

BUSINESS PRODUCTS MARKET

# TRUCKMAGZ

JUNI  
2015



PILIH HARGA  
ATAU SERVIS?

IDR 50.000



Edisi 12/1/2015

Permintaan  
Principal pada  
Pengusaha Truk



STRATEGI PERUSAHAAN TRUCKING RIBUAN ARMADA  
TIPS INVESTASI TRUK BARU  
SUNSET POLICY JILID II: ANCAMAN ATAU PELUANG?

# TRUCKMAGZ

## PREMIUM BUSINESS TRUCK MONTHLY MAGAZINE

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



Graha Gramaron 2nd Floor Jalan Bunguran 23-25 Surabaya.  
+6231 3556677. [info@arveo.co.id](mailto:info@arveo.co.id)



# HINO500 Series

Drive Your Business Easier



## NEW GENERATION RANGER

FM 265 T/H | Tractor Head 6x4  
GCW 35 Ton

### Mesin



J08E

Common Rail

Performa mesin tangguh. Menjaga tenaga tetap optimal & hemat bahan bakar disegala kondisi operasional.

### Suspensi Kabin semi-float (rubber type)



Upper arm

Mounting bush

Rear arch

Mounting bush

Memberikan kenyamanan saat mengemudi dan mengurangi suara bising di dalam kabin.

### Full Air-Brake System



Sistem Full Air Brake dapat meningkatkan performa dan lebih responsif. Perawatan lebih mudah dan hemat biaya.

## HINO CEMACO

Authorized Dealer - PT. CEMACO MAKMUR CORPORATAMA

Pudak Payung (024) 7466333, Cilacap (0282) 546333, Kaligawe (024) 6581893,

Kudus (0291) 4257333, Pekalongan (0285) 7861188, Tegal (0283) 6115757.

www.hinocemaco.co.id | info@hinocemaco.co.id | www.hino.co.id



Hino Customer Care Center:

0 800 100 4466

hino.hotline@hino.co.id

www.hino.co.id



## Pilih Harga atau *Service*?

Persaingan yang tak sehat digelisahkan sebagian besar pengusaha *trucking*. Bagai benang kusut, permasalahan itu terus bergulir, terus dibahas, tapi serasa tak ada jalan keluarnya.

Salah satu masalah klasik adalah perang tarif. Sebagian pengusaha mengatakan, penggunaan truk tua memicu timbulnya perang tarif. Pemilik truk tua tak lagi memperhitungkan cicilan sehingga bisa menurunkan harga di bawah harga standar. Sebaliknya, sebagian lagi mengatakan, pemilik truk baru dikejar target membayar cicilan sehingga asal ada muatan, diangkut.

Meski tak ada data pasti berapa jumlah truk di Indonesia yang masih beroperasi, banyaknya jumlah truk memicu persaingan yang dinilai tak sehat tersebut. Melemahnya ekonomi Indonesia pada awal tahun 2015 dinilai juga menyumbang kegalauan dalam penentuan tarif. Jumlah truk yang tersedia dibandingkan dengan muatan yang diangkut membuat pemilik barang jadi sangat berkuasa. Situasi ini menekan sebagian *transporter* yang mau tak mau menerima proyek walau harganya rendah.

Tapi, benarkah *principal* selalu mengutamakan harga rendah dalam pemilihan vendor transportasinya? Jawabannya belum tentu. Kita kerap menilai suatu barang berdasarkan kualitasnya. Begitu pula dengan sebuah

