.

“Truk gunakan gigi persneling rendah dengan kecepatan tidak lebih dari 30 kilometer per jam. Sementara kendaraan kecil masih melaju dengan kecepatan 80 kilometer per jam. Terjadi perbedaan kecepatan yang sangat tinggi di atas 40 kilometer per jam, sehingga memicu tabrak belakang,” jelasnya.

Berdasarkan riset yang dilakukan *Transport and Road Research Laboratory* (TRRL) bahwa perbedaan kecepatan yang dapat menciptakan keselamatan antarkota maksimal 30 kilometer per jam. Peningkatan perbedaan kecepatan di atasnya dapat meningkatkan potensi kecelakaan tabrak belakang.

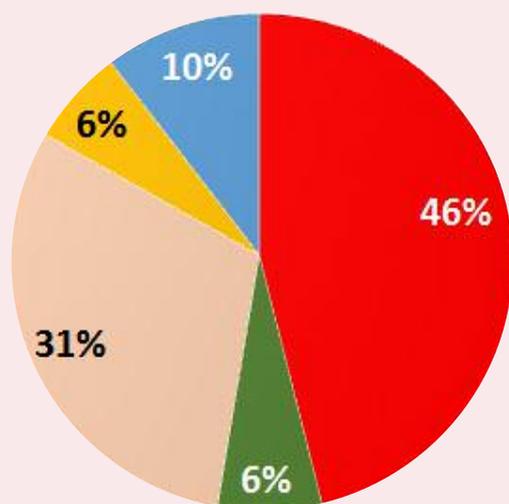




Pada perbedaan kecepatan 30 kilometer per jam atau sekitar 8,3 meter per detik, pengemudi memiliki durasi bereaksi antisipatif 2,5 detik. Dengan durasi reaksi tersebut seorang pengemudi idealnya memasang jarak aman sekitar 20 meter dengan kendaraan di depannya. Pada perbedaan kecepatan di atas 30 kilometer per jam pengemudi akan sulit melakukan tindakan antisipatif. Penyebabnya pengemudi dengan kecepatan bebas (*free flow speed*) berisiko tinggi lengah atau mengantuk. Berbeda pada jalan menurun atau berkelok, potensi risiko kecelakaan disebabkan jarak pandang yang terbatas.

DATA KECELAKAAN DI TOL CIPULARANG

% Golongan Kendaraan yang terlibat kecelakaan



JENIS KECELAKAAN YANG MENDOMINASI :

1. LAKA TABRAK DEPAN BELAKAN
2. LAKA KEGAGALAN REM

Gol I (Sedan, jeep, minibus, pick up)

Gol II (Truk 2 sumbu)

Gol IV dan V (Truk > 3 Sumbu)

Gol I (Bus)

Gol III (Truk 3 sumbu)



Waspada Titik Rawan

Menurut, Eddy Suzendi, Pendiri Yayasan Keselamatan Transportasi Indonesia (YKTI), pengemudi angkutan barang masih minim mendapatkan edukasi. Sopir truk yang kini ditetapkan sebagai tersangka dalam kecelakaan di KM 91 Tol Purbaleunyi saja tidak mengetahui beban muatan kendaraannya. Menjadikan sopir sebagai kambing hitam, menurutnya perbuatan yang tidak adil. Banyak pengemudi tidak tahu daya angkut kendaraan yang dibawa.

Oleh karena itu, pihaknya mendorong dinas perhubungan tidak hanya fokus pada kelaikan kendaraan, seperti uji KIR, tetapi juga memberikan pengetahuan kepada sopir. "Bahkan, seharusnya ada pendidikan khusus bagi sopir untuk mendapatkan sertifikat. Perusahaan angkutan membiayai pendidikan pengemudinya. Jika nanti sopir lalai, kompetensinya bisa dicabut," ungkapnya.

Selain itu, marka jalan terkait lajur lambat juga harus ditambah agar pengendara lebih waspada. Termasuk penambahan reklame di sekitar tol dengan kalimat pendek agar pengendara tidak merasa monoton dan mudah mengantuk. Terlebih Tol Purbaleunyi memiliki beberapa titik rawan di KM 91 sampai KM 104. Titik rawan pertama ada di KM 91-93 dari Jakarta menuju Bandung.

Di titik ini terdapat dua tikungan tajam dengan sudut sekitar 80 derajat selepas jalan menurun dengan kecuraman sekitar 20 derajat. Pengemudi yang tidak menguasai medan jalan akan kesulitan mengemudikan kendaraannya saat melewati tikungan tersebut. Titik rawan kedua terdapat di KM 95 yang lurus dengan panjang sekitar dua kilometer. Pada titik ini pengemudi biasanya mudah mengantuk akibat jenuh melintasi jalan lurus.

Selanjutnya, ada di KM 96-KM 97, sebuah titik yang dinilai paling rawan karena kontur jalan menurun dengan kecuraman 20 derajat kemudian dengan tikungan tajam 80 derajat. Meski tidak terlalu curam, titik ini sangat berbahaya apabila kendaraan melaju dengan kecepatan di atas 100 kilometer per jam. Pengemudi berpotensi kehilangan kendali kemudi saat hendak melewati tikungan.

Titik rawan lain, ada di KM 103-KM 101, di jalan lurus sepanjang dua kilometer ini banyak kendaraan kehilangan keseimbangan. Titik rawan terakhir adalah KM 104, jalan ini juga berupa tikungan tajam 80 derajat. Titik yang bisa jadi fatal dan memicu kecelakaan terutama pengemudi memacu kendaraan terlalu kencang.

Padahal Peraturan Pemerintah Nomor 79 tahun 2013 tentang Jaringan Lalu Lintas dan Angkutan Darat telah menyebutkan, untuk jalan bebas hambatan, batas minimal kecepatan adalah 60 km per jam dan batas maksimal 100 km per jam.

LAKA TABRAK DEPAN BELAKANG

NO	BULAN	JUMLAH
1	JUNI 2018	35
2	JULI 2018	46
3	AGUSTUS 2018	35
4	SEPTEMBER 2018	37
5	OKTOBER 2018	37
6	NOPEMBER 2018	33
7	DESEMBER 2018	55
8	JANUARI 2019	30
9	PEBRUARI 2019	24
10	MARET 2019	32
11	APRIL 2019	39
12	MEI 2019	43
13	JUNI 2019	37

LAKA MENYEBERANG MEDIAN

NO	BULAN	JUMLAH
1	JUNI 2018	6
2	JULI 2018	5
3	AGUSTUS 2018	2
4	SEPTEMBER 2018	3
5	OKTOBER 2018	1
6	NOPEMBER 2018	6
7	DESEMBER 2018	6
8	JANUARI 2019	1
9	PEBRUARI 2019	3
10	MARET 2019	3
11	APRIL 2019	6
12	MEI 2019	5
13	JUNI 2019	3

Jasa Marga Perketat Aturan

Menanggapi hal itu, Agus Setiawan, *Corporate Secretary* PT Jasa Marga selaku operator Tol Purbaleunyi mengatakan, belajar dari insiden tersebutnya pihaknya semakin memperketat batas kecepatan minimal dan maksimal di jalan tol. Kemudian, melakukan kegiatan operasi setiap hari menindak truk yang diketahui mengangkut *overload*.

Terkait kondisi kondisi jalan menurun, Agus menilai beberapa titik kilometer tol Purbaleunyi yang memiliki kontur menurun dalam kondisi aman untuk dilewati. Secara teknis terus diawasi oleh Kementerian Perhubungan dan Kementerian PUPR, mulai dari sisi lebar lajur, rambu peringatan, kekesatan, dan kelandaian jalan.

"Untuk jalan menanjak kami buat lajur khusus untuk kendaraan berat. Jadi sebenarnya jika kondisi kendaraan normal dan pengemudinya sendiri patuh rambu-rambu, kemungkinan insiden kecelakaan kecil terjadi. Sedangkan untuk mengawasi muatan truk akan dipasang WIM (*Weigh In Motion*)," katanya.

Ia menambahkan, insiden tabrak belakang seharusnya tak terjadi sepanjang pengemudi patuh dengan batas kecepatan minimal dan maksimal di jalan tol. Kemudian, pemilik truk melengkapi rambu keselamatan yang telah rusak seperti lampu sein dan lainnya. Ditambah perlu kesadaran diri agar tidak parkir di bahu jalan sebab tabrak belakang sering terjadi pada kondisi tersebut.



Agus Setiawan

Corporate Secretary
PT Jasa Marga



Eddy Suzendi

Pendiri YKTI



Soerjanto Tjahjono

Ketua KNKT



PERBANYAK UPAYA MITIGASI KECELAKAAN

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. KNKT

Ruang terbuka pada bagian bawah truk sangat berisiko meningkatkan fatalitas apabila terjadi kasus tabrak belakang. Kasus terakhir, terjadi di jalan Tol Cipali KM 113 pada 1 Desember 2019 yang melibatkan Toyota Avanza menabrak dari belakang truk Mitsubishi Fuso di jalur lambat. Insiden ini menewaskan enam orang yang semuanya merupakan penumpang mobil.



Makin maraknya kecelakaan tabrak belakang membuat Komite Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT) merekomendasikan mewajibkan pemasangan perisai kolong (*Rear Impact Protection*). Pengaman tersebut perlu agar kendaraan kecil ketika menabrak tidak langsung masuk ke kolong truk. Cara ini dianggap efektif guna menekan fatalitas cukup tinggi akibat tabrak belakang.

Sementara untuk pencegahan dari sisi pengemudi, KNKT memberi beberapa rekomendasi agar pengemudi terhindar dari kelalaian. Misalnya, operator jalan tol perlu menyediakan lajur untuk kendaraan lambat. Membuat rekayasa tipuan mata untuk mereduksi kecepatan kendaraan. Membuat variasi pandangan samping jalan tol agar pengemudi terhindar dari kejenuhan.

“Operator juga perlu menyediakan *rest area* yang cukup. Untuk penanganan jarak pandang, perlu dipasang papan peringatan kendaraan truk pada lajur kiri,” kata Soerjanto Thjajono, Ketua Komite Nasional Keselamatan Transportasi

Terkait rekayasa tipuan mata, Soerjanto menjelaskan caranya dengan pembuatan marka *chevron* pada lajur jalan akan membuat tipuan mata pada pengemudi. Sehingga pengemudi akan merasakan pada kecepatan tinggi yang otomatis memengaruhi mengurangi kecepatan kendaraan.

Pemasangan marka ini diutamakan pada bagian jalan menurun atau lurus yang panjang. Pengamatan KNKT, beberapa negara maju menganggap cara ini efektif mengurangi kasus *overspeeding*. Sedangkan, terkait variasi jalan samping penerapannya dengan pemasangan reklame besar pada sisi jalan

Menanggapi usulan perisai kolong, Budi Setiyadi, Direktur Jenderal Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan tengah mengkaji regulasinya. Langkah awal yang dilakukan dengan mendiskusikannya dengan KNKT dan Organda sebagai pihak memahami di lapangan. Alasan lain, sistem pengaman kendaraan kecil, yakni *airbag* ketika menabrak belakang truk tidak berfungsi.

Kondisi tersebut semakin menambah risiko fatalitas yang tinggi sebab mobil langsung masuk ke kolong bawah truk.” Kalau tabrakan truk, itu yang kena kan bukan dasbornya tapi kap kendaraannya. Jadi *airbag* *nggak* akan mengembang, karena tabrak belakang itu kebanyakan yang terkena kap atas,” jelasnya.



Bambang Widjanarko

Wakil Ketua
Aptrindo Jawa Tengah
& Daerah Istimewa Yogyakarta



Budi Setiyadi

Direktur Jenderal
Perhubungan Darat
Kementerian Perhubungan



Pemasangan Stiker Pemantul Cahaya

Upaya berikutnya Direktorat Jenderal Perhubungan Darat juga akan kembali menggalakkan aturan penggunaan stiker pemantul cahaya. Aturan ini telah diterbitkan November 2018 yang tertuang dalam Peraturan Direktur Jenderal Perhubungan Darat Nomor SK 5311/AJ.410/DRJD/2018 tentang Pedoman Teknis Alat Pemantul Cahaya Tambahan pada Kendaraan Bermotor, Kereta Gandengan, dan Kereta Tempelan.

Regulasi tersebut muncul mengacu pada data Ditjen Perhubungan Darat, sepanjang tahun 2016 jumlah kecelakaan lalu lintas yang disebabkan tidak adanya lampu jalan mencapai 1.185 kasus dan karena pandangan terhalang sebanyak 482 kasus. Sedangkan untuk faktor kendaraan, bersumber dari tidak berfungsinya lampu belakang terdapat 58 kasus.

Keberadaan lampu di belakang kendaraan selama ini belum menjamin keselamatan pengendara di jalan raya. Terlebih jika lampu tersebut tidak menyala, telah rusak atau berbentuk terlalu kecil sehingga tak bisa terlihat oleh kendaraan di belakangnya dari jarak 100 meter. Kegunaan stiker pemantul cahaya dapat mengatasi semua masalah tersebut karena bisa terlihat pada jarak 200 meter.

“Supaya membantu para pengemudi di belakang, saat lampu rem di belakang truk *nggak* begitu terang atau kemudian kurang berfungsi. Pengemudi yang ada di belakang truk masih bisa melihat di depannya ada kendaraan. Di tol kan agak gelap, apalagi kalau di persimpangan,” jelasnya.

Sementara itu, Henry Siregar, Presiden Director PT Bangun Cipta Marga, selaku distributor stiker pemantul cahaya merek Avery Dennison mendukung langkah Kementerian Perhubungan. Menurutnya, penggunaan stiker pemantul cahaya merupakan bagian dari *passive safety* yang dibutuhkan untuk mengurangi kecelakaan tabrak samping dan belakang.

“Bagaimana pun makin berkurang kecelakaan akan baik untuk kita semua. Kami harap KNKT juga membantu mendorong agar semua pemilik truk menggunakan, karena pada aturan sendiri disebutkan untuk unit kendaraan baru wajib memasang stiker pemantul cahaya,” ucap Henry.

Edukasi Keselamatan Pengemudi

Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) mendukung upaya Direktorat Jenderal Perhubungan Darat dalam pencegahan insiden tabrak belakang di jalan Tol. Pemasangan perisai kolong di belakang truk dan stiker pemantul cahaya diyakini mampu menekan fatalitas. Upaya tanggap dari Ditjen Hubdat juga perlu dukungan dari operator jalan tol dengan menambah rambu dan melakukan sosialisasi keselamatan berkendara.

Bambang Widjanarko, Wakil Ketua Aprindo Jawa Tengah & Daerah Istimewa Yogyakarta menilai, kasus tabrak belakang umumnya terjadi disebabkan kelalaian pengemudi. Banyak pengemudi belum terbiasa dengan cara mengemudi di jalan tol yang sangat berbeda dengan jalan arteri atau area perkotaan.

Dari banyak insiden tabrak belakang yang terjadi, ia meyakini faktor kelelahan dan mengantuk menjadi salah satu faktor utama. Padahal, selain kemampuan berkendara seorang pengemudi harus bisa mensinergikan empat hal, yaitu kewaspadaan, kesadaran, perilaku, dan antisipasi.

Bambang menjelaskan, kewaspadaan artinya pengemudi terbebas dari gangguan apa pun sehingga bisa konsentrasi penuh pada lingkungan sekitarnya. Kesadaran, artinya pengemudi tidak dalam keadaan mengantuk, mabuk, halusinasi atau disorientasi akibat penggunaan obat-obatan atau narkoba.

Terkait perilaku, pengemudi harus bisa mengontrol emosi dan bertanggung jawab terhadap lingkungan sekitarnya. Adapun antisipasi berarti pengemudi harus dalam keadaan sehat, sehingga memiliki daya reaksi yang memadai. “Di jalan tol ada yang mengemudi sambil tolah-toleh mencari sesuatu, ada yang mengatur titik GPS sambil tetap menjalankan kendaraanya. Sehingga berjalannya meliuk-liuk,” ujarnya.

Kebiasaan berkendara yang memiliki risiko lainnya adalah berpindah jalur seenaknya, memasang lampu sein berlawanan dengan arah beloknya. Ada pula ditemukan jejak rem yang membekas di beberapa *exit toll* akibat ketidaksigapan pengemudi. Semua pengemudi tersebut dianggap terlalu nyaman menginjak pedal gas di jalan lurus bebas hambatan.

“Sampai mereka tidak menyadari ketika akan keluar dari jalan tol harus mengurangi kecepatannya, sehingga melakukan *panic braking*. Padahal ada yang perlu diperhatikan soal jarak pengereman, seperti kecepatan kendaraan, kondisi kendaraan, dan kondisi jalan. Termasuk berat kendaraan, sistem pengereman dan tekanan udara,” tutupnya.

Selain berbagai upaya tersebut, PT Lintas Marga Sedaya, selaku operator Tol Cipali, sejak 2018, telah memasang *wire rope* sepanjang 16 kilometer di Tol Cipali, kemudian tahun berikutnya terpasang sepanjang 18 kilometer. Dari 116,7 kilometer panjang tol, total baru 34 kilometer yang terpasang *wire rope*. Keberadaan *wire rope* mampu menahan beban hingga 80 ton sehingga meminimalkan kecelakaan karena kendaraan menyeberang median jalan.

Terbukti dalam kasus tabrak belakang di KM 181.4 Tol Cipali pada 23 Oktober dampak kecelakaan bisa diminimalkan. Bus yang mengangkut sejumlah pelajar dan guru asal SMPN 1 Subah, Batang, Jawa Tengah itu menabrak truk pengangkut kabel besi. Tiga orang tewas dan lima orang lainnya luka-luka. Kecelakaan membuat truk terbalik di jalur cepat, sedangkan bus bergeser 50 meter ke median jalan. Keberadaan *wire rope* atau pembatas jalan di median jalan mencegah kendaraan menyeberang ke seberang jalur.



PASAR PIKAP 2019

Penjualan Terpacu Varian Baru

Teks: Antonius Sulistyio / Foto: Anton, Anton, IAMI, SIS

Permintaan pasar kendaraan komersial ringan GVW kurang dari lima ton jenis pikap, mengalami tren negatif sepanjang Januari-Oktober 2019. Data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) mencatat secara *wholesales* turun sebesar delapan persen, begitu pun secara *retail sales* terkoreksi minus enam persen dibandingkan Januari-Oktober 2018.