layanan jasa. Parasuraman (2001) mengemukakan konsep kualitas layanan yang berkaitan dengan kepuasan ditentukan oleh lima unsur yang biasa dikenal dengan istilah kualitas layanan "RATER" (*responsiveness, assurance, tangible, empathy, dan reliability*). Inti dari konsep kualitas layanan adalah menunjukkan segala bentuk aktualisasi kegiatan pelayanan yang memuaskan orang-orang yang menerima pelayanan sesuai dengan daya tanggap (*responsiveness*), menumbuhkan adanya jaminan (*assurance*), menunjukkan bukti fisik (*tangible*) yang dapat dilihatnya, menurut empati (*empathy*) dari orang-orang yang memberikan pelayanan sesuai dengan keandalannya (*reliability*) menjalankan tugas pelayanan yang diberikan secara konsekuen untuk memuaskan yang menerima pelayanan. *Principal* bisa saja mencari harga serendah-rendahnya tetapi apakah mereka tidak khawatir terhadap ketersediaan truk dari pihak *transporter*? Diberi harga paling rendah tetapi truk tidak terjamin ketersediaannya, memunculkan masalah tersendiri. Akhirnya, kualitas layanan tersebut akan sangat berpengaruh kuat terhadap pemilihan vendor *transporter*. Jika begitu, lebih tepat kiranya mencari harga wajar, bukan serendah-rendahnya dengan menekan *transporter*.

### REDAKSI

**Pemimpin Umum**  
Ratna Hidayati

**Penanggung Jawab**  
/Pemimpin Redaksi  
Ratna Hidayati

**Pemimpin Perusahaan**  
Felix Soesanto

**Reporter**  
Sigit Andriyono  
Abdul Wachid  
Citra D. Vresti Trisna

**Fotografer**  
Giovanni Versandi  
Bayu Yoga Dinata

**Iklan**  
Sefti Nur Isnaini

**Administrasi**  
Moulida Ashari

**Sirkulasi**  
Muhamad Abdurohman

**Penasihat Hukum**  
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners



Cover

## DILEMA HARGA BBM: SUBSIDI ATAU NAIK? / 12

Ilustrasi: TruckMagz

## DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #12

### Laporan Utama

- 06 KETATNYA PERSAINGAN TRUCKING
- 10 PILIH HARGA ATAU SERVICE
- 14 BERBISNIS DENGAN ARMADA TERBATAS
- 18 MENGHITUNG INVESTASI TRUK
- 26 PERUSAHAAN TRUCKING JADI PERUSAHAAN TERBUKA
- 30 MENGELOLA PERUSAHAAN TRUCKING RAKSASA

### Laporan Khusus Advertorial Event

- 34 PENTINGNYA SERTIFIKASI LOGISTIK
- 40 HINO CEMACO
- 42 SUNSET POLICY
- 46 PEMERINTAH PERLU KEMBANGKAN PELABUHAN EKSPOR-IMPOR
- 50 MITBC

### Leader Interview

- 56 PASAR LESU, TETAP NOMOR SATU

### Logistik & Rantai Pasok

- 60 PELABUHAN TANJUNG WANGI
- 64 KETIDAKPASTIAN PERMINTAAN DAN PASOKAN

### Info Produk

- 68 QUESTER

### Profil Bisnis

- 72 PT MEGA SAMUDRATAMA

### Mata Lensa

- 78 BONGKAR MUAT BATU BARA

### Kata Konsumen

- 84 HYDRAULIC BRAKE SYSTEM DAN FULL AIR BRAKE SYSTEM

### Tips & Trik

- 88 PERAWATAN MESIN DIESEL COMMON-RAIL

### Tanya Pakar

- 92 PILIH NITROGEN ATAU OKSIGEN

### Truk Spesial

- 94 THREE WAYS DUMP TRUCKS

### Variasi

- 96 SISTEM INFORMASI ANGKUTAN BARANG

### Komunitas

- 100 ASPERINDO

### Di Balik Kemudi

- 105 SOPIR RANTAU

Penerbit  
**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

Graha Gramaron Jln. Bunguran 23-25A Surabaya  
Tlp. 031 - 3556677 Email. redaksi@arveo.co.id