“Sejak Januari-Oktober 2019, total *wholesales* kendaraan *low pick up 4x2* mencapai 74.129 unit dengan kontribusi sebesar 8,7 persen terhadap penjualan seluruh model mobil di Indonesia. Jumlah tersebut menurun 16,5 persen apabila dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2018. Hal ini terjadi sebagai dampak dari penurunan penjualan mobil secara keseluruhan di Indonesia, yang diakibatkan oleh perlambatan pertumbuhan ekonomi di Indonesia,” kata Makmur, 4W Sales Director PT Suzuki Indomobil Sales (SIS), agen pemegang merek (APM) kendaraan Suzuki di Indonesia.

Makmur menjelaskan bahwa pada awal tahun ini penjualan *low pick up 4x2* menunjukkan tren positif, dengan *wholesales* sebanyak 22.358 unit pada kuartal I (Januari-Maret). Masuk kuartal II (April-Juni) terjadi penurunan sebagai dampak dari adanya perlambatan ekonomi dan secara *wholesales* hanya membukukan 18.857 unit atau turun 15,6 persen dibandingkan kuartal pertama 2019. “Namun, pada kuartal III (Juli-September), penjualan kendaraan niaga *low pick up 4x2* menunjukkan peningkatan sebesar 29,3 persen apabila dibandingkan dengan kuartal sebelumnya. Dengan tren positif ini, kami yakin penjualan



kendaraan *low pick up 4x2* hingga akhir tahun 2019 akan mencatatkan penjualan positif,” ujarnya menambahkan.

PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI) selaku APM kendaraan Tata Motors yang juga menjajakan *low pick up 4x2* di Tanah Air, ikut merasakan kondisi penurunan pasar tahun ini. “Rata-rata pasarnya turun, khususnya di segmen pikap dan *light truck*. Januari-Oktober 2018 penjualan pikap kami sebesar 1.151 unit, Januari-Oktober 2019 hanya 678 unit. Akibatnya perolehan pikap turun hampir 50 persen,” ujar Kiki Fajar, Corporate Communications Head TMDI. Kiki menambahkan, varian Super Ace merupakan andalan TMDI dalam penetrasi pasar selama ini. Data Gaikindo mencatat, Super Ace DIs



berhasil terjual secara *wholesales* sebanyak 254 unit dalam kurun waktu Januari-Oktober 2019.

Sebagai informasi, pada Januari 2019 masih ada lima APM yang memasarkan kendaraan niaga ringan segmen *low pick up* berpenggerak 4x2 di Indonesia. Namun pada Februari hingga saat ini, hanya ada empat APM yang memasarkannya dan tentunya berdampak pada jumlah penjualan kendaraan *low pick up* 4x2 secara total di Tanah Air.

Sementara itu di segmen pikap medium, *brand* Isuzu telah bercokol lama di pasar kendaraan komersial ringan, dengan varian pikap Traga sebagai *backbone* penjualannya saat ini. "Untuk produk baru Isuzu, yaitu Isuzu Traga yang bermain di segmen pikap *medium cab over*, sampai dengan *year to data* Oktober 2019 mengalami peningkatan penjualan yang signifikan lebih dari 160 persen dibanding periode yang sama tahun lalu," kata Yohanes Pratama, *Division Head Sales* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI), APM kendaraan Isuzu di Tanah Air.

Data Gaikindo mencatat, total penjualan Isuzu Traga secara *wholesales* sebesar 4.938 unit pada Januari-Oktober 2019. "Hasil ini seiring dengan penerimaan yang baik dari *customer*. Tidak hanya karena kabin baru yang lebih luas dan modern namun juga karena kapasitas muatan yang lebih luas, pengereman yang lebih baik, serta konsumsi bahan bakar yang lebih irit," imbuh Yohanes.

Sebelumnya, pihak IAMI juga telah mengumumkan akan melakukan ekspor pikap Isuzu Traga ke beberapa negara. "Kami Isuzu Indonesia dengan bangga mengatakan bahwa kami akan memulai produksi ekspor untuk produk Isuzu Traga pada akhir tahun ini. Semoga langkah ini dapat terus membuktikan bahwa Indonesia mampu bersaing dalam industri manufaktur kendaraan kelas dunia," ucap Ernando Demily, Presiden Direktur IAMI dalam keterangan resminya beberapa waktu lalu.

RAJANYA PIKAP

Suzuki sebagai *market leader* di segmen *low pick up* saat ini memasarkan Carry dan Mega Carry Pick Up. "Namun, pada April 2019 Suzuki telah meluncurkan New Carry Pick Up dan menjadi satu-satunya kendaraan *low pick up* 4x2 yang dipasarkan Suzuki untuk menggantikan Carry dan Mega Carry Pick Up. Sepanjang Januari-Oktober 2019, *wholesales* Carry dan Mega Carry Pick Up mencapai 41.124 unit. Sementara pada periode Januari-Oktober 2018, *wholesales* Carry dan Mega Carry Pick Up mencapai 43.995 unit. Penurunan dari tahun sebelumnya ini lebih dikarenakan proses pergantian dari Carry dan Mega Carry Pick Up ke New Carry Pick Up," urai Makmur.



Makmur menambahkan, meski terjadi transisi model namun *wholesales* New Carry Pick Up sejak diluncurkan pada April 2019 hingga Oktober 2019 telah mencapai 23.915 unit, atau telah menguasai 46 persen pangsa pasar kendaraan *low pick up* 4x2 pada periode tersebut. "Hal ini menunjukkan bahwa New Carry Pick Up mendapat sambutan hangat dari masyarakat Indonesia. Kami optimistis dengan capaian ini New Carry Pick Up akan tetap menjadikan Suzuki Carry sebagai rajanya pikap di Indonesia," ujarnya.



Makmur

4W Sales Director
PT Suzuki Indomobil Sales



Yohanes Pratama

Division Head Sales
PT Isuzu Astra Motor Indonesia

Terkait kondisi *market* yang kurang bergairah pada tahun 2019, Makmur menjelaskan bahwa tidak ada permasalahan atau kendala yang benar-benar memberikan dampak kepada penjualan kendaraan niaga ringan secara khusus. “Seperti yang kita ketahui, penjualan di industri otomotif memang mengalami perlambatan di tahun 2019. Perlambatan tersebut tidak lepas dari terhambatnya perekonomian global, dan banyak pelanggan yang menahan pembelian kendaraan. Hal inilah yang memberikan dampak penurunan penjualan kendaraan niaga ringan,” katanya.

Generasi pertama Suzuki Carry hadir di Indonesia sejak 1976 dan hingga saat ini secara konsisten berhasil menjadi pemimpin pasar kendaraan niaga ringan model pikap di Tanah Air. “Pada periode Januari-Oktober 2019, Suzuki Carry menguasai 57 persen pangsa pasar kendaraan *low pick up* 4x2 di Indonesia. Raihan ini meningkat sebesar 7,7 persen apabila dibandingkan dengan periode Januari-Oktober 2018, di mana Suzuki Carry menguasai 49,3 persen pangsa pasar. Capaian ini memotivasi kami untuk terus memberikan layanan terbaik dan mengembangkan produk agar semakin memenuhi kebutuhan konsumen. Tidak hanya itu, raihan ini juga membuat kami optimistis dalam mempertahankan Suzuki Carry sebagai rajanya pikap di Indonesia,” jelas Makmur.

Berdasarkan riset pasar yang dilakukan PT Suzuki Indomobil Sales, penjualan kendaraan niaga ringan di Indonesia menunjukkan pertumbuhan pada semester kedua 2019, jika dibandingkan dengan semester pertama 2019. “Tren positif ini membuat kami optimistis bahwa penjualan kendaraan niaga ringan pada 2020 akan meningkat. Selain itu, target pemerintah untuk pertumbuhan ekonomi Indonesia pada 2020 sebesar 5,3 persen, juga mendorong kami untuk turut berkontribusi dalam memenuhi target tersebut. Kami ingin New Carry Pick Up ikut berkontribusi terhadap perekonomian Indonesia melalui penjualan dalam negeri, ekspor, juga sebagai kendaraan pendukung mobilitas berbagai sektor industri di Indonesia,” kata Makmur.





KEY PERFORMANCE INDICATOR

Supply Chain & Logistik

Indikator pengukuran kinerja (*key performance indicators*) atau KPIs penting bagi manajer dalam mengelola perusahaan. Ungkapan yang sering kita dengar, “apa yang anda ukur, adalah apa yang akan anda dapatkan”, “jika anda tidak dapat mengukurnya, maka anda tidak akan dapat mengendalikannya”, menunjukkan betapa pentingnya KPIs. Tanpa adanya KPIs, ibarat berlayar tanpa arah.

Persoalannya adalah bagaimana menyusun KPIs? Bagaimana memilih KPIs yang relevan dan efektif untuk pencapaian strategi perusahaan? Bagaimana mengukurnya? Bagaimana mendapatkan datanya? Bagaimana mengembangkan KPIs? Bagaimana menggunakan KPIs untuk menilai apakah arah organisasi telah berjalan sesuai tujuan, sasaran, dan strategi yang telah ditetapkan? Dan, bagaimana pengelolaan perusahaan telah berhasil atau gagal?

KPIs menjadi *dashboard* atau *scorecard* yang menginformasikan indikator keberhasilan suatu organisasi. Manajer perusahaan perlu memahami KPIs.

Penyusunan KPIs harus komprehensif dan relevan dengan strategi perusahaan. Komprehensif, dalam arti bahwa KPIs mencakup semua perspektif:

- finansial;
- pelanggan;
- pemasaran dan penjualan;
- proses operasional dan *supply chain*;
- pekerja;
- tanggung jawab sosial perusahaan;
- kelestarian lingkungan;
- dan lain-lain.



Selain komprehensif, penyusunan KPIs harus relevan, dalam arti bahwa KPIs harus sesuai dengan kebutuhan pengembangan strategi, tujuan, dan sasaran organisasi perusahaan. Karenanya, manajer perlu memilih mana KPIs yang paling penting bagi organisasi, dan menggunakan KPIs untuk pengendalian strategi dan pelaksanaan program.

KPIs bukanlah sekadar pengukuran. Bukan pula sekadar indikator angka-angka yang disajikan dalam rasio, persentase, indeks, dan nilai. Di balik angka-angka KPIs ada makna. Makna tentang kepuasan pelanggan. Makna produktivitas pekerja. Makna kepuasan pekerja. Efisiensi biaya produksi. Ketepatan pengantaran produk. Keandalan teknologi. Inovasi dan pengembangan bisnis. Pembelajaran dan pertumbuhan. Profitabilitas. Penguasaan pangsa pasar. Dan sebagainya. Dari indikator ini, manajer belajar dan melakukan perbaikan, sehingga organisasi semakin tumbuh, berkembang, dan memiliki daya saing tinggi.



Zaroni

Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia



Mengelola KPIs

Manajer perlu memahami dan mampu mengelola KPIs untuk pengendalian strategi dan program perusahaan. Pengelolaan KPIs mencakup:

- pemilihan KPIs;
- pengumpulan data untuk pengukuran KPIs;
- frekuensi pengukuran;
- standar atau praktik terbaik nilai KPI;
- evaluasi pencapaian;
- peluang perbaikan.

Manajer perlu memilih KPI mana yang relevan dengan kebutuhan organisasi. Pemilihan KPI perlu didasari pertimbangan mengapa KPI tersebut penting bagi organisasi. Penting bagi siapa dan penting untuk apa.

KPI yang dipilih harus mampu menjawab pertanyaan penting manajer dalam memenuhi kebutuhan pelanggan dan peningkatan kinerja organisasi dari semua perspektif. Karenanya, penyusunan KPIs seringkali dimulai dari pertanyaan untuk menjawab pertanyaan atau persoalan apa KPI tersebut.

Dalam konteks ini, muncul istilah KPQs (*key performance questions*). KPQ merupakan pertanyaan apa yang ingin manajer ketahui atas pencapaian atau keberhasilan pengelolaan organisasi perusahaan. Dari pertanyaan ini mengarahkan KPI apa yang relevan untuk dikembangkan dan diukur.

Dari KPI yang telah dipilih, selanjutnya perlu dilakukan pengumpulan data untuk pengukuran KPI. KPI perlu didefinisikan bagaimana pengukurannya? Apa yang diukur? Apa variabel pengukurannya? Bagaimana mendapatkan datanya? Sumber datanya dari mana?

Frekuensi pengukuran KPI perlu ditetapkan. Kapan KPI diukur? Periode pengukuran KPI apakah harian, mingguan, bulanan, atau tahunan?

KPI memiliki arti atau makna bila dari hasil pengukuran KPI dapat dibandingkan. Perbandingan KPI ini dapat dilakukan dengan membandingkan pencapaian KPI perusahaan yang sama (*intracompany*) dengan periode sebelumnya, misalnya KPI bulan yang lalu, atau KPI tahun yang lalu. Selain itu, KPI dapat dibandingkan antarperusahaan (*intercompany*), utamanya dengan KPI pesaing perusahaan yang sejenis, atau rerata KPI perusahaan dalam satu industri yang sama. Dari perbandingan KPI ini, manajer bisa menetapkan standar nilai setiap KPI untuk dijadikan referensi praktik terbaik.

Manajer perusahaan melakukan evaluasi pencapaian KPI, dengan cara membandingkan hasil KPI perusahaan dengan KPI periode sebelumnya, KPI pesaing, dan KPI industri, Apakah kinerja perusahaan semakin meningkat? Apakah kinerja perusahaan lebih baik dengan kinerja pesaing? Dengan kinerja industri?

Setelah evaluasi KPI, manajer mengembangkan inisiatif perbaikan. Perbaikan yang difokuskan pada area KPI yang masih lemah pencapaiannya. Dari sini, manajer menyusun berbagai program kerja untuk perbaikan kinerja organisasi.

KPI SUPPLY CHAIN & LOGISTIK

Manajemen *supply chain* dan logistik yang efektif akan memastikan aliran material, informasi, dan keuangan terintegrasi antara perusahaan dengan pemasok dan pelanggan. Ada beberapa ukuran keberhasilan pengelolaan *supply chain* dan logistik perusahaan yang dikembangkan dalam bentuk KPIs.

Perfect Order

KPI ini mengukur persentase order yang bebas dari kekeliruan. Kekeliruan dalam order bisa saja terjadi. Contoh kekeliruan penanganan order seperti keliru pengiriman jenis produk. Keliru kuantitas. Keliru pengantaran alamat.

KPI *perfect order management* seringkali dibagi sesuai pentahapan proses *supply chain*, yaitu pengadaan (*procurement*), produksi, transportasi, pergudangan, dan distribusi.

Rumus penghitungan *perfect order* adalah:

$$\frac{(\text{Total orders} - \text{error orders})}{(\text{Total order})} \times 100$$

Dengan keterangan, total order merupakan jumlah order yang diterima. *Error orders* merupakan jumlah order yang keliru, baik dari keliru kuantitas, jenis, dan pengiriman.

Perfect order juga mengukur tingkat kekeliruan dari setiap tahapan order pembelian, seperti kekeliruan dalam peramalan pengadaan, kekeliruan dalam proses *picking* di warehouse, kekeliruan dalam penagihan, kekeliruan dalam order pengiriman, dan lain-lain.

Cash to Cash Cycle Time

Cash to cash cycle time menunjukkan berapa hari sejak pembayaran kas untuk pembelian material sampai penerimaan kas dari penjualan produk.

Cash to cash cycle time dihitung sebagai berikut:

$$\text{Materials payment date} - \text{Customer order payment date}$$

Dengan keterangan, *material payment date* sebagai tanggal pada saat pembayaran material ke pemasok. Sementara *customer order payment date* merupakan tanggal pada saat penerimaan pembayaran dari pelanggan atas order pembelian.

Umumnya, perusahaan melakukan pembelian atas beberapa jenis material. Dalam menentukan *materials payment date* ini digunakan rerata tertimbang tanggal pembayaran material. Sejatinya, *cash to cash cycle* mengukur berapa lama waktu modal kerja yang tertanam untuk operasional. Selama masa tersebut, kas tidak dapat digunakan untuk keperluan lain. *Cash to cash cycle* yang semakin cepat mengindikasikan pengelolaan *supply chain* yang efisien, *lean*, dan memberikan profit yang baik.

Customer Order Cycle Time

Cash order cycle time mengukur lama waktu yang diperlukan untuk mengirim produk atas order pembelian setelah order pembelian diterbitkan.

Rumus untuk menghitung *customer order cycle time* adalah:

$$\text{Actual delivery date} - \text{Purchase order creation date}$$

Dengan keterangan, *actual delivery date* menunjukkan tanggal produk telah diterima oleh pelanggan. *Purchase order creation date* merupakan tanggal pada saat penerbitan order pembelian.

Ukuran lain dalam menentukan *customer order cycle time* adalah *promised customer order cycle time* yang dihitung:

$$\text{Requested delivery date} - \text{Purchase order creation date}$$

Dengan keterangan, *requested delivery date* menunjukkan tanggal pengiriman produk sesuai yang diminta oleh pelanggan.

Fill Rate

Persentase order pelanggan yang telah dikirim. *Fill rate* menunjukkan persentase suatu produk, SKU atau nilai order yang telah dikirim.

Rumus untuk menghitung *fill rate* adalah:

$$\frac{(1 - (\text{total items} - \text{shipped items}))}{(\text{Total items})} \times 100$$

Dengan keterangan, *total items* merupakan item produk total. *Shipped items* sebagai item produk yang telah dikirim. *Fill rate* penting untuk mengukur tingkat kepuasan pelanggan dan efisiensi biaya transportasi.

Supply Chain Cycle Time

Supply chain cycle time menunjukkan berapa waktu yang diperlukan untuk memenuhi order pelanggan jika tingkat persediaan berada pada tingkat nol.

Supply chain cycle time dihitung dengan menjumlahkan *lead time* yang paling lama dari setiap tahapan proses order sampai pengiriman produk.

Supply chain cycle time menunjukkan tingkat efisiensi pengelolaan supply chain secara keseluruhan. Siklus yang pendek mengindikasikan pengelolaan supply chain yang lebih efisien dan agile. Siklus dari tahapan *supply chain* yang paling lama menandakan adanya permasalahan (*pain points*).

Inventory Days of Supply

Jumlah hari sampai kehabisan persediaan jika tidak diisi ulang. *Inventory days of supply* dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\frac{(\text{Inventory on hand})}{(\text{Average daily usage})}$$

Dengan keterangan, *inventory on hand* merupakan persediaan yang tersedia. *Average daily usage* merupakan rata-rata pemakaian atau pengeluaran persediaan. SCM berupaya meminimalkan *inventory days of supply* untuk mengurangi risiko kelebihan persediaan dan persediaan usang. Ada manfaat finansial lain untuk meminimalkan metrik ini - kelebihan persediaan cenderung mengikat arus kas operasional.

Freight bill accuracy

Freight bill accuracy menunjukkan persentase tagihan freight yang akurat. Rumus untuk menghitung *freight bill accuracy*:

$$\frac{(\text{Error free freight bills})}{(\text{Total freight bills})} \times 100$$

Dengan keterangan, *error-free freight bills* merupakan tagihan freight yang akurat, *total freight bills* merupakan total tagihan freight. Keakuratan tagihan sangat penting untuk meningkatkan percepatan *cash cycle* dan kepuasan pelanggan.

Freight cost per unit

Umumnya, *freight cost per unit* diukur sebagai biaya freight per item atau SKU. *Freight cost per unit* dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\frac{(\text{Total freight cost})}{(\text{Number of items})}$$

Dengan keterangan, *total freight cost* adalah biaya freight total. Sementara *number of items* menunjukkan jumlah item produk. SCM berupaya untuk meminimalkan *freight cost per unit*.

Inventory Turnover

Inventory turnover menunjukkan frekuensi siklus persediaan perusahaan per tahun.

$$\frac{(\text{Cost of goods sold})}{(\text{Average inventory})}$$

Dengan keterangan, *cost of goods sold* merupakan beban pokok penjualan. *Average inventory* menunjukkan rata-rata persediaan, yang dihitung dengan menjumlahkan persediaan awal dan persediaan akhir, dibagi dua. *Inventory turnover* yang tinggi mengindikasikan pengelolaan *supply chain* efisien.

Days Sales Outstanding

Days sales outstanding atau disingkat DSO, menunjukkan seberapa cepat tagihan pendapatan berhasil diterima pembayarannya dari pelanggan.

DSO dihitung dengan formula:

$$\frac{\text{Receivables}}{\text{Sales}} \times \text{days in period}$$

Dengan keterangan, *receivable* merupakan piutang usaha net, yang telah mengurangkan dengan penyisihan piutang tidak tertagih. Sales menunjukkan penjualan total, sebaiknya hanya penjualan kredit yang dimasukkan dalam penghitungan DSO.

Average Payment Period for Production Materials

Waktu rata-rata dari penerimaan material sampai pembayaran untuk material tersebut. *Average payment period for production materials* dihitung sebagai berikut:

$$\frac{(\text{Materials payable})}{(\text{Total cost of materials})} \times \text{days in period}$$

Dengan keterangan, *materials payable* menunjukkan utang usaha atas pembelian material. *Total cost of materials* merupakan biaya pemakaian material. *Days in period* yaitu jumlah hari dalam suatu periode, misalnya 365 hari untuk periode satu tahun.

Perusahaan cenderung memperlambat pembayaran ke pemasok. Semakin lama *average payment period*, menunjukkan pengelolaan bisnis yang semakin efisien.

On Time Shipping Rate

On time shipping rate mengukur tingkat persentase item barang, SKU atau nilai pesanan yang tiba pada atau sebelum tanggal pengiriman yang diminta.

$$\frac{(\text{Number of on time items})}{(\text{Total items})} \times 100$$

On-time shipping rate merupakan kunci kepuasan pelanggan. Nilai ukuran ini yang tinggi menunjukkan efisiensi pengelolaan supply chain.

Inventory Turnover Ratio (ITR)

ITR membantu kita untuk mengukur berapa kali kita menjual atau mengeluarkan persediaan yang disimpan di gudang.

Dengan kata lain, ITR mengukur peluang untuk mendapatkan keuntungan atas modal kerja yang diinvestasikan dalam persediaan. ITR dihitung dengan membagi beban pokok penjualan (*cost of goods sold*) atas barang yang dijual dengan rata-rata persediaan barang.

$$\frac{(\text{Cost of goods sold})}{(\text{Average inventory})}$$

Praktik terbaik: Tidak ada standar khusus untuk ITR. Namun, organisasi yang merupakan pemimpin produk di pasar cenderung puas dengan ITR 3-4 sementara organisasi berorientasi keunggulan operasional, seperti maskapai penerbangan murah atau grosir yang bertujuan mencapai 8-9 ITR.

Di sisi lain, distributor yang menangani berbagai merek dan berusaha untuk memenuhi kebutuhan pelanggan bertujuan menjaga ITR sekitar 5-7. Menentukan jumlah ITR sangat terkait dengan margin kotor yang dihasilkan oleh SKU atau merek terkait. Dengan demikian, manajer juga harus merujuk pada KPI berikut.

Turn-Earn Index (TEI)

TEI membantu kita untuk menggabungkan margin kotor dan penjualan. Logika di balik TEI adalah untuk menjaga ITR tinggi pada produk atau SKU yang menghasilkan margin rendah dan untuk memenuhi dengan ITR tingkat menengah atau rendah pada produk atau SKU yang menghasilkan margin tinggi.

$$ITR \times \text{Gross margin} \times 100$$

Dengan keterangan, ITR merupakan *inventory turnover ratio* dan *gross margin* merupakan laba kotor.

Praktik terbaik: Mencapai TEI antara 150 dan 180 adalah praktik terbaik dalam hal menyeimbangkan margin kotor dan persediaan. Misalnya, memiliki TEI 160 untuk suatu produk dapat diartikan memiliki margin 20% dan *inventory turnover* 8 kali atau memiliki margin 40% dengan *inventory turnover* 4 kali per tahun.

Gross Margin Return on Investment (GMROI)

GMROI mewakili jumlah laba kotor yang diperoleh untuk setiap rata-rata investasi dalam persediaan barang.

GMROI dihitung dengan membagi laba kotor dengan rata-rata investasi persediaan barang. GMROI memberikan petunjuk penting mengenai produk atau SKU mana yang menghasilkan lebih banyak laba kotor dalam persediaan.

$$\frac{(\text{Gross profit})}{(\text{Average inventory})} \times 100$$

Praktik terbaik: Mencapai rasio GMROI antara 200% dan 225% adalah praktik terbaik dengan cara menghasilkan laba kotor dari persediaan untuk produk atau SKU.

Days of Supply (DOS)

DOS adalah KPI paling umum digunakan oleh manajer dalam mengukur efisiensi dalam rantai pasokan.

DSO dihitung dengan membagi persediaan rata-rata dengan permintaan bulanan rata-rata dan kemudian mengalikannya dengan tiga puluh, ketika mengukur secara bulanan.

$$\frac{(\text{Average inventory})}{(\text{Monthly demand})} \times 30$$

Praktik terbaik: Tidak ada target spesifik untuk DOS, tetapi mengukurnya dengan mempertimbangkan prakiraan penjualan bulan-bulan berikutnya akan membantu kita untuk memiliki pemahaman yang jelas tentang tingkat mana kita perlu menjaga stok kita untuk dapat meningkatkan manajemen persediaan pada setiap bulan.

Namun demikian, DOS tidak membantu kita untuk memahami seberapa baik persediaan kita akan cocok dengan permintaan.

Inventory Velocity (IV)

IV adalah persentase persediaan yang diproyeksikan akan terjual pada periode berikutnya. IV membantu para manajer untuk memahami seberapa baik persediaan barang yang ada sesuai dengan permintaan.

IV dihitung dengan membagi persediaan barang awal dengan perkiraan penjualan periode berikutnya. Analisis penghitungan IV setiap bulan akan memberikan petunjuk signifikan dalam hal menyelaraskan tingkat persediaan ke tingkat optimal untuk mencocokkan permintaan-penawaran dan mencegah stok berlebih di gudang.

$$\frac{(\text{Opening stock})}{(\text{Next month's sales forecast})} \times 30$$

Praktik terbaik: Untuk SKU dengan perputaran terus-menerus, menjaga IV antara 60-70% akan memberikan kecocokan permintaan yang baik, sementara IV dengan nilai 75-80% lebih bermanfaat untuk SKU yang bergerak cepat (*fast moving*). IV kurang dari 60% menunjukkan stok berlebihan. IV lebih dari 80% berisiko dalam hal kehabisan stok, karenanya memerlukan sistem Kanban-Pull.

Secara praktis, tidak semua SKU atau produk dapat diperlakukan sama melalui KPI yang disebutkan di atas. Menerapkan Prinsip Pareto akan membantu dengan mudah mengkategorikan SKU (mis. SKU yang cepat, terus-menerus, terputus-putus, dan lambat). Kategorisasi dapat didasarkan pada volume penjualan bulanan, persentase margin atau jumlah yang ada dari gudang.

Memanfaatkan Prinsip Pareto pada ketiga perspektif ini dan kemudian mengambil bobot rata-rata akan menjadi aset yang baik dalam hal menempatkan setiap SKU ke kategori yang benar.

Pengukuran kinerja menjadi penting. Tidak hanya kita mendapatkan informasi pencapaian suatu kemajuan bisnis, namun pengukuran kinerja juga menjadi informasi penting bagi manajer untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

Pengukuran kinerja merupakan kunci penting dalam mencapai pengelolaan supply chain dan logistik yang efisien dan efektif. Pengembangan pengukuran kinerja haruslah selaras dengan visi, misi, tujuan, sasaran, dan strategi perusahaan. Terdapat banyak KPIs pengukuran kinerja supply chain dan logistik yang telah dikembangkan. Para manajer perlu memilih KPI yang tepat sesuai dengan kepentingan pelanggan dan perusahaan.

Pengukuran kinerja akan mendorong adanya pengendalian dan perbaikan secara terus-menerus. *Benchmarking* perlu dilakukan agar ditemukan praktik-praktik terbaik dalam mengelola supply chain dan logistik. Dari sana, perbaikan terus dilakukan.

Banda - Bandung, 29 November 2019



Amelia Angelica

Andalkan Pengalaman 55 Tahun

Teks: Abdul Wachid / Foto: Antonius Sulistyono

Bermodalkan pertumbuhan bisnis 30 persen sejak 2018, PT Sirkulasi Kompas Gramedia (KGXpress) berani melirik sektor baru, retail, FMCG, *healthcare product*, konstruksi, dan lain-lain. Kekuatan jaringan distribusi di seluruh Indonesia yang telah terbangun sejak 55 lalu juga dijadikan amunisi untuk memperkuat pasar logistik.

KGXpress hanya perlu membesarkan *existing agent* yang sudah dimiliki, lalu melakukan *enhancement*, penambahan produk atau jasa, serta dibarengi dengan peningkatan layanan. Terlebih sektor *e-commerce* telah

secara langsung berdampak pada keharusan melakukan peningkatan layanan dengan mempercepat standarisasi kurir.

Sebab KGXpress menyadari peluang yang besar ditambah cakupan pengiriman nasional yang dibutuhkan oleh para pemain industri *e-commerce* termasuk pengembangan sistem layanan *fulfillment* dan distribusi produk sampai ke tangan konsumen.

Lalu apakah cukup modal 55 tahun tersebut membuat KGXpress bisa bersaing di industri logistik? Apa saja yang akan dilakukan perusahaan untuk mewujudkan targetnya? Berikut wawancara *TruckMagz* bersama, Amelia Angelica, Direktur KGXpress.

Bisa digambarkan perkembangan bisnis KGXpress sejak berdiri hingga sekarang? Capaian apa saja yang telah diraih?

Sebelumnya, kami ceritakan sejarah dari perusahaan yang pada tahun 2008, sirkulasi dan distribusi produk cetak serta pabrikan dilakukan oleh masing-masing unit bisnis di Kompas Gramedia. Kemudian pada tahun berikutnya, fungsi sirkulasi group Kompas Gramedia mulai digabungkan dibawah payung PT Sirkulasi Kompas Gramedia (SKG).

Setelah memiliki pengalaman sirkulasi internal sekitar 55 tahun, baru tahun 2019 merupakan momentum penting karena kami mulai memperkuat sistem dan jaringan untuk melayani kebutuhan logistik masyarakat Indonesia. Kekuatan kami bertambah setelah bergabungnya PT Jasatama dan Distributor Center, ditambah dengan penyegaran *brand* dengan nama KGXpress.

Bisnis kami menunjukkan *growth* yang positif walaupun masih dalam tahap optimalisasi operasional dan *network*. Khususnya pada peningkatan *revenue* dan bertambahnya moda dan fitur pelayanan. Maka dari itu, kami sangat optimis ke depan KGXpress akan memiliki positioning yang baik sebagai perusahaan logistik nasional yang *reliable*.

Berapa persen pertumbuhan bisnis logistik selama beberapa tahun terakhir, khususnya bagi KGXpress?

Pertumbuhan bisnis kami rasakan cukup baik, lebih dari 30 persen sejak 2018. Ini terlihat dari pertumbuhan *revenue* menjelang kuartal empat tahun ini. Namun kami lihat pada fase ini bukan hanya dari angkanya saja tapi juga dari melebarnya industri dan muatan yang kami tangani dan cakupan area.

Sebagai perusahaan yang berafiliasi dengan grup perusahaan yang berpengalaman menangani distribusi produk cetak, siapa sebenarnya *target market* yang ingin disasar?

Modal besar kami adalah pengalaman 55 tahun menjalankan distribusi produk hampir ke seluruh Indonesia. Dari situ kami bisa sampaikan bahwa *core competence* kami adalah logistik pada industri media, percetakan, dan retail.

Namun, kami percaya bahwa pengalaman kami tersebut dapat diperluas ke masyarakat luas dan ke berbagai industri. Artinya, kami siap menawarkan layanan yang lebih baik dengan konsep *end-to-end logistics service*, mulai dari *trucking* kapasitas besar, *warehousing*, *fulfillment*, dan *last-miles delivery*.

Bisa diigambarkan lalu lintas barang yang dikelola KGXpress, khususnya untuk layanan ekpress (ODS & Reguler)? Berapa volume per hari/bulan/tahunnya?

Saat ini kami sudah banyak menangani pengiriman barang *e-commerce* hampir ke seluruh Indonesia. Jenis layanan yang banyak dipakai saat ini adalah reguler dan ekonomi. Ada beberapa hal yang membedakan layanan ODS dan Reguler, yaitu dari sisi waktu pengiriman di mana ODS bisa dalam satu hari sampai, dari sisi layanan *pick-up* dan armada, kemudian penanganan barang termasuk *sortation*.

Bisa dijelaskan tentang layanan KGXpress Ekonomi? Bagaimana model bisnisnya? Siapa saja sasaran konsumennya?

Layanan ekonomi jadi salah satu solusi kepada klien yang mempunyai *budget* terbatas dan memiliki *lead-time* yang lebih longgar. Model bisnisnya adalah memberi solusi pengiriman dengan menggunakan jalur darat dan laut yang dimiliki KGX. Salah satu industri yang menjadi sasaran adalah *e-commerce* termasuk layanan *fulfillment*. Sekarang secara data yang memberikan kontribusi besar bagi KGXpress adalah layanan Ekonomi dan *Full Trucking Loaded*.

Seberapa besar pengaruh bisnis *e-commerce* terhadap peningkatan layanan kurir di KGXpress?

Besar sekali, dengan adanya klien dari industri *e-commerce* telah secara langsung membuat kami segera melakukan peningkatan layanan dengan mempercepat standardisasi kurir. Karena kami melihat peluang yang besar ditambah cakupan pengiriman nasional yang dibutuhkan oleh para pemain industri *e-commerce*. Ada pun dari sisi layanan juga kami intens kembangkan, bahkan hingga ke sistem layanan *fulfillment* dan distribusi produk sampai ke tangan konsumen.

Apakah KGXpress terpengaruh dengan biaya kargo dan *Regulated Agent* yang saat ini tengah naik? Bagaimana perusahaan menyiasatinya agar tidak berimbas terhadap ongkos kirim?

Pengaruhnya cukup membebani dari sisi *cost* perusahaan itu sendiri. Kondisi selama ini kami memiliki armada sekitar 200 unit, jaringan *agent network*, dan pergudangan yang tersebar. Kami sadari ke depan, harus ada strategi untuk optimalisasi aset tersebut mungkin.

Kekuatan jaringan logistik KGXpress di dalam negeri seperti apa? Apakah semua aset milik sendiri atau bermitra?

Perusahaan kami tergolong baru tapi kami sudah memiliki *network* yang cukup luas, hal ini seiring dengan armada dan jaringan agen, dan pergudangan yang kami punya, di samping itu kami juga memiliki *land bank* yang siap untuk *further development*. Kami memiliki aset sendiri dan juga kemitraan, mitra diperlukan untuk membangun jaringan. Sehingga servis kami semakin meningkat dan semakin luas seiring banyaknya armada yang kami miliki.

Konsep kemitraan yang akan diluncurkan KGXpress seperti apa? Apa yang membedakan dengan yang lain?

Salah satu kekuatan kami adalah pengalaman dan jaringan sehingga strategi kami adalah untuk membesarkan *existing agent* yang sudah kami miliki, lalu melakukan *enhancement*, penambahan produk atau jasa, dan dibarengi dengan peningkatan layanan. Saya sadari, memang akan banyak *effort*, tapi kami yakin dengan sistem berbasis teknologi kami dapat melakukannya dengan cepat dan efektif.

Berapa target kemitraan yang ingin dicapai? Apa saja yang disiapkan KGXpress guna menunjangnya?

Kami memiliki impian menjadi *logistic provider* andal yang terintegrasi mulai dari *trucking*, *warehousing*, sampai dengan *last mile delivery* lengkap dengan kurir. Maka, target kami tentulah besar sampai dengan memiliki jaringan yang tersambung ke seluruh kecamatan di Indonesia, dan memiliki kemampuan jaringan logistik ke pelabuhan-pelabuhan besar di Indonesia dengan kerja sama strategis dengan provider logistik lainnya.