Percetakan  
**PT UNIGROW KREATIFINDO**



# Konsumen Dewasa Prioritaskan Nilai Tambah

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Bayu Yoga Dinata



*Peluang bisnis logistik di Indonesia masih cukup tinggi. Hal ini bisa diketahui dari makin banyaknya perusahaan manufaktur baik bertaraf nasional maupun multinasional yang memakai jasa pihak ketiga untuk menangani aktivitas logistiknya. Dengan demikian, principal bisa lebih fokus pada bisnis intinya. Pertimbangan efisiensi dan produktivitas yang lebih tinggi menjadi alasan utama perusahaan memanfaatkan jasa perusahaan logistik.*



**Hendrik**  
President Direktur  
PT Handal Mandiri Transindo



**Paul S. Hutaaruk**  
Assistant Marketing Manager  
Eureka Logistik



**Mahendra Rianto**  
Deputy Commercial Director  
PT Cardig Logistics Indonesia

Kedadaan ini melahirkan persaingan di industri logistik. Tidak hanya antarpemain logistik asing, melainkan juga dengan perusahaan logistik lokal yang berlomba-lomba menawarkan pelayanan terbaiknya. Sampai saat ini aktivitas logistik di dalam negeri 98 persen masih didominasi angkutan darat (*trucking*).

Jadi tak mengherankan, persaingan bisnis pun menjadi sangat ketat, yang ditandai dengan melimpahnya jumlah pemain. Di wilayah Jakarta saja total perusahaan *trucking* berdasarkan data Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia tercatat 1.500 perusahaan, sedangkan perusahaan angkutan khusus pelabuhan yang beroperasi di Tanjung Priok berjumlah sekitar 500 perusahaan. Dari jumlah *transporter* yang berada di pelabuhan tersebut diperkirakan 20.000 unit yang beroperasi.

Padahal, jika dibandingkan sekitar tahun 1995 truk yang beroperasi di Pelabuhan Tanjung Priok hanya sekitar 2.000 unit. Tingginya populasi truk juga tak lepas dari makin tumbuhnya industri manufaktur dan meningkatnya arus barang di pelabuhan. Dengan demikian, otomatis permintaan terhadap angkutan barang meningkat pula. "Yang menjadi kendala pertumbuhan populasi truk saat ini cenderung oportunistik, artinya penambahannya tak sebanding dengan jumlah order muatan yang ada sehingga membuat pengusaha EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut) berlomba-lomba berebut muatan melalui cara yang tidak sehat atau banting harga," kata Hendrik, Presiden Direktur PT Handal Mandiri Trasindo.

Menurut Hendrik, persaingan kian tidak sehat saat *transporter* baru atau perorangan yang mengandalkan armada tuanya ikut bersaing

sehingga *transporter* yang mengandalkan armada baru sudah pasti kalah dalam persaingan harga. Selisih tarif angkutnya bisa mencapai 30 persen dari patokan tarif yang telah ditetapkan asosiasi (Aptrindo). Perusahaan EMKL yang menggunakan armada baru kalah bersaing karena mereka harus memperhitungkan biaya operasional dan cicilan kendaraan. Sedangkan, bagi *transporter* perorangan mereka sanggup dengan tarif rendah karena sudah tak dibebani cicilan truk. Selain itu, perusahaan EMKL bermodal truk tua juga terkadang banyak armadanya tak diuji KIR, STNK sudah tidak berlaku, dan mereka tak perlu sewa garasi. Karena itu, menjadi wajar mereka berani membanting harga dengan biaya operasional yang lebih rendah ketimbang *transporter* besar.

"Rata-rata jumlah armada yang dimiliki *transporter* perorangan berjumlah dua hingga empat unit. Agar bisa tetap bersaing dengan mereka akhirnya beberapa EMKL besar menyiasati dengan memanfaatkan armadanya yang telah habis masa cicilannya dan akhirnya terpaksa membanting harga pula," tambah Hendrik.