Pandangan KGXpress terkait potensi bisnis kurir ke depannya seperti apa?

Logistik adalah satu bisnis yang sangat potensial untuk kami kembangkan, potensinya sangat besar berhubungan dengan pertumbuhan *e-commerce* yang sangat cepat dan juga semakin diminati oleh masyarakat luas, pastinya berdampak dengan kemajuan logistik itu sendiri.

Sejauh apa persaingan bisnis di sektor jasa logistik yang selama ini dialami KGXpress?

Sebagai penantang baru di industri logistik tentunya kami rasakan tidak mudah, apalagi banyak pekerjaan yang perlu kami persiapkan terlebih dahulu agar dapat masuk secara maksimal di pasar logistik. Tapi, pada intinya dengan pengalaman, jaringan dan persiapan kami siap dan berani untuk masuk ke persaingan ini.

Apa saja tantangan bisnis yang selama ini dirasakan KGXpress? Langkah-langkah yang sudah dilakukan untuk mengatasinya?

Tantangan yang dirasakan adalah dari segi kebutuhan *customer* yang berbeda-beda sehingga proses bisnis yang terjadi dari setiap *customer*. Pada dasarnya kompetensi utama kami adalah pada penanganan produk media, percetakan, dan retail, saat ini ada beberapa konsumen yang berasal dari industri yang berbeda sehingga banyak pelajaran baru yang kami rasakan sangat konstruktif dari tantangan ini.

Apa target bisnis KGXpress tahun mendatang, terkait pengembangan bisnis dan jaringan distribusi?

Kami berharap tahun 2020 akan menjadi tahun yang implementasi yang baik dengan ditandai dengan *service excellence* pada jaringan outlet rintisan kami untuk unit *last mile delivery*. Terkait dengan *internal client*, kami berharap dapat menjadi *strategic partner* yang lebih kuat lagi dengan memaksimalkan *cross-sector resources* dan potensi pengembangan usaha bersama.

Terakhir, kami yakin dapat masuk ke *external client* dengan siap dan baik. Dengan sektor industri yang beragam, mulai dari retail, FMCG, *healthcare product*, konstruksi, dan *oil & gas*, dan lain-lain.



Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulisty

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	42,527	38.72%
2	DAIHATSU	30,433	27.71%
3	MITSUBISHI MOTORS	26,538	24.16%
4	ISUZU	5,476	4.99%
5	TOYOTA	2,725	2.48%
6	DFSK	1,540	1.40%
7	TATA MOTORS	412	0.38%
8	CHEVROLET	119	0.11%
9	HYUNDAI	58	0.05%
TOTAL PENJUALAN		109,828	100.00%

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	5,278	51.85%
2	TOYOTA	4,301	42.25%
3	NISSAN	320	3.14%
4	ISUZU	279	2.74%
5	MAZDA	1	0.01%
TOTAL PENJUALAN		10,179	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	30,310	57.53%
2	ISUZU	10,890	20.67%
3	HINO	10,735	20.37%
4	TOYOTA	664	1.26%
5	TATA MOTORS	85	0.16%
6	FAW	5	0.01%
TOTAL PENJUALAN		52,689	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	2,534	39.3%
2	HINO	2,130	33.0%
3	ISUZU	1,595	24.7%
4	UD TRUCKS	195	3.0%
5	FAW	2	0.0%
TOTAL PENJUALAN		6,456	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	10,917	66.0%
2	MITSUBISHI FUSO	2,195	13.3%
3	UD TRUCKS	1,811	10.9%
4	ISUZU	792	4.8%
5	SCANIA	377	2.3%
6	FAW	239	1.4%
7	TATA MOTORS	179	1.1%
8	MAN TRUCK	30	0.2%
TOTAL PENJUALAN		16,540	100.00%

PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2019

NO	KATEGORI	BULAN										TOTAL PRODUKSI
		JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUNI	JULI	AGUST	SEPT	OKT	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	12,665	6,730	15,163	10,318	10,894	6,941	13,849	13,043	14,392	14,521	118,516
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	7,126	7,065	6,852	5,046	4,358	3,341	5,278	5,231	5,193	5,538	55,028
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	668	937	759	712	586	426	607	630	598	591	6,514
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	2,526	2,012	1,803	1,350	1,201	825	1,430	1,085	939	1,273	14,444
	TOTAL PRODUKSI	22,985	16,744	24,577	17,426	17,039	11,533	21,164	19,989	21,122	21,923	194,502

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI - OKTOBER 2019

NO	KATEGORI	JANUARI - OKTOBER 2019	JANUARI - OKTOBER 2018	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	109,828	119,102	(9,274)	-8%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	10,179	13,482	(3,303)	-24%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	52,689	64,237	(11,548)	-18%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	6,456	5,895	561	10%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	16,540	24,161	(7,621)	-32%

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI - OKTOBER 2019

NO	KATEGORI	JANUARI - OKTOBER 2019	JANUARI - OKTOBER 2018	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	109,067	116,529	(7,462)	-6%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	10,217	12,682	(2,465)	-19%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	51,196	60,783	(9,587)	-16%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	5,948	6,123	(175)	-3%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	16,310	23,905	(7,595)	-32%

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI - OKTOBER 2019

NO	KATEGORI	JANUARI - OKTOBER 2019	JANUARI - OKTOBER 2018	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	118,516	138,978	(20,462)	-15%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	-	-	-	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	55,028	68,306	(13,278)	-19%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	6,514	8,285	(1,771)	-21%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	14,444	22,273	(7,829)	-35%

TMDI Layani 2.000 Unit Dalam Global Service Camp

Teks: Antonius Sulistyio • Foto: TMDI



PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI) selaku agen pemegang merek kendaraan Tata Motors di Tanah Air, tahun ini kembali menggelar program *Global Service Camp* (GSC) ke-4 yang diadakan pada 25-30 November 2019. GSC merupakan program kampanye purnajual dari Tata Motors yang dilakukan di 800 *outlet service* di 40 negara di dunia. Targetnya adalah melayani 65.000 *customer* kendaraan komersial Tata Motors di seluruh dunia.

"Program GSC adalah program tahunan purnajual khas Tata Motors yang bertujuan memastikan kondisi kendaraan *customer* Tata Motors agar selalu siap diajak mencari keuntungan, terawatt, dan awet dipakai. Di program ini, *customer* bisa mendapatkan keuntungan lebih termasuk dapat berdialog, berbagi pengalaman, dan berkonsultasi dengan tim TMDI langsung di seluruh diler," kata Biswadev Sengupta, Presiden Direktur TMDI.

Seperti tahun-tahun sebelumnya, TMDI melalui jaringan *outlet service* resmi Tata Motors memberikan layanan pengecekan kendaraan bebas biaya, diskon suku cadang asli, *safety driving training*, dan memberikan penghargaan untuk kendaraan dengan kilometer terbanyak (*high mileage awards*). Selain itu, tim servis TMDI juga secara proaktif melakukan layanan jemput bola, dengan mengunjungi lokasi *fleet customer* untuk melakukan pengecekan gratis armada mereka dan membawa serta keuntungan program ke lokasi.

Melalui program GSC, di Indonesia selama tiga tahun berturut-turut TMDI telah berhasil melayani 2.097 unit kendaraan, yakni pada 2016 sebanyak 161 unit, tahun 2017 sebanyak 714 unit, dan tahun 2018 sebanyak 1.222 unit. "Di GSC keempat, TMDI menargetkan mampu melayani serangkaian pengecekan, perbaikan dan penggantian suku cadang kepada 2.000 unit lebih kendaraan," ujar Varun Satija, *Customer Head* TMDI.

Mulai 2020 Truk Hino dilengkapi Telematik

Teks & Foto: Antonius Sulistyio

Menjelang berlakunya standardisasi Euro 4 pada tahun 2021, PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) selaku agen pemegang merek truk Hino di Tanah Air, akan mengimplementasikan layanan berbasis telekomunikasi dan informatika (telematik) untuk seluruh produk truk Hino mulai tahun 2020. "Dalam hal ini saya bicara ada dua tipe (layanan telematik), yaitu konvensional dan *advanced*. Jadi ini tahun pertama kami menyediakan layanan telematik, tapi memang untuk konvensional terlebih dulu dan itu fiturnya terbatas, hanya bisa geofence dan GPS. Untuk tahun 2020 hanya *step* awal saja untuk ke Euro 4 tahun 2021. Nah, 2021 itu semuanya nanti sudah terkoneksi karena menggunakan ECU *kan*, jadi sistem telematiknya itu sudah saling berhubungan dengan ECU yang ada di kendaraan," kata Irwan Supriyono, *Senior Executive Officer After Sales* HMSI.

Irwan menjelaskan, fitur geofence nantinya bisa digunakan untuk mengatur jalur atau rute perjalanan truk dari satu titik ke titik lainnya. "Jadi kalau memang truknya keluar jalur akan berbunyi sistem geofence-nya itu tadi.



KTB Donasi Alat Praktik untuk 14 SMK

Teks: Antonius Sulisty • Ilustrasi Foto: KTB



PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), *authorized distributor* truk Mitsubishi Fuso dari Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation (MFTBC), kembali melaksanakan program CSR perusahaan bertajuk "Fuso Belajar dan Menginspirasi." Tahun ini merupakan kedua kalinya Fuso Belajar dan Menginspirasi dijalankan pihak KTB. Program ini merupakan bagian dari Fuso Vocational Education Program milik KTB untuk berkontribusi dalam hal peningkatan pengetahuan dan keahlian, khususnya bagi para siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) di bidang otomotif yang bermitra dengan KTB di seluruh Indonesia.

"Kami berharap dengan kegiatan ini, siswa-siswi SMK sebagai generasi penerus bangsa mendapatkan pengetahuan ilmu

praktis, dan pengalaman bermanfaat untuk meraih masa depan yang gemilang," kata Dony Hermawan, *Head of Public Relations & Corporate Social Responsibility Department* KTB. Dony menambahkan, sebelum kegiatan Fuso Belajar dan Menginspirasi di setiap SMK mitra KTB, pihaknya juga menginisiasi pelatihan otomotif, yaitu Fuso Service Technician Education Program 1 (F-STEP 1) untuk tiga SMK yang baru menjadi mitra pada tahun ini, serta mengadakan seminar otomotif mengenai *product knowledge* dan *dealership* Mitsubishi Fuso untuk 11 SMK yang sudah menjadi mitra sejak 2017.

Dalam kegiatan ini, KTB juga melibatkan karyawan sebagai sukarelawan untuk berbagi pengalaman tentang tahapan dalam berkarir di industri otomotif, serta berbagi pengetahuan terkait *soft skill* untuk persiapan memasuki dunia kerja. Selain itu, pada tahun ini KTB juga memberikan donasi alat praktik berupa Diesel Engine Compression Tester dan Ratchet and Extension Bar, kepada 14 SMK yang terlibat dalam kegiatan pada tahun ini.

"Donasi alat praktik ini bertujuan untuk lebih mengasah kemampuan siswa saat kegiatan praktik di masing-masing sekolah. Sekaligus sebagai upaya dan wujud dari komitmen KTB dalam memberikan kontribusi bagi dunia pendidikan di Indonesia terutama siswa-siswi SMK," ujar Dony menambahkan.



Kemudian GPS seperti pada umumnya. Ada juga *real time* kilometer, buat kami mengingatkan ke konsumen kapan dan seperti apa servisnya. Kemudian juga ada sensor yang kami menyebutnya *driver attitude*-lah, untuk memantau sopir kalau dia *ngerem* mendadak atau tidak. Tetapi memang untuk 2020 masih pakai sensor dan bukan mekanik, jadi nanti pada 2021 semuanya itu terintegrasi melalui ECU, itu yang membedakannya. Karena kalau sudah masuk Euro 4, fitur-fitur seperti itu sudah harus tersedia semua," urainya.

Terkait varian apa saja yang akan disematkan telematik, Irwan mengatakan bahwa semua varian Hino akan dilengkapi layanan ini. "Setahu saya semua varian *starting VIN* (*vehicle identification number*) 2020 akan menggunakan telematik pada 2020, hanya fitur-fiturnya itu memang masih terbatas pada beberapa fitur yang saya sebutkan tadi," ujarnya. Ia menambahkan, melalui layanan telematik ini, HMSI coba mengakomodasi kebutuhan sesuai dengan keinginan *customer*.

"Dalam hal ini tergantung si *customer*-nya itu sendiri karena bermacam-macam ya kebutuhannya. Seperti ada yang ingin pasang kamera di kabin semen-

tara telematik itu *kan by thing* ya sistemnya, sehingga pemakaian pulsanya *gede* buat aplikasi gambar bergerak seperti kamera kabin. Kemudian ada yang minta dipasang sensor di pintu belakang boks, jadi kalau pintunya dibuka paksa akan keluar bunyi. Sehingga *customer* bisa mengetahui kalau pintu kargonya dibuka dan barangnya diturunkan di mana. Kalau untuk fitur *fuel consumption* standar kalau sudah pakai ECU, tapi kalau sistemnya masih konvensional pakai sensor di *fuel tank* jangan harap. Untuk telematik yang 2020 belum ada untuk *fuel consumption*. Jadi nanti kalau sudah Euro 4, semua fitur seperti *fuel consumption* berhubungan dengan komputer dan itu bisa dilakukan, jadi ada *step*-nya," katanya menjelaskan.

Menurut Irwan, umumnya *customer* yang minta fitur-fitur tambahan, seperti kamera kabin dan *fuel consumption*, berasal dari segmen angkutan kargo. "Saya belum bisa jawab apakah kami bisa memenuhi semuanya, tapi yang terpenting disiapkan *slot*-nya. Jadi kalau *customer*-nya mau tambah fitur yang *customized*, bisa langsung kami sediakan *slot*-nya," katanya.



Bokscube

BISA SEWA GUDANG SEBULAN

Teks: Abdul Wachid / Foto: Boksman



Setelah meluncurkan Bokshaul, sebuah aplikasi *trucking*, PT Boksman Asia Anugerah Teknologi (Boksman) kini menyiapkan aplikasi khusus pergudangan yang diberi nama Bokscube. Berkonsep *marketplace*, pemilik barang atau pencari gudang ketika mengunjungi *website* akan langsung terpapar beragam jenis gudang sesuai kebutuhannya, baik itu ukuran, fasilitas, dan lain-lain.

"Semua *warehouse* yang disajikan di *website* Bokscube sudah terverifikasi. Lengkap dengan spesifikasi dan lokasinya. Misal ada pemilik barang cari gudang di empat lokasi berbeda, lewat Bokscube dengan mudah akan menemukannya. Ini merupakan terobosan yang sangat baik bagi industri logistik," kata Johannes M. Situmorang, *Chief Executive Officer* Boksman.

Lewat Bokscube, pemilik barang tak harus menyewa sebuah gudang dalam kurun waktu tahunan. Aplikasi ini menawarkan jangka waktu sewa pendek mulai dari tiga bulan, bahkan bisa satu bulan. Johannes mengklaim, penawaran sewa jangka pendek ini cukup membantu bagi perusahaan yang baru memulai ekspansi bisnisnya ke suatu daerah tanpa harus keluar biaya besar.

Dari sisi pemilik gudang, tingkat okupansi gudang yang disewakan akan semakin meningkat dari sebelumnya. Atau bagi pemilik gudang yang selama ini asetnya tidak terpakai akan dimanfaatkan oleh profit ekonomi yang dihasilkan. Secara *realtime*, pemilik barang akan mendapatkan informasi terbaru terkait gudang yang siap disewa.

Saat ini telah terverifikasi 250 gudang yang baru tersebar di area Jabodetabek. Ke depan, Bokscube akan semakin memluas jaringan gudangnya hingga Jawa dan Bali. "Kami menyewakan *warehouse* tiga macam, yakni *industrial warehouse*, yang di kawasan industri yang besar-besar. Kedua, *fourwall*, apa pun yang punya empat dinding itu sudah *warehouse*, seperti ruko-ruko. Ketiga, kategori *open space*, tempat penumpukan barang," tambahnya.

Digkontrol

BANTU TRANSPORTER PANTAU KINERJA PERUSAHAAN

Teks: Abdul Wachid / Foto: Digkontrol

Bisnis angkutan barang yang dikelola secara konvensional cenderung tidak efisien dalam banyak hal. Misalnya, suatu perusahaan memiliki order muatan melimpah namun armada berikut *cashflow* perusahaannya tidak terkontrol. Para pengemudinya tidak bisa diukur peformanya secara objektif membuat angka *turn over* tinggi.

Sering terjadinya kerusakan armada padahal kondisi unit tergolong relatif baru. Lemahnya pengawasan biaya operasional bahan bakar berdampak pada pemborosan. Kemudian perusahaan tidak memiliki sistem yang mengetahui persis laba-rugi per order muatan. Ditambah sistem administrasi serba-manual mem-

buat *filling* data tidak rapi dan tak tersedia laporan untuk dijadikan bahan kajian.

Gambaran permasalahan tersebut merupakan basis *market* yang disasar Digkontrol, sebuah aplikasi daring berbasis *website* dan *smartphone* yang menyediakan fitur kontrol bisnis proses untuk armada logistik. Aplikasi yang dikembangkan PT Fitlogindo Mega Tama ini memiliki empat fitur kontrol, di antaranya untuk utilisasi armada, perawatan armada, manajemen arus kas dari penjualan dan kas bon sopir, kemudian fitur untuk kontrol pengemudi.

Hwasung Thermo - HT 100 Series III BISA GUNAKAN DUA SUHU SEKALIGUS

Teks: Abdul Wachid / Foto: Hwasung Thermo

Seiring pertumbuhan pasar ritel modern setiap tahun berpengaruh terhadap penjualan refrigerator untuk penggunaan truk berpendingin. Terlebih makin meningkatnya populasi penggunaan kendaraan angkutan ringan seperti pikap dan truk engkel juga memberi dampak positif. Seperti yang dialami Hwasung Thermo, merek dagang asal Korea ini memiliki produk HT 100 Series III sebagai produk andalannya di kelas kendaraan ringan.

"Karena memang mobil-mobil kecil khususnya area Jabodetabek makin banyak masuk restoran atau minimarket. Mulai dari kendaraan L300 sampai engkel standar. Rata-rata untuk pengantar bahan makanan atau makanan jadi dengan *multidrop point* cukup banyak," kata Gabriel, *Marketing Manager* PT Hwasung Thermoindo selaku distributor utama Hwasung.

Ia mengkalim, bermodal pengalaman lebih dari 10 tahun di Indonesia produknya cukup kompetitif ketimbang *brand* lain yang baru masuk. Terutama dari sisi mutu produk dan purnajual dengan jaringan distribusi yang telah menjangkau hampir seluruh Indonesia. Beberapa perusahaan *trucking* yang sudah menggunakan Hwasung Thermo di antaranya, Purnama Agung, dan Dunex.



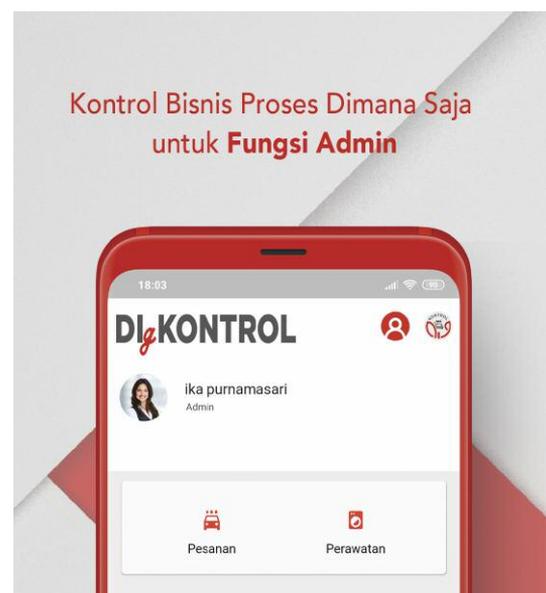
Kelebihan lainnya, Hwasung Thermo memiliki opsi *electrical standby*, artinya mesin pendingin bisa tetap beroperasi dengan menggunakan arus listrik biasa tanpa mesin truk dihidupkan. Opsi *electrical standby* ini merupakan *built in* dari Korea yang ditempatkan menjadi satu dengan condensor unit sehingga terhindar dari ancaman banjir dan hal lainnya.

Selain itu, Hwasung Thermo memiliki opsi untuk *double temperature system*, di mana dalam satu kendaraan memiliki dua ruangan suhu yang berbeda, yaitu *freezer* dan *chiller*. "Double temperature ini memiliki dua evaporator yang terintegrasi dalam satu sistem dan dapat dipantau oleh satu kontroler," tambahnya.

"Sistem kami tidak mahal dan cocok sekali untuk pengusaha *trucking* kecil. Tidak pakai teknologi mahal misalnya pakai telematik, tetapi menerapkan lebih ke menyesuaikan bisnis proses sehari-hari yang biasa dilakukan pengusaha. Bedanya lewat Digkontrol kami bantu mendigitalkan secara *real time*," ucap Marlina dari PT Fitlogindo Mega Tama.

Lewat Digkontrol, perusahaan angkutan barang akan memperoleh beragam laporan kinerja masing-masing unit pekerjaan. Seperti laporan pemakaian bahan bakar, utilitas armada, laba rugi per armada, status piutang, status kas bon sopir, dan kinerja sopir. Tentu saja laporan satu order ditambah laporan kinerja per bengkel eksternal dan kinerja perusahaan asuransi.

"Setiap laporan dan data bisa di-review terus-menerus, sehingga membantu *owner* untuk mengkaji kinerja perusahaannya. Dengan begitu segala keputusan penting memiliki dasar yang jelas dan akan lebih cepat untuk segera diputuskan," tambahnya.





Indeks Harga Truk Bekas

MEREK	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 110 SDL	2010	Rp 115 juta-Rp 120 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2011	Rp 105 juta-Rp 110 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2011	Rp 110 juta-Rp 115 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2011	Rp 120 juta-Rp 130 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2011	Rp 135 juta-Rp 145 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2012	Rp 135 juta-Rp 145 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 135 juta-Rp 140 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2013	Rp 145 juta-Rp 155 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2013	Rp 130 juta-Rp 140 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2013	Rp 200 juta-Rp 215 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2014	Rp 135 juta-Rp 140 juta
Hino 300	Dutro 130 MDL	2014	Rp 145 juta-Rp 155 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2015	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2016	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2017	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2017	Rp 160 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2017	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2017	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 500	SG 260 TI	2005	Rp 180 juta-Rp 195 juta
Hino 500	FM320TI	2007	Rp 285 juta-Rp 300 juta
Hino 500	FM260JM	2007	Rp 350 juta-Rp 355 juta
Hino 500	SG260J	2008	Rp 300 juta-Rp 310 juta
Hino 500	SG260J	2009	Rp 310 juta-Rp 320 juta
Hino 500	FG235TI	2009	Rp 295 juta-Rp 310 juta
Hino 500	FL235TI	2009	Rp 360 juta-Rp 375 juta
Hino 500	SG260TI	2010	Rp 300 juta-Rp 335 juta
Hino 500	FM320TI	2010	Rp 355 juta-Rp 400 juta
Hino 500	FM260TI	2011	Rp 390 juta-Rp 405 juta

Hino 500	FG235TI	2011	Rp 395 juta-Rp 415 juta
Hino 500	FG235J	2011	Rp 330 juta-Rp 350 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 390 juta-Rp 405 juta
Hino 500	FM320TI	2012	Rp 345 juta-Rp 360 juta
Hino 500	FG235JP	2012	Rp 285 juta-Rp 305 juta
Hino 500	FL235JW	2012	Rp 400 juta-Rp 435 juta
Hino 500	SG260TI	2012	Rp 450 juta-Rp 490 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 490 juta-Rp 500 juta
Hino 500	FM260TI	2013	Rp 420 juta-Rp 435 juta
Hino 500	FM260JW	2013	Rp 650 juta-Rp 670 juta
Hino 500	FL235JW	2013	Rp 450 juta-Rp 470 juta
Hino 500	FG235JP	2014	Rp 450 juta-Rp 465 juta
Hino 500	FM320TI	2014	Rp 730 juta-Rp 750 juta
Hino 500	FL235TI	2014	Rp 425 juta-Rp 440 juta
Hino 500	FM260JM	2014	Rp 665 juta-Rp 685 juta
Hino 500	FM220TI	2014	Rp 390 juta-Rp 410 juta
Hino 500	FL235JW	2014	Rp 430 juta-Rp 455 juta
Hino 500	FJ190TI	2014	Rp 290 juta-Rp 300 juta
Hino 500	FG235TI	2015	Rp 390 juta-Rp 405 juta
Hino 500	FC190TI	2015	Rp 300 juta-Rp 320 juta
Hino 500	SG260TI	2015	Rp 490 juta-Rp 500 juta
Hino 500	FM285JD	2016	Rp 780 juta-Rp 810 juta
Hino 500	SG260TI	2017	Rp 530 juta-Rp 550 juta
Hino 500	FG235TI	2017	Rp 470 juta-Rp 490 juta
Hino 500	SG260TH	2018	Rp 735 juta-Rp 750 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2011	Rp 75 juta-Rp 80 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 90 juta-Rp 105 juta
Isuzu Elf	NKR71	2013	Rp 130 juta-Rp 140 juta
Isuzu Elf	NKR71HD	2013	Rp 140 juta-Rp 145 juta

Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 120 juta-Rp 125 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 135 juta-Rp 150 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 155 juta-Rp 160 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2016	Rp 135 juta-Rp 145 juta
Isuzu Elf	NKR 71 LWB	2016	Rp 205 juta-Rp 210 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2017	Rp 230 juta-Rp 235 juta
Isuzu Giga	FVZ34P 285PS	2012	Rp 330 juta-Rp 340 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS	2012	Rp 315 juta-Rp 350 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS	2014	Rp 280 juta-Rp 295 juta
Isuzu Giga	FVM34Q 240PS	2014	Rp 345 juta-Rp 385 juta
Isuzu Giga	FVM34W 240PS	2015	Rp 390 juta-Rp 400 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS	2016	Rp 420 juta-Rp 440 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2009	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 150 juta-Rp 160 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2012	Rp 180 juta-Rp 205 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2013	Rp 195 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 136PS HD-L	2013	Rp 200 juta-Rp 220 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2014	Rp 205 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2015	Rp 210 juta-Rp 220 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2016	Rp 220 juta-Rp 230 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2017	Rp 290 juta-Rp 300 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517	2006	Rp 240 juta-Rp 260 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HL	2011	Rp 315 juta-Rp 330 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517	2012	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Mitsubishi Fuso	FN 627	2012	Rp 800 juta-Rp 830 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HL	2012	Rp 340 juta-Rp 350 juta

Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2014	Rp 550 juta-Rp 580 juta
Mitsubishi Fuso	FJ 2523	2017	Rp 590 juta-Rp 600 juta
Toyota Dyna	110 ET	2007	Rp 60 juta-Rp 65 juta
Toyota Dyna	110 ST	2008	Rp 65 juta-Rp 70 juta
Toyota Dyna	110 ET	2008	Rp 75 juta-Rp 85 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 80 juta-Rp 90 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 90 juta-Rp 95 juta
Toyota Dyna	130 HT	2011	Rp 110 juta-Rp 115 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 115 juta-Rp 125 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 130 juta-Rp 135 juta
Toyota Dyna	130 XT	2012	Rp 125 juta-Rp 135 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 150 juta-Rp 170 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Toyota Dyna	130 HT	2016	Rp 190 juta-Rp 210 juta
Toyota Dyna	130 HT	2017	Rp 210 juta-Rp 225 juta
UD Trucks	CDA 220	2006	Rp 215 juta-Rp 230 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 250 juta-Rp 275 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 260 juta-Rp 270 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 255 juta-Rp 265 juta
UD Trucks	PK260CT	2009	Rp 250 juta-Rp 270 juta
UD Trucks	CWM 330	2010	Rp 280 juta-Rp 290 juta
UD Trucks	PK 215	2010	Rp 295 juta-Rp 310 juta
UD Trucks	PK260CT	2013	Rp 385 juta-Rp 400 juta
UD Trucks	PK260CT	2014	Rp 430 juta-Rp 450 juta
UD Trucks	Quester CWE 280	2017	Rp 640 juta-Rp 665 juta

CATATAN :Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan tanggal 23 November 2019. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang dan pemilik unit truk bekas di Jakarta, Tangerang, Bekasi, Surabaya, Lampung. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



Maintenance Automatic Slack Adjuster

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Automatic Slack Adjuster (ASA) memang tidak membutuhkan pengaturan seperti *slack adjuster* manual. Tetapi sebagai perangkat yang bekerja pada suhu tinggi, inspeksi dan pelumasan berkala sangat penting untuk kinerja yang optimal.

Ketika rem diinjak, *pushrod* memanjang dari *slack adjuster* yang kemudian memutar S-cam untuk mendorong kampas rem, lalu membuat gerakan mengembang, hingga akhirnya kampas rem bergesekan dengan tromol untuk memperlambat truk. *Automatic slack adjuster* dirancang untuk mengimbangi kampas rem dan keausan permukaan tromol. "Perangkat ini berfungsi untuk mengatur operasional *stroke* aktuator yang konstan sehingga keausan pada logam bisa dikurangi. Dimensi dan geometri harus dipertahankan sepanjang umur alat untuk menjaga kinerja dan efisiensi rem," kata Angga Karim Asisten Kepala Bengkel Rama Bangkit Jaya Krian.

Stroke yang tidak maksimal dapat memberikan implikasi negatif pada daya pengereman, ini yang menjadikan ASA komponen penting. ASA adalah bagian penting dari performa rem kendaraan komersial untuk memenuhi kinerja puncak dan standar operasional peraturan pemerintah. Ketika pengujian berkala performa rem juga diperiksa untuk memastikan kendaraan aman digunakan.

"Sebenarnya dua rekomendasi untuk merawat ASA, yaitu menjaga jadwal pelumasan dengan *grease* dan tidak secara manual melakukan pengaturan *stroke* ASA dalam rangkaian *wheel end*. Mungkin banyak mekanik perusahaan tidak terlalu rutin melumasi ASA. Jangankan melumasi, terkadang mereka juga melewatkan inspeksi rutin pada komponen ini," tambah Angga.

"Dan penyetelan manual *slack* yang tidak berkinerja baik karena kurangnya pelumasan dapat berdampak langsung pada keselamatan dan bisa saja masuk dalam pelanggaran peraturan. Melumasi ASA memiliki dua tujuan penting, yaitu memaksa *grease* baru untuk mendorong *grease* lama dari *adjuster*, bersamaan dengan air dan kontaminan lain yang menempel. Kedua, melindungi internal *gear*, kopling dan komponen *adjuster* lainnya dari keausan. Keduanya diperlukan untuk menjaga performa ASA untuk mempertahankan *stroke* rem yang pakem dan memberikan gaya pengereman yang optimal," tegasnya.

Pelumasan *Adjuster*

Sebenarnya pelumasan adalah proses yang sederhana. "Cukup mencari *fitting grease* ASA, pasang selang dari *grease gun* dan suntikkan *grease* baru sampai *grease* lama keluar meluber. Lokasi *output* ini bervariasi tergantung pada pabrikan. Beberapa merek yang umum di pasaran terdapat lubang dalam *casting* dan jika tidak menemukan lubang tersebut, baca buku manual mengenai instruksi perawatan yang biasanya menyebutkan berapa banyak *grease* harus disuntikkan dan tipe *grease* apa yang digunakan," jelas Angga.

"Pelumasan seharusnya tidak membutuhkan waktu lama, lebih kurang dari satu menit per *adjuster*. Ada salah satu merek yang merekomendasikan pelumasan dengan *grease grade 2* setiap 50.000 km, tetapi mekanik juga dapat memasukan *grease adjuster* setiap kali melakukan inspeksi rutin. Penyetelan ulang seharusnya tidak perlu dilakukan setelah penyetelan awal ketika memasang *slack adjuster* baru. Kecuali ada kerusakan rem, sehingga harus membongkar total rangkaian rem. Mungkin ada mekanik lama yang masih melakukan penyetelan ulang dengan alasan mengoptimalkan rem, ini sebenarnya tidak boleh dilakukan," tegas Angga.

Ketika melumasi, ada beberapa pemeriksaan sederhana yang bisa dilakukan.

- Dengan kondisi rem dilepaskan, periksa apakah pin sejajar dengan penunjuk braket.

- Periksa apakah ada jeda setidaknya 10 persen dari panjang tuas *chamber*.

- Pastikan ketika rem diinjak atau dilepaskan tidak ada gerakan yang berlebihan.

- Periksa *control arm bracket* dari retakan. Jika ada gejala retak, keausan ini bisa berasal dari *bearing* yang getas.

- Secara berkala, kendurkan baut *adjuster* tiga perempat putaran, setidaknya ada jeda 50 mm. Secara manual operasikan *push rod* dan amati kondisi *clearance*-nya. Atur ulang minimum 10 persen dari panjang tuas.

- Periksa apakah ada perpanjangan pegas yang terlalu banyak ketika rem dinjak penuh.

- *Stroke* harus sama di kedua sisi *axle*. Jika keduanya terlalu sering disetel ulang, artinya ASA perlu diganti.

Penyetelan manual mungkin akan diperlukan untuk menyelesaikan masalah di luar kinerja *adjuster*. Seperti halnya perangkat otomatis lain, penting sekali untuk mengganti *slack adjuster* sesuai dengan jadwal dari pabrikan. Jika petunjuk penggantian perangkat hilang, rekomendasi yang paling sering dilakukan adalah mengukur jarak *stroke chamber* dari *wheel end*. Lalu mengukur jarak dari *chamber* ke pin ketika rem diinjak dan mengukur lagi setelah rem dilepaskan. Perbedaan dari kedua pengukuran adalah *free stroke* yang biasanya berkisar pada 12-20 mm. Jika hasil pengukuran melebihi angka 20 mm maka ASA perlu diganti.

Setelah ASA diperiksa, gunakan daftar periksa berikut untuk memeriksa komponen *wheel-end* lainnya dan memperbaiki kondisi yang dapat menyebabkan *stroke* berlebihan.

- Periksa pelumasan *camshaft* dan kondisi tabung.

- Periksa *camshaft* dan pergerakannya untuk melihat gejala keausan yang tidak normal.

- Evaluasi area gesekan rem untuk memeriksa level keausan dan retakan.

- Periksa *busing camshaft* dari keausan dengan memeriksa jarak tegak lurus terhadap sumbu poros dan beban yang searah sumbu poros. Jika ada kerusakan segera ganti *busing*.

- Periksa diameter tromol dan tepian pelek jika perlu.

- Periksa pegas S-Cam kampas rem untuk memastikan gerakan pegas balik ke posisi netral.

- Periksa pegas balik *air chamber* atau pegas rem.

- Periksa pin yang menghubungkan *chamber* dengan *adjuster* untuk memastikan kedua alat bergerak bebas dan sudah dilapisi dengan grease anti lengket.

- Setelah inspeksi selesai, verifikasi kinerja *slack adjuster* dengan mengikuti buku manual. Jika *adjuster* masih kendur atau tidak berfungsi baik segera ganti baru.

“*Stroke* rem yang benar sangat penting untuk kinerja pengereman dan operasional pengereman kendaraan yang aman, sehingga ASA memainkan peran penting dalam keselamatan. ASA akan tetap dalam kondisi yang baik jika secara teratur dilumasi, membantu sistem rem bekerja sesuai spesifikasi yang diinginkan, artinya truk lebih aman dan keselamatan pengguna jalan lain juga terjamin,” kata Angga.

Pada satu kasus jika ada *wheel end* satu paket ASA dan tidak dapat disetel. “Pertama dan yang paling penting, jangan menyetel *adjuster* secara manual. Ada banyak faktor yang dapat menyebabkan ASA mengalami *overstroke*, tetapi masalah tidak akan selesai dengan menyetel ulang secara manual. Jika itu terjadi, mulailah dengan merujuk pada instruksi produsen dan memeriksa kinerja mekanisme untuk menentukan apakah *slack adjuster* sudah sesuai dengan tipe rem truk. Juga periksa apakah rekomendasi pabrikan mengenai pelumasan sudah dilakukan dengan benar. Apakah juga sudah memeriksa usia pemakaian ASA yang direkomendasikan pada buku manual. ASA pada umumnya memerlukan pemeriksaan setiap tiga bulan atau 50.000 km,” terang Angga.



Mitos Seputar Sistem Rem

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Komponen *aftermarket* bisa menyesatkan. Faktanya, ada komponen yang sama yang dibuat oleh pabrikan yang sama namun dikemas berbeda. Selain itu juga, penyebutan nama onderdil di beberapa daerah di Indonesia ada perbedaan, sehingga kadang perlu menjelaskan detail komponen terlebih dahulu ketika akan membeli komponen pengganti.

Wahyu Suwarno Kepala Bengkel Rama Bangkit Jaya Krian mengatakan, "Hal ini mempersulit mekanik untuk memutuskan menggunakan produk orisinal atau *aftermarket*, karena masalah berikutnya adalah sistem rem mengalami masalah setelah penggantian komponen baru," katanya. Berikut beberapa mitos dan kesalahpahaman tentang komponen sistem rem yang umum.

1 Kampas rem dan tromol yang lebih luas berarti jarak henti yang lebih pendek.

"Jarak henti bukan didasarkan pada penampang kampas rem. Pengereman adalah hasil dari daya henti atau torsi dorong yang tinggi, yang terutama ditentukan oleh tekanan aplikasi rem, material lapisan, komposisi udara pada *chamber*, dan diameter rem. Kampas rem yang lebih luas memang mengalami keausan lebih lama meskipun dalam suhu operasional yang tinggi. Permukaan yang lebih luas mampu membuang panas lebih mudah daripada permukaan yang sempit karena area untuk membuang panas lebih banyak. Semakin sempit area yang bergesekan maka daya buang panas semakin kecil. Penampang tromol yang lebih lebar bisa sangat berguna untuk trayek truk di dataran tinggi atau area pegunungan. Karena di area ini akan sering sekali dilakukan pengereman, dan suhu tromol bisa sampai 120-150 derajat Celcius," jelasnya.

2 Rem tromol bekerja lebih baik daripada *full air brake*, itulah sebabnya rem tromol banyak digunakan.

Ada fitur dan keunggulan berbeda untuk rem tromol dan *full air brake*. Perihal teknologi, semuanya tergantung dari pemilik kendaraan. Tidak satu pun dari keduanya, memiliki fungsi teknis yang lebih unggul dalam semua situasi dan aplikasi. "Indonesia area yang cukup luas dengan keragaman bentuk muka bumi, sehingga jenis aplikasi tertentu bisa sangat unggul pada kondisi area tertentu. Penggunaan fungsi juga tergantung pada gaya pengemudi mengendalikan kendaraan. Perbedaan utama di antara rem ini adalah desain, kekuatan resistensi, ukuran, kemudahan perawatan, dan *part* pendukung. Rem tromol jauh lebih mudah dan lebih ekonomis dalam perawatan dan bagian-bagiannya tersedia hampir di seluruh toko onderdil. *Full air brake* memiliki karakteristik ketahanan yang unggul serta teknologi yang lebih maju dan sangat ideal untuk kecepatan tinggi dan sedang. Selain itu juga memiliki torsi yang konstan. Perawatan juga lebih kurang sama dengan rem tromol," ujar Wahyu.

3 *Antilock-brake system* tidak memerlukan penyetelan berkala pada rem.

ABS adalah sistem pengereman elektronik yang memanfaatkan penguncian roda yang akan terjadi pada keadaan darurat dan siklus pengeremannya mampu menghindari ban terkunci seperti rem konvensional. Hal ini tidak ada hubungannya dengan daya henti rem tromol, *chamber*, dan *slack adjuster* karena semua komponen yang memiliki faktor keausan perlu penyetelan ulang.

4 *Automatic slack adjuster* tidak memerlukan perawatan rutin.

Automatic slack adjuster adalah perangkat mekanis yang dirancang untuk mempertahankan jarak interval yang telah ditentukan antara tromol dan kampas rem. Pada operasional truk yang membawa muatan berat dan melewati medan ekstrim perlu penanganan khusus. Seperti semua komponen, *automatic slack adjuster* tetap memerlukan pemeriksaan berkala, termasuk pelumasan *grease* sehingga performanya tetap terjaga. *Automatic slack adjuster* tidak bebas perawatan.

5 *Automatic slack adjuster* dapat diatur secara manual.

Setelah instalasi dan pengaturan awal, *automatic slack adjuster* tidak boleh diatur ulang kecuali kerusakan berat sehingga memerlukan pembongkaran total seperti penggantian tromol atau *seal*. "Selain itu, tidak boleh dilakukan penyetelan ulang. Jika mekanik memiliki alasan kuat bahwa rem memang rusak dan perlu pengaturan, itu bisa dimaklumi dan ini bersifat opsi terakhir. Artinya jika dibiarkan pada kondisi itu, jarak tromol dan kampas akan semakin menjauh. Jika kampas rem tidak bisa disetel ulang, artinya ada sesuatu yang secara teknis salah dengan *automatic slack adjuster* dan harus diganti bukan disetel ulang secara manual," tegasnya.



6 Rem *axle drive* harus dinonaktifkan ketika aplikasi untuk trailer yang bermuatan berat.

"Ini salah satu kesalahpahaman yang paling umum, karena beberapa pabrikan truk dilengkapi dengan rem *axle drive* yang sangat agresif, yang diperlukan untuk memenuhi jarak henti yang pendek. Fakta berikutnya adalah truk dengan cc besar yang dilengkapi dengan rem *axle drive* mampu menghentikan kendaraan dalam jarak yang lebih pendek dan memiliki kontrol yang lebih baik daripada truk yang tidak memiliki rem *axle drive*. Beberapa pabrikan truk sudah mengaplikasi ini untuk truk trailer dengan tenaga besar. Dengan kombinasi rem trailer, membuat rem bekerja lebih maksimal. Aplikasi ini juga mampu mengurangi risiko *jackknife* karena pengemudi harus mengerem dengan tekanan lebih tinggi untuk menghentikan kendaraan," jelas Wahyu.

7 Nama komponen adalah yang terpenting ketika mencari komponen pengganti.

Nama komponen pada kardus adalah hal penting nomor dua. Pertama adalah menanyakan pada distributor atau penjual untuk memastikan fungsinya sesuai dengan merek truk. "Jika dibolehkan membandingkan komponen lama dan komponen pengganti dengan mendekatkan keduanya, itu lebih baik. Karena jika mengenali nama saja itu terkadang bisa menyesatkan. Kadang-kadang pegawai pabrik bisa salah memasukkan barang ke dalam kardus. Jangan tertipu oleh nama pada kemasan. Lebih baik periksa kualitas di dalamnya," saran Wahyu.

8 *Slack adjuster* harus berada di sudut 90 derajat ke *pushrod* ketika rem disetel.

Sudut 90 derajat memberikan gaya input maksimum ke rem. Namun, penyimpangan dari sudut ini hanya memengaruhi *output* torsi sedikit sekali.



9 Boleh menerapkan kombinasi *automatic slack adjuster* dan manual pada *axle* yang sama.

Ini mitos yang membahayakan. Penting untuk diketahui bahwa *automatic slack adjuster* disetel begitu akan dipasang, sedangkan *slack adjuster* manual bisa disetel beberapa periode ketika perawatan. Jika ini terjadi, artinya di *axle* yang sama suatu saat akan ada penyimpangan yang berakibat pada mekanisme rem. Jadi tidak boleh mengombinasikan *automatic slack adjuster* dan manual pada *axle* yang sama karena keduanya memiliki jarak interval yang berbeda.

10 Sering mengganti pegas dan *cam bushing* akan lebih baik pada sistem rem.

Justru jika kedua komponen ini diganti rutin secara periodik tanpa ada gejala kerusakan maka keausan dini akan terjadi pada kampas rem dan

tromol. Kebanyakan kasus ini terjadi pada sistem yang menggunakan *automatic slack adjuster*. Jika pegas kampas lemah, maka *automatic slack adjuster* tidak akan berfungsi dengan baik. Penggantian tepat pada waktunya akan memastikan kinerja yang tepat dari rem dan *slack adjuster* sehingga perangkat lebih awet.

11 Membeli onderdil murah akan menghemat biaya operasional.

Ada harga, ada kualitas. Menggunakan komponen berkualitas berarti biaya komponen yang lebih hemat per kilometer dan otomatis mengurangi biaya dalam jangka panjang dengan menghilangkan *downtime* yang tidak perlu. Dengan alasan hemat lalu membeli komponen sistem rem seperti tromol dan kampas rem yang tidak berkualitas dapat sangat berisiko pada kecelakaan.

12 Penggunaan lengan pegas yang panjang untuk *chamber* cenderung akan menyebabkan ketidakseimbangan rem.

Penggunaan lengan pegas tidak akan mengubah waktu dan torsi pengereman. Sistem rem akan tetap seimbang. Lengan pegas *chamber* yang panjang akan lebih lama mempertahankan *output* gaya dorong dan tarik yang lebih tinggi dibandingkan lengan pegas standar.

Untuk menghindari mitos pada sistem rem, Wahyu menyarankan untuk menanyakan pada dealer terlebih dahulu jika akan membeli *part aftermarket*. "Mekanik perlu memahami apa yang terpasang, memahami produk yang akan dibeli dan ajukan pertanyaan jika tidak memahami atau tidak familiar dengan dengan produk atau merek tertentu. Ini untuk memastikan sistem rem bekerja optimal seperti yang diharapkan," katanya.



Penerapan TMS pada Ban Vulkanisir

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Abvindo



Ban dalam bisnis angkutan barang merupakan komponen terbesar kedua setelah biaya bahan bakar minyak (BBM). Dibutuhkan sebuah pengelolaan yang efektif dan efisien agar target biaya per kilometer yang diharapkan transporter tak tinggi. Umumnya sebagian besar transporter menerapkan *Tyre Management System* (TMS), sebuah sistem manajemen yang terintegrasi dalam ruang lingkup optimalisasi penggunaan ban.

Mencakup perencanaan, pengorganisasian, penggunaan, dan pengendalian umur pakai ban yang maksimal. Tujuannya, demi menunjang operasional armada dalam menjalankan bisnis angkutan sekaligus pencegahan menghindari insiden di jalan. TMS memberikan rekomendasi mulai dari *pattern* ban yang sesuai dengan kondisi medan yang dilewati hingga memiliki target memperpanjang umur pakai dan pergantian ban yang tepat waktu sehingga dapat divulkanisir.

Penerapan TMS harus sesuai prosedur pemeliharaan ban yang tercatat dalam laporan berformat *Key Performance Indicator* (KPI) ban. Pada laporan tersebut terekam semua kegiatan pemeliharaan, mulai rotasi ban, tekanan udara serta pengukuran kembang ban. Laporan yang terekam juga mencakup ketersediaan ban cadangan guna memastikan semua kendaraan bisa beroperasi tanpa terganggu kekurangan stok ban.

"Banyak salah kaprah tentang TMS. Bagi banyak orang TMS itu hanya sekedar ganti ban dan pasang ban, itu salah. Padahal tidak ada *monitoring* yang jelas, seperti kapan itu dipasang, kapan harus dirotasi, tekanan anginnya berapa. Nah, itu mereka tidak mengerti, karena masih mengandalkan pengalaman dan belum teruji," terang Emiel Purwana, Ketua Umum Asosiasi Ban Vulkanisir Indonesia (Abvindo).

Menurutnya, penerapan TMS idealnya dimulai dari pertama kali ban baru digunakan sampai ban tersebut sudah tak layak pakai. Pengusaha *trucking* ketika menerapkan TMS harus memperhatikan tiga hal, seperti suplai ban baru, ban vulkanisir, dan perawatan armada. Dalam pengadaan ban baru dan vulkanisir, transporter harus cermat dalam memilih ban dengan mengutamakan usai pakai lebih lama, sehingga mendapatkan biaya per kilometer yang rendah.

Pada proses pemeliharaan, jika ditemukan kondisi ban yang tidak dapat dipergunakan perlu dianalisis dahulu guna memastikan kerusakan merupakan kondisi normal atau ban tersebut mengalami kerusakan tidak wajar. Untuk kondisi tersebut maka harus dilakukan proses garansi yang dimintakan ke vendor penyuplai ban. Sementara, ban dengan kerusakan normal pun perlu dianalisis guna dapat dilakukan langkah pencegahan secara cepat.

Emiel menjelaskan, pada proses tersebut transporter perlu memastikan umur pakai setiap ban merata. Tidak ada ban yang ketika umur pakainya habis mengalami permukaan gelombang atau hanya habis sisi samping tapak bannya saja. Sebab kemiringan ban atau kendaraan sekitar satu milimeter saja dapat memperboros konsumsi ban kurang lebih enam persen sampai tujuh persen dari konsumsi seharusnya.



KONTRIBUSI BAN VULKANISIR

Semua kegiatan tersebut dapat diimplementasikan dengan baik apabila didukung sumber daya manusia yang kompeten. Ditunjang pula infrastruktur yang memadai dilengkapi peralatan serta fasilitas lainnya yang sesuai standar TMS. Kemudian, perlu perencanaan anggaran pemeliharaan sebagai acuan kerja sekaligus memberikan target-target yang harus dicapai.

Rencana anggaran berguna pula sebagai tolak ukur sebagai alat perbandingan untuk mengevaluasi realisasi pengadaan ban. Sekaligus sebagai alat untuk mengkoordinasikan kerja agar semua divisi kerja bisa saling menunjang, saling bekerja sama dengan baik. *Budget* tersebut dihitung mulai dari kebutuhan harian, mingguan, dan bulanan.

Diawali dengan mengidentifikasi kebutuhan ban berdasarkan jumlah armada ban melalui pengumpulan data dan informasi lalu mengolahnya hingga tersusun menjadi rencana anggaran. Selanjutnya, setelah tersusun dikoordinasikan ke pihak pelaksana teknis TMS.

"TMS yang benar itu harus *accept target*. Misalnya, biaya per kilometer mereka katakanlah Rp 60 atau budget per tahunnya Rp 1 miliar. Dengan perhitungan kilometer yang sama dan *fleet* yang sama, berani *nggak* si vendor TMS ini kasih jaminan tahun depan biayanya lebih rendah. Kalau memang dia punya produk yang tepat, saya yakin dia berani," ucap Emiel.

Agar tercapai semua target tersebut, laporan *Key Performance Indicator* (KPI) ban memiliki fungsi mengukur tingkat keberhasilan kinerja ban dan manajemen pengelolaannya. Beberapa KPI yang perlu diutamakan, antara lain pencapaian umur ban dan persentase penggunaan *tread* sesuai ukuran ban.

Selanjutnya, pencapaian kuantitas frekuensi pengecekan tekanan angin sesuai ukuran ban. Pencapaian presentase ban yang di-*scrap* dengan umur pakai di bawah umur pakai yang ditargetkan. Pencapaian perbandingan *down time* ban sesuai jadwal dan tidak sesuai jadwal. Terakhir, pencapaian perbandingan *cost* atau *revenue actual* dengan *cost* atau *revenue budget*.

Pengamatan Emiel, semua merek dagang global di luar negeri, umumnya menyediakan TMS. Hanya saja dalam operasional dan praktiknya pihak pabrikan akan bekerja sama dengan distributor. Sementara di

Indonesia, setidaknya hanya empat perusahaan penyedia TMS yang melakukan TMS sesuai standar dan prosedur.

"Setidaknya setiap tahunnya, pihak penyedia TMS bisa menjamin biaya operasional ban transporter bisa ditekan sampai 10 persen dari tahun ke tahun. Mengingat adanya kenaikan harga ban yang tiap tahun naik berkisar enam persen sampai delapan persen. Untuk itu ban vulkanisir bisa mengambil peran yang besar dalam penerapan TMS ini karena bisa hemat lebih besar," tambahnya.

Abvindo menargetkan penggunaan vulkanisir ban di sektor angkutan barang di Indonesia bisa mencapai 60 persen ketimbang ban baru. Sejauh ini rata-rata penggunaan ban vulkanisir di perusahaan angkutan barang masih masih berkisar 30 persen sampai 40 persen. Diharapkan penggunaan ban vulkanisir yang meningkat dapat semakin menekan biaya operasional transporter mengingat komponen ban menempati urutan kedua setelah bahan bakar sebagai komponen pengeluaran terbesar.

Sebesar 70 persen nilai harga dari sebuah ban berada pada *casing* (rangka ban yang keras dan kuat untuk menahan tekanan beban) dan hanya 30 persen berada pada tapak ban. Secara operasional, artinya



Emiel Purwana

Ketua Umum Abvindo YKTI

pengusaha angkutan hanya menggunakan 30 persen saja dari keseluruhan material ban yang habis terpakai. Sehingga dengan tidak melakukan vulkanisir ban perusahaan diklaim melakukan pemborosan sebesar 70 persen dari harga ban tersebut.

"Kalau misalnya kita sudah tahu jadwal penggantian ban berikutnya, ya sudah itu kita gantikan dengan ban vulkanisir. Bahkan kalau misalkan kami mendapatkan *casing* ban dari pemilik armada, *casing* ini kami proses lalu kami gantikan ke posisi ban yang masih pakai ban orisinal. Lalu ban orisinal tersebut kami copot sebagai cadangan untuk armada yang memang membutuhkan ban orisinal di kemudian hari," tutupnya.



APT JANGKAUAN TERTINGGI DI KELAS LIGHT TRUCK

Teks & Foto : Sigit Andriyono



Aerial Platform Truck (APT) adalah kendaraan pendukung pekerjaan yang berhubungan dengan area kerja di ketinggian, umumnya dimanfaatkan di pergudangan, perawatan jalur hijau, dan perbaikan lampu jalan. APT ini memanfaatkan PTO dengan mekanisme *gear pump*.

Fajar Irokhman *Supervisor Engineering* PT Antika Raya menjelaskan, “APT ini merupakan pengembangan dari model *telescopic* dan *articulated* yang sebelumnya hanya menjangkau di bawah 16 meter. Sekaligus ini adalah model *built up* dari pabrikan Italia. Kami juga menambahkan fitur-fitur lain untuk mendukung pekerjaan di ketinggian.”

Fajar mengatakan bahwa kombinasi kedua jenis *aerial platform* memberikan keunggulan dari produk lain. “*Articulated* ini cenderung tidak memerlukan banyak *space* di kendaraan dan lebih kuat. Sedangkan jenis *telescopic* lebih simpel dan tampak ringkas. Dengan begitu, produk yang kami pasang ini pas sekali untuk ketinggian 20 meter,” tegasnya.

Perdana Nuansa *Supervisor Government Sales Operations* PT Antika Raya menjelaskan mengenai produk *built up* yang terpasang di APT. “Oil & Steel adalah perusahaan yang mendesain, memproduksi, dan memasarkan *platform* ke seluruh dunia yang berkantor di Italia. Antika Raya dipercaya untuk menjadi distributor di Indonesia. Sebelum produk ini *launch* ke publik, kami mengajukan izin Kemenhub terlebih dahulu. Kami serahkan gambar, data spesifikasi, dan dimensi kendaraan. Lalu, Kemenhub menganalisa, uji coba, dan dinyatakan lolos. Baru SKRB untuk kendaraan ini terbit. Jadi lembaga pemerintah sendiri yang menguji kendaraan ini bahwa sudah layak dan aman untuk digunakan,” katanya.

Perdana menambahkan, “Sepanjang pengetahuan kami, di Indonesia belum ada karoseri lokal yang bisa memproduksi APT *boom* lebih tinggi daripada 16 meter. Kalau pun ada lebih dari 16 meter, kami yakin itu perangkat *built up*. Snake Oil & Steel ini juga *built up*. Kami pasang perangkat ini pada kendaraan dan menambah aksesoris untuk mendukung kinerja kendaraan. Karena memahami kebutuhan klien yang memerlukan APT 20 meter, maka kami pasang produk *built up* berkualitas ini,” tambahnya.

Snake adalah salah satu jenis produk *platform* dari Oil & Steel. Dengan *platform* ganda menawarkan pergerakan sempurna sehingga bisa menghasilkan lengan *articulated* dan *telescopic* yang tegak lurus dan seimbang. Kombinasi *platform* ini menghemat banyak waktu terutama ketika *platform* digunakan untuk pekerjaan yang tinggi lebih dari 16 meter. Varian Snake juga dikenal sebagai perangkat paling ringkas di pasaran.

“Untuk produk ini, Pemprov Kalimantan Tengah memesan melalui lelang umum. Jadi lelang ini terbuka untuk semua karoseri. Setiap perusahaan karoseri mengeluarkan spesifikasi kendaraan yang dijual dan diinginkan oleh dinas terkait. Kami ikut tender pengadaan untuk unit ini di Kota Palangka Raya. Setelah menang, penyedia dalam hal ini perusahaan karoseri menawarkan produk yang dimiliki. Produk ini sudah teruji aman dipasang ke sasis *light truck* ini,” tambah Perdana.

Fajar membeberkan pertimbangan apa saja untuk memproduksi APT berdasarkan jangkauan ketinggian area kerja. “Paling utama adalah pemakaian bahan dan konstruksi. Karena jenis plat sama tapi jika profil karoseri tidak sama, hasilnya akan beda. Jadi perlakuan untuk plat akan beda juga. Kami gunakan bahan yang ada di pasaran dan kami perlakukan dengan bentuk tertentu. Selain itu juga, teknik pengelasan, jika pengelasan tidak tepat, dikerjakan asal-asalan bisa membahayakan. Untuk APT ini tidak boleh plat yang terlalu tebal dan lentur, terlalu kaku juga bisa pecah. Sehingga perlu riset untuk memilih bahan yang pas sesuai ketinggian area kerja. Saat ini kami sedang riset untuk mengerjakan sendiri produk APT 18 meter,” ujarnya.



Berikut bagian-bagiannya :

Snake oil & steel 2010 plus

Platform kompak kombinasi jenis *articulated* dan *telescopic* dengan jangkauan kerja 20 meter. Sudah termasuk basket dengan kapasitas 200 kg. Perangkat termasuk pengaturan hidrolis kaki. Pergerakan *turret* 355 derajat. Pergerakan *basket* 90 derajat ke kanan dan kiri.

Gear Pump

Daya hidrolis menggunakan mekanisme PTO unit lalu dihubungkan dengan *gear pump*.

Landing Jack

Landing jack untuk menjaga keseimbangan ketika unit beroperasi. *Boom landing jack* dipasang sedikit miring untuk mendapatkan keseimbangan maksimal unit. Setiap *landing jack* memiliki sensor limit.

Panel Kontrol

Kontrol mekanisme *boom* hidrolis dan *landing jack*.

Kontrol Landing Jack

Produk Snake termasuk satu set dengan kontrol *landing jack*. Kontrol tuas *landing jack* berada di samping tugu bersama panel kontrol bawah. Satu tuas untuk satu *landing jack*.

Power Outlet

Terdapat *power* arus AC di atas aki dan di dalam *basket*. Terminal sekring yang memiliki sertifikasi untuk dipasang *outdoor*.

Sensor Limit

Setyo Udjang Kepala Produk Khusus Karoseri Antika Raya mengatakan, "Terdapat sensor *snake limit* 4 *landing jack*, sensor limit kaki di bawah gardan untuk *boom* 2, sensor limit belakang untuk parkir hidrolis dan sensor limit level unit untuk memeriksa kesejahteraan kendaraan," katanya.

Selector Valve

"Untuk kontrol dari bawah, *selector valve* diatur pada posisi bawah. Jika ingin pindah ke operator basket, *selector valve* dipindah ke atas. Ini untuk pengaman fungsi hidrolis dan tekanan oli," kata Udjang.

Tombol Emergency Stop

Tombol *emergency stop* berada di panel kontrol dan basket. Fungsi tombol *emergency* untuk mematikan mesin dan fungsi hidrolis jika ada keadaan darurat.

Tombol Start/Stop Engine

Untuk menghidupkan atau mematikan mesin kendaraan dari basket atau panel kontrol tanpa perlu akses ke kabin.

Lampu Indikator

Lampu indikator terdapat di panel kontrol. Lampu indikator untuk fungsi kaki *landing jack*, *power on*, putaran tugu *boom* dan indikator *wire engine*.

Kontrol Stabilizer Basket

Kontrol untuk *stabilizer basket* berada di depan basket dengan *cover* berwarna hitam. Kontrol untuk dua gerakan menunduk dan mendongak.

Kontrol Sirine

Panel kontrol sirine dan lampu rotary berada di kabin pengemudi.



Gabungan boom telescopic dan articulated



Panel kontrol boom pada basket



Boom telescopic dan sensor parking tugu



Posisi melipat APT snake2 2010 Plus pada body light truck



Peralatan tambahan seperti tali harness, helm safety, cone dan rompi safety



Kotak alat tambahan operasional



Jasa Marga Tertib Lalu Lintas 2019

JASA MARGA AJAK PENGUSAHA PERANGI ODOL

Teks: Abdul Wachid / Foto: Antonius Sulistyio

Berdasarkan data PT Jasa Marga (Persero) Tbk. kendaraan non-golongan I, truk memberi kontribusi sebagai salah satu penyebab kecelakaan sebanyak 46 persen di jalan tol. Angka yang cukup besar mengingat populasi truk di ruas tol hanya berkisar delapan persen dari jumlah keseluruhan kendaraan yang melintas jalan tol. Dari populasi truk tersebut sekitar 30 persen terindikasi melakukan praktik overdimensi dan overloading (ODOL).

Kedua masalah tersebut menjadi dasar Jasa Marga menggelar serangkaian acara bertajuk "Jasa Marga Tertib Lalu Lintas 2019" jelang pengujung tahun ini. Kegiatan diawali dengan pelatihan *defensive*

and responsible driving bersama 40 pengemudi truk selama dua hari, pada 18-19 November 2019. Esok harinya, dua hari berturut-turut dilanjutkan dengan sosialisasi "Menuju Zero ODOL di Jalan Tol", pada 20 November 2019 di Rest Area Tol Cikampek KM 39A dan 21 November 2019 di Rest Area Tol Cipularang KM 88B, Jawa Barat.

Terkait pelatihan *defensive and responsible driving*, selama dua hari pelatihan, peserta dibekali pengetahuan berbagai hal pengetahuan tentang keselamatan lalu lintas. Sebagai contoh, pengetahuan dasar terkait Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan. Hari per-

tama pelatihan berlangsung di Jasa Marga Learning Center, kantor pusat Jasa Marga, Jakarta.

Eko Reksodipuro, *Road Safety Consultant* Jasa Marga Defensive Academy mengatakan, ada tiga faktor krusial di dalam diri pengemudi dalam berkendara, yakni kognitif, afektif, dan sensori motorik. "Kognitif adalah pengetahuan. Afektif berkaitan dengan sikap, *resistance* terhadap peraturan dan sebagainya. Terakhir adalah sensori motorik yang berkaitan dengan reflek tanpa harus berpikir," terangnya.



Penandatanganan komitmen tertib lalu lintas



Para peserta diskusi membuat komitmen bersama 'Tertib Berlalu-Lintas' lewat tanda tangan

Ketiga faktor krusial tersebut disampaikan selama pelatihan berlangsung termasuk pengetahuan tentang perilaku berkendara agar mengetahui *social responsibility* di jalan tol. Pelatihan ini melibatkan Indonesia Defensive Driving Center, sebuah lembaga pelatihan pengemudi yang memiliki fokus pada *defensive driving*.

Menurut Sumantri, Senior Instruktur Indonesia Defensive Driving Center (IDDC), beberapa hal yang perlu ditanamkan oleh pengendara truk, seperti mengenai *blind spot*, jarak pengereman, kesadaran berada di jalan raya yang bersinggungan dengan kendaraan lebih kecil.

Pada hari kedua pelatihan berlangsung di Training Center PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI),

Pondok Ungu, Bekasi, Jawa Barat. Sesi khusus praktik ini difokuskan pada dua hal, yakni *pre-trip inspection* dan *driving skills assessment*. Secara khusus para peserta juga praktik tentang keterampilan pengereman darurat atau mendadak.

“Sesi praktik ini tidak ada kendala yang berarti, justru peserta merasa tertarik sebab ini hal baru bagi mereka. Maka dari itu, dengan materi ini harapan kita membuat mereka berubah dari kebiasaan lama menjadi cara mengemudi yang benar,” kata Adhie Faisal, Instruktur Indonesia Defensive Driving Center (IDDC).

Pada ujung acara, diumumkan lima peserta terbaik yang



Direktur Operasi II PT. Jasa Marga Tbk., Subakti Syukur (tengah) menjadi salah satu pembicara 'Menuju Zero ODOL di Jalan Tol'



Bintang tamu Pembalab wanita Alexandra Asmasoebata saat sharing session Berkendara yang Berkeselamatan di Jalan Raya

penilaian didasarkan pada hasil uji teori dan praktik. Lima peserta terbaik tersebut yaitu, Imam Mukani (Dunex), Abdul Karim (SBI Semen Indonesia), Suyanto (Perkumpulan Pengemudi Jakarta Raya), Ahmad Riki (PT Dinamika Makmur Sentosa), dan MHD Hendro (Dakota Cargo).

“Kami berharap angka kecelakaan bisa mendekati nol, sehingga sesuai dengan program pemerintah, Baik bagi pengguna kendaraan golongan I, II,III,IV dan V. Lewat pelatihan ini, diharapkan pula peserta bisa menjadi agen keselamatan berkendara,” ujar Fitri Wiyanti, *Operation & Maintenance Management Group Head* PT Jasa Marga (persero) Tbk.



Pelatihan defensive driving diikuti 41 pengemudi truk selama dua hari pada 18 – 19 November 2019



Fitri Wiyanti, Operation and Maintenance Group Head PT Jasa Marga (Persero) Tbk. didampingi para instruktur Indonesia Defensive Driving Center (IDDC) dan peserta defensive driving



Demonstrasi mengemudi oleh instruktur IDDC saat sesi praktik defensive driving

Sosialisasi Zero ODOL di Jalan Tol

Sementara di acara sosialisasi "Menuju Zero ODOL di Jalan Tol" pada 20 November 2019 di Rest Area Tol Cikampek KM 39, Jasa Marga di hadapan sekitar 90 pengusaha angkutan barang mengajak untuk memerangi praktik ODOL. Beberapa pembicara dihadirkan yaitu, Wahyudi Mandala Putra, Kasubdit Pemantauan dan Evaluasi, Direktorat Jalan Bebas Hambatan dan Perkotaan Bina Marga; Dewanto Purnachandra, Kasubdit Uji Tipe Direktorat Sarana Transportasi Jalan, Ditjen Perhubungan Darat; Kombes Bambang Sentor, Kadenwal PJR Korlantas Polri; Rio Octaviano, Badan Kehormatan Road Safety Associations dan Agita Widjajanto, Anggota Badan Pengelola Jalan Tol. Sementara dari pihak Jasa Marga diwakili oleh Subakti Syukur, Direktur Operasi Jasa Marga,

"Acara ini merupakan bagian dari MoU penanganan pelanggaran di jalan tol pada 12 November 2019 lalu. Bersama Kementerian PUPR, Kementerian Perhubungan, BPJT (Badan Pengelola Jalan Tol), dan Korlantas Polri. Nantinya lanjutan dari MOU tersebut akan ada hal-hal teknis yang kami kerjakan bersama," ujar Subakti Syukur, Direktur Operasi Jasa Marga.

Ia menambahkan, berdasarkan temuan Jasa Marga, penyebab overloading dan overdimensi yang tertinggi merupakan truk tanah dan truk tangki air. Kerugian Jasa Marga karena ODOL selama lima tahun terakhir diperkirakan sebanyak Rp 5 triliun. Untuk itu dalam hal pencegahan Jasa Marga akan memasang alat timbang muatan di 14 titik ruas jalan tol.

Menanggapi hal itu, Dewanto Purnachandra, Kasubdit Uji Tipe Direktorat Sarana Transportasi Jalan, Ditjen Perhubungan Darat mengatakan, pihaknya akan memperketat dari tiga aspek. Mulai dari pada tahap uji tipe, uji KIR, kemudian semakin menggalakkan jembatan timbang di jalan arteri maupun jalan tol.

"Tidak optimalnya pemberantasan ODOL juga dipengaruhi pemasaran yang salah oleh diler truk. Di mana pihak pemasar atau diler menjanjikan bahwa produk kendaraannya bisa memuat banyak, padahal sebenarnya itu sudah ODOL. Untuk itu kami sudah kumpulkan para APM guna bisa menertibkan para dilernya yang nakal," tambahnya.



Sesi praktik yang difokuskan pada dua hal, yakni pre trip inspection dan driving skills assessment



Pembekalan teori defensive driving pada hari pertama di kantor pusat PT Jasa Marga



Instruktur IDDC menjelaskan kepada peserta tahapan melakukan pre trip inspection



Penutupan pelatihan defensive driving oleh Atika Dara Prahita, Traffic Management Department Head PT Jasa Marga di Training Center PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI), Pondok Ungu, Bekasi, Jawa Barat

Hari Kedua Sosialisasi

Hari kedua sosialisasi berlanjut di Rest Area Tol Cipularang, KM 88, Jawa Barat. Kali ini sebagai pembicara dihadiri AKBP Dedi Suhartono, Kepala Sie PJR Korlantas Polri; Joko Kusnanto, Kepala Sie Rancang Bangun, Direktorat Sarana Transportasi Jalan, Ditjen Hudat, dan Pratomo Bimawan Putra, *General Manager* Cabang Purbaleunyi PT Jasa Marga.

“Dari 13 ruas tol yang dikelola Jasa Marga sekitar 46 persen kecelakaan yang terjadi melibatkan kendaraan non-golongan I. Jumlahnya signifikan sekali sebenarnya, bahkan sekitar 30 persennya terindikasi melanggar *overloading* dan *overdimensi*,” kata Pratomo Bimawan Putra, *General Manager* Cabang Purbaleunyi PT Jasa Marga.

Pratomo berharap lewat sosialisasi hari kedua ini dapat memberi kesadaran bagi para pengusaha angkutan agar taat aturan. Mengingat catatan Jasa Marga, pelanggaran ODOL berkontribusi terhadap terjadinya kecelakaan yang berakibat fatalitas terutama untuk jenis kecelakaan tabrak belakang yang cenderung didominasi kendaraan angkutan barang.

“Kami sangat memiliki perhatian penuh terhadap keselamatan, apalagi setelah terjadinya kecelakaan truk tanah beberapa waktu lalu di tol Cipularang. Dari kejadian tersebut Jasa Marga berusaha melakukan terobosan dalam hal pencegahan agar tidak terulang kembali. Seperti penambahan *emergency exit lamp*,” ujarnya.

Tak hanya itu, Jasa Marga juga akan memasang *roller barrier* guna menghindari benturan keras terhadap kendaraan, sehingga dapat mengurangi fatalitas. Ditambah lagi penambahan lampu penerangan di lokasi yang rawan dan seringkali terjadi kecelakaan. Kemudian pada Desember 2019 ini akan bekerja sama dengan beberapa perguruan tinggi melakukan audit keselamatan bersama.



CeMAT Asia 2019

Pameran Logistik Terbesar Asia Pasifik, Dikunjungi 145 Ribu Pengunjung

T e k s / F o t o : R a t n a H i d a y a t i

Acara industri terkemuka tahunan di wilayah Asia Pasifik, pameran perdagangan internasional 2019 untuk material handling, automation technology, transport system and logistics – CeMAT Asia 2019, Cold Chain Asia, Heavy Machinery Asia, APEX Asia dan E-pack Tech sukses diselenggarakan di Shanghai New International Expo Center 24-26 Oktober. Bertema “Smart Logistics,” acara tersebut menarik lebih dari 800 perusahaan terkenal baik di dalam maupun luar negeri untuk mempresentasikan pencapaian teknologi inovatif mereka dalam hal manufaktur cerdas di tempat pameran seluas 85.000 m2 dan bersama-sama membangun platform industri besar di berbagai sektor. Pameran empat hari ini menarik 142.975 pengunjung, meningkat 42,1 persen dibandingkan tahun lalu.

Area indoor dan outdoor dalam pameran ini mencapai rekor baru, dengan luas lebih dari 85.000 m2 meningkat 15.000 m2 dibandingkan tahun lalu, dan mengumpulkan lebih dari 800 perusahaan terkenal dalam integrasi sistem, robot, AGV, forklift dan industri lain, termasuk SCHAEFER, Swisslog, TGW, Honeywell, SFA, Balita, Beijing Materials Handling Research Institute (BMHRI), Beijing Research Institute of Automation for Machinery Industry (RIAMB), Yunnan KSSEC Intelligent Equipment Co., Ltd., VSTRONG, Blue Swords, Zhongding Integration, ANJI Intelligence, Wayz, HEJIN, China Automobile Group, HUAZHANG, JINFENG, Savoye, Intralox, ABB, FANUC, SIASUN, Geek+, Quicktron, MEGVII, HIKVISION, Cone Energy, IPLUSMOBOT, Seer Robotics, GZ Robotics, Lingong Intelligence, Comwin, Jingyuan, Huiju, I-cow, AGV Robot, Hangcha, BYD, Ningbo Ruyi, TVH, Cascade Corporation, KAUP EAST, Tianneng, Efork Robot, dan Santroll.

KION Group menghadirkan tiga merek utama Dematic, Linde, dan Baoli di stan terbesar yang pernah ada dengan luas hampir 3.000 m2 untuk bersama-sama membentuk masa depan otomatisasi penyimpanan. Tahun 2019 menandai peringatan 200 tahun Dematic, yang menghadirkan enam jajaran elitnya, termasuk generasi baru stacker yang dioptimalkan, light picking system, automatic guide car, Etow ground chain conveying system, AutoStore and Dematic DIQ, menyoroti efisiensi, fleksibel, aman, dan sistem logistik yang andal dengan model produk yang jelas dan menarik. Linde membuat skenario aplikasi di paviliun luar, yang mencakup rantai dingin, pengiriman e-commerce, industri kertas, mobil, minuman, industri kimia, bandara dan industri refitting AGV. Zona interaktif Cool E-Kart menarik banyak pengunjung untuk tes mengemudi. Baoli juga membawa produk baterai forklift 2.5t lithium, baterai forklift, dan baterai 1.5T lithium produk palet truk.



Delegasi peserta dari Indonesia di CeMAT Asia 2019



Guided tours Indonesia buyer delegation

40 Forum Dalam Tiga Hari

CeMAT ASIA 2019 secara bersamaan mengadakan hampir 40 forum dan kegiatan, sangat diakui oleh pengunjung. 2019 Intelligent Logistics Development Forum, yang diselenggarakan oleh Chinese Mechanical Engineering Society mengundang spesialis logistik terkemuka dari Cina, Jerman, AS, Jepang, dan negara-negara lain. Mereka berdiskusi dan bertukar pikiran dengan tema "akurasi, efisiensi dan kecerdasan", dengan kehadiran lebih dari 1.000 peserta. The National Finals of 2019 Intelligent Manufacturing Competition pertama kali diadakan di CeMAT ASIA. Lebih dari 90 tim universitas - "kekuatan pabrik cerdas" masa depan ini - berkumpul bersama untuk bersaing dalam teknologi pabrik cerdas baru mereka.

Selain itu, CeMAT ASIA Innovation Salon juga mendapatkan popularitas. Acara tiga hari membahas topik hangat perbatasan terkait dengan *future global logistics*, *fresh logistics*, *smart supply chain*, *home logistics* and *auto parts*. Selain itu, melalui wawancara tamu, diskusi meja bundar, siaran langsung, pertukaran, dan interaksi langsung, acara ini mempromosikan pertukaran mendalam di industri dan mendorong pengembangan kecerdasan dalam industri logistik.

Tahun ini, CeMAT Asia mengadakan *guided tours* bagi *buyer delegation* yang hadir ke acara. Dalam program itu undangan diajak berkeliling area pameran yang terdiri dari tiga *line*, yaitu *system integration achieves excellent logistics*, *AGV-driven smart logistics*, dan *the world of material handling, the materials handling worldwide*.



Sebagian peserta pameran CeMAT Asia 2019 dengan tema Smart Logistics



Doublestar Smart Tire Factory, Hasilkan Lima Juta Ban Sehari

Teks: Ratna Hidayati • Foto: Ratna Hidayati, dok.



Peserta Doublestar Customer Gathering 2019 berfoto bersama di pabrik Doublestar di Qingdao

Ban menjadi biaya terbesar kedua dari perusahaan transportasi di Indonesia setelah BBM. Salah memilih ban, dapat meningkatkan biaya perusahaan transportasi. Karena itu, memilih ban berkualitas adalah suatu keharusan. Doublestar adalah salah satu ban radial kualitas premium buatan Cina yang dipasarkan di Indonesia. Bersama PT Tri Tunggal Rajasa, satu-satunya distributor dan importir tunggal Doublestar di Indonesia, *TruckMagz* berkesempatan berkunjung ke pabrik Doublestar di Qingdao, 24-30 September 2019.



Michael Surya Wijaya, Direktur Utama PT Tri Tunggal Rajasa saat pemaparan di pabrik Doublestar di Qingdao

Doublestar adalah satu-satunya perusahaan terdaftar milik negara di Provinsi Shandong. Usianya 98 tahun. Pada usia yang tak lagi muda, Doublestar menjadi pelopor manufaktur ban yang terintegrasi dan mengembangkan *smart tire factory* dalam revolusi industri 4.0. Dalam satu bulan, Doublestar mampu memproduksi lima juta ban dengan menerapkan otomasi. Total karyawan yang dimiliki 2.000 orang.

Saat memasuki pabrik, seluruh peserta *Doublestar Customer Gathering 2019* diwajibkan melewati satu alat untuk membersihkan alas kaki otomatis. Semua berjalan di atas pembersih tersebut karena seluruh area pabrik harus dijaga kebersihannya. Setelah itu, semua melihat langsung bagaimana ban Doublestar diproduksi, mulai dari pengolahan bahan dasar, pembentukan ban, hingga tahap akhir. Dengan penggunaan teknologi 4.0, satu tahapan dapat mengurangi tenaga kerja hingga dua orang. Jika dilakukan secara konvensional memerlukan tenaga kerja tiga orang, dengan tenaga robot hanya perlu satu orang.

DOUBLESTAR

Dalam lima tahun terakhir, Doublestar telah berubah menjadi *smart mode factory*. Mereka mempromosikan inovasi produk dan inovasi jejaring pemasaran. Selain itu, Doublestar mengembangkan produk berkualitas tinggi, bernilai tambah, fokus pada *market segment*, *user segment*, dan *demand segment*. Doublestar menjadi grup perusahaan internasional dengan integrasi manufaktur ban, peralatan pintar, logistik cerdas (misalnya robot), dan pemanfaatan siklus yang cerdas dari karet yang terbuang.

Karena Doublestar mengutamakan kualitas premium dalam produksinya, *research and development* menjadi salah satu perhatian utama pabrik ini. Investasi untuk pengembangan produk tidak main-main. Secara berkesinambungan, Doublestar menganalisa telapak ban, konstruksi ban, compound, dan kinerja dalam sebulan. Ban yang dihasilkan harus lulus dalam beberapa rangkaian tes seperti uji *force and moment*, *rolling resistance*, *noise testing*, *high speed and endurance testing*. Di gedung R&D tersebut, mereka juga akan menganalisa produk kompetitor. Dengan demikian, mereka bisa membuat produk yang lebih baik daripada produk kompetitor.



Pabrik Doublestar



Rangkaian proses research and development di Doublestar



Peserta Doublestar Customer Gathering 2019 berfoto bersama di pabrik Doublestar di Qingdao

Dalam beberapa tahun terakhir, Doublestar memulai perjalanan baru *"Fulfilling Second Undertaking & Creating Doublestar a World Famous Brand"*. Meraih peluang Revolusi Industri Keempat dan mempercepat transformasi cerdas, Doublestar menjadi yang pertama untuk menemukan semua operasi proses Industri 4.0 pabrik pintar dalam industri ban global, oleh karena itu, menumbuhkan tiga industri baru - peralatan pintar, logistik industri cerdas, dan pintar pemanfaatan siklus karet yang terbangun.

Karena inovasi dan transformasi cerdas, Doublestar dinilai sebagai perusahaan model dari seluruh rantai industri *"Brand Cultivation"*, *"Technology Innovation"*, *"Quality Benchmark"*, *"Intelligent Manufacturing"*, *"Green Manufacturing"* and *"Service Transformation,"* yang menjadikannya satu-satunya di antara semua perusahaan Cina untuk mendapatkan empat kehormatan nasional yang disahkan oleh Kementerian Perindustrian dan Teknologi Informasi Cina dalam lima tahun terakhir. Ia juga dikenal sebagai *"pemimpin manufaktur cerdas ban Cina"* dan satu-satunya perusahaan dalam sejarah industri ban Cina yang telah dinilai sebagai *"National Advanced Productivity Model Enterprise"*

Selama tiga tahun berturut-turut, Doublestar telah terdaftar dalam *"Asia's 500 Most Influential Brands"*, dan *"China's 500 Most Valuable Brands"*; keduanya adalah nomor satu di antara semua perusahaan ban Cina. Untuk lebih membangun perusahaan kelas dunia dengan skala yang lebih besar, Doublestar Group meluncurkan rencana akuisisi Kumho Tire di Korea Selatan pada tahun 2016. Pada 6 Juli 2018, akuisisi ditutup. Holding 45 persen saham, Doublestar telah menjadi pemegang saham pengendali Kumho Tire, menjadi Top 10 dan perusahaan ban terbesar di dunia.

Dalam upaya menyelaraskan dengan program *"Made in China 2025"*, Doublestar merebut peluang dengan memulai pabrik di Qingdao, Dongying, dan Shiyang sebagai basis produksi ban Doublestar.



ILC Chapter Akademisi

Wadahnya para Mahasiswa Logistik

T e k s : A b d u l W a c h i d • F o t o : D o k . I L C

Indonesian Logistics Community (ILC) membentuk ILC Chapter Akademisi, sebuah wadah yang beranggotakan mahasiswa dari perguruan tinggi logistik di Indonesia. Acara *Focus Group Discussion* (FGD) bertemakan logistik yang digelar Institut Transportasi & Logistik (ITL) Trisakti pada 22 November 2018 lalu menjadi awal terbentuknya ILC.

Saat itu dihadiri beberapa petinggi perusahaan logistik, antara lain dari Iron Bird Logistics, Pos Logistik Indonesia, dan Inprase. Dibentuknya ILC Chapter Akademisi juga disaksikan tujuh perguruan tinggi yang memiliki program logistik. Wadah ini bertujuan untuk memfasilitasi mahasiswa-mahasiswa logistik guna memperdalam keterampilan dan kompetensinya.

Dalam kegiatannya ILC Chapter Akademisi mengadakan seminar, *workshop*, dan sertifikasi profesi. Belum adanya kurikulum logistik yang pakem menjadi dasar terselenggaranya beragam kegiatan tersebut. Terlebih masih ada kesenjangan atau gap antara ilmu di bangku kuliah dengan penerapan dunia kerja terutama disesuaikan di era digital.

“Antara ilmu yang didapatkan di bangku pendidikan sering tidak lengkap. Akibatnya para lulusan perguruan tinggi ketika memasuki pekerjaan harus kembali belajar. Itu pertanda ada kesenjangan antara ilmu dan dunia kerja,” kata Julius Cancer Zaine, Ketua ILC Chapter Akademisi.

Ia menambahkan, keberadaan wadah yang dipimpinnya juga bagian dari menyosong era Industry 4.0 yang kini juga merambah sektor logistik. “Saat ini industri logistik sudah menerapkan digitalisasi. Untuk merespons hal tersebut, kami mahasiswa harus mengetahui dan siap menghadapi era 4.0,” ujarnya.



Julius Cancer Zaine

Ketua ILC Chapter Akademisi



Sementara itu, Teguh Siswanto, Ketua Umum Indonesian Logistics Community, mengaku sengaja membentuk ILC Chapter Akademisi sebagai upaya regenerasi sumber daya manusia di industri logistik. Perguruan tinggi menurutnya, memiliki peran penting sebagai penghasil SDM yang kompeten karena itu perlu disiapkan wadah agar tersalurkan ke dunia kerja.

“Ke depannya antara logistik dan digitalisasi merupakan suatu hal yang tidak terpisahkan. Teman-teman mahasiswa harus mengetahui, mengerti, dan berani mengaplikasikan digitalisasi di sektor logistik. Mahasiswa sebagai generasi penerus harus mampu mengolaborasikan antara logistik dan digitalisasi di era industri 4.0,” jelas Teguh.

Pengamatannya, saat ini para mahasiswa khususnya yang memilih program studi logistik memiliki antusiasme tinggi terkait logistik. Tidak aspek dasar keilmuan logistik saja, tetapi juga tentang mata rantai pasok dan transformasi logistik di era digitalisasi.





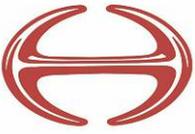
Fasilitasi Program Magang

Selain beragam kegiatan tersebut, ILC Chapter Akademisi juga mengadakan program pemagangan dan kunjungan industri. Tujuannya, untuk memfasilitasi mahasiswa yang ingin magang di perusahaan logistik. Program ini dinilai penting karena menjadi salah satu kendala utama para mahasiswa ketika mencari tempat magang.

Saat ini beberapa perusahaan logistik telah bekerja sama dengan ILC Chapter Akademisi dalam program pemagangan. Julius menargetkan akan memperbanyak perusahaan logistik untuk diajak kerja sama terutama dengan perusahaan yang telah tergabung sebagai anggota Indonesian Logistics Community.

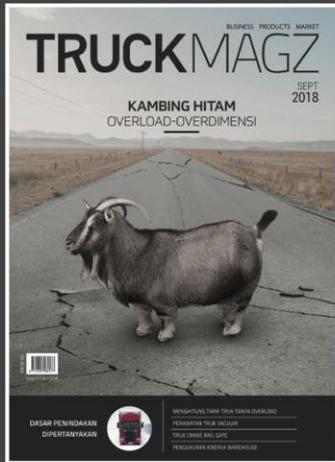
“Rencananya, ILC Chapter Akademisi akan kami bentuk sampai tingkat wilayah terutama di daerah yang memiliki perguruan logistik. Tercatat ada sekitar sembilan perguruan tinggi logistik di Indonesia yang dominan bertempat di Jawa, sisanya di Sumatera. Kami harap ILC Chapter Akademisi juga menjadi jembatan dari kampus ke para regulator,” ujarnya.

Sebagai informasi, Indonesian Logistics Community merupakan komunitas perusahaan logistik atau perorangan yang memiliki minat terhadap logistik. Dideklarasikan sejak September 2017 lalu, para anggota ILC berangkat dari beragam latar belakang mulai level staf, supervisor sampai direktur. ILC juga terbuka untuk pegiat logistik dari kalangan akademisi, pengamat, dan mahasiswa.

 <p>APTRINDO Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464</p>	<p>TATA MOTORS</p> <p>PT. TATA MOTORS INDONESIA Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8 Suite 801A-B Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA, Pondok Pinang Jakarta Selatan 12310 Telp.021-2932 8041</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>KNKT Gedung Perhubungan Lantai 3 Jalan Merdan Merdeka Timur No.5, Jakarta Pusat (I) Telp. 021 – 384 7601</p>
 <p>DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN DARAT Jl. Medan Merdeka Barat No.8 Jakarta Telp. 021-3506138</p>	 <p>HINO</p> <p>PT HINO SALES MOTOR INDONESIA Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570</p>	 <p>HWASUNG THERMO</p> <p>HWASUNG THERMO INDONESIA Delta Building C3-6 Jl.Suryopranoto 1-9, Jakarta Telp. (021) 350 4550</p>	 <p>DIGKONTROL Mansion Bougenville Fontana Tower Unit/27/D2 Jl. Trembesi Blok D, Kemayoran, Jakarta Utara</p>
 <p>BOKSMAN</p> <p>BOKSMAN Jl. Duren Tiga Selatan No.19, Jakarta Telp. 0817 100 785</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>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>MAN TRUCK & BUS</p> <p>MAN TRUCK & BUS Jl. DI. Panjaitan Kav. 138, Jakarta Timur Telp. (021) 85907989, 85908191 Fax. (021) 85907780</p>
 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA</p> <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung, Telp. 022- 7205375</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>YAYASAN KESELAMATAN TRANSPORTASI INDONESIA Jl. Jenderal A. Yani, No 44 Bandung</p>	 <p>MITSUBISHI MOTORS</p> <p>MITSUBHISI MOTORS Jl. Jenderal A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 – 4896108</p>
 <p>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa, Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>	 <p>PT Rajawali Inti Memberikan yang terbaik</p> <p>RAJAWALI INTI Jl. Brantas Km 1, Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259</p>	 <p>PT. RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Commitment to Excellence</p> <p>PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Jln. Letjend Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-853166</p>	 <p>ANTIKA RAYA VEHICLE BODY & TRAILER MANUFACTURER</p> <p>ANTIKA RAYA Jl. Margomulyo Indah I No. 3-5, Surabaya 60186. Telp. 031 7491818</p>

SUBSCRIBE NOW!

TRUCKMAGZ



BIAYA PAKET LANGGANAN

■ 1 TAHUN (12 EDISI) **Rp 400.000**

■ 6 BULAN (6 EDISI) **Rp 250.000**

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

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

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

Book your space now!

Be a Part of Indonesia's **Comprehensive Commercial Vehicle Exhibition**



GAIKINDO INDONESIA INTERNATIONAL
COMMERCIAL VEHICLE EXPO

Jakarta Convention Center **5-8** March 2020



- Commercial Vehicle (Bus & Truck) • Carrosserie / Coach-Builder (Bus)
- Automotive Parts, Components & Accessories • Lubricants • Connected Truck Technology
- Transportation • Logistics Technology, Innovation & Services

GIICOMVEC 2018 AT A GLANCE

49 Brands
(including prominent commercial vehicle brands)

10,607 Visitation
(from different industry backgrounds)

618 Journalists
(from 175 media)

For booth inquiries:
Seven Event Phone. +62 21 2918 2970

Kemal
kemal@seven-event.com
ext. 313

Adrieen
adrieen@seven-event.com
ext. 108

Host:



Organizer:



Media Partner:

TRUCKMAGZ