---

---



Peluang bisnis logistik di Indonesia masih cukup tinggi. Hal ini bisa diketahui dari semakin banyak perusahaan manufaktur baik bertaraf nasional maupun multinasional yang memakai jasa pihak ketiga untuk menangani aktivitas logistiknya.

## Overtonase bukan Cara Bersaing Sehat

Kuartal I 2015 menjadi cobaan berat bagi semua pelaku bisnis tak terkecuali *transporter*. Ini tak lain karena dampak sistemik dari melemahnya nilai tukar rupiah terhadap dolar sehingga memengaruhi *principal* untuk mengurangi produksinya. Otomatis order muatan pebisnis *trucking* berkurang karena merekalah penyokong distribusi *principal*. Menurunnya order muatan membuat pengusaha *trucking* harus jeli dan sedapat mungkin bisa beradaptasi dengan kompetisi. "Kami prihatin atas penurunan ini. Penurunan order muatan perusahaan kami pada kuartal I 2015 mencapai 40 persen ketimbang kuartal tahun sebelumnya," papar Paul S. Hutauruk, *Assistant Marketing Manager* PT Eureka Logistics.

Dengan kondisi sepi muatan membuat daya tawar *transporter* terhadap pemilik barang menjadi berkurang. Eureka Logistics menyiasatinya dengan memberi toleransi kepada pemilik barang untuk negosiasi tarif angkut. Batas negosiasi

tarif angkut bisa diterima asal biaya operasional bisa tertutupi dan margin keuntungan dalam level aman. Tapi jika sebaliknya, perusahaan tidak mendapatkan keuntungan bahkan biaya operasional tak tertutupi, mereka terpaksa tidak menerima.

Dampak berantai dari sepi muatan dan timbulnya persaingan berdampak pada *principal* yang menekan *transporter* melebihi muatannya. Beberapa perusahaan memang menggunakan cara itu sebagai daya tawar tapi cara itu tidak sehat. "Sekalipun melakukan *overload* kami selalu sangat memprioritaskan faktor keamanan barang dan kendaraan. Artinya, jika *overload* itu dapat mengancam keamanan sudah pasti tidak dijalankan. *Overload* yang kami lakukan pun masih dalam level yang diizinkan atau masih aman," jelas Paul.

Paul menambahkan, *principal* yang menghendaki untuk melebihi muatan biasanya pemilik barang yang berorientasi pada harga. Perusahaannya

sangat menghindari karena Eureka Logistics memiliki segmen pasar atas. Ia mengaku, akibat sepi muatan mau tidak mau perusahaannya tetap memperhitungkan tarif.

Beruntungnya beberapa klien Eureka Logistics sudah mulai sadar bahwa naik-turun tarif angkut sangat bergantung pada harga solar. Oleh karena itu, beberapa klien sudah menyerahkan penyesuaian tarifnya ke *transporter* dan ada pula juga yang menerapkan pedoman tarif jika harga solar mengalami fluktuasi.

Meski terjadi penurunan pada awal tahun, perusahaan angkutan yang muatannya didominasi produk buku ini tetap optimis pada kuartal berikutnya iklim bisnis akan membaik. Eureka Logistics yakin pada kuartal II 2015 terutama menjelang bulan puasa, lebaran dan libur sekolah dengan tingkat konsumsi yang tinggi order muatan akan meningkat.



Persaingan sengit antartransporter ternyata tak dirasakan oleh semua transporter seperti PT Cardig Logistics Indonesia, perusahaan yang tergolong Third Party Logistics (3PL) ini tidak hanya melayani angkutan barang, tetapi juga forwarding, warehouse management, dan project logistic.

## Persaingan Terlokalisir

Persaingan sengit antar-*transporter* ternyata tak dirasakan oleh semua *transporter*. Hal itu disampaikan Mahendra Rianto, *Commercial Deputy Director* PT Cardig Logistics Indonesia. Menurutnya, persaingan atau perang tarif terjadi ketika *transporter* berkumpul pada wilayah segmen pasar yang selalu sama. Ditambah banyak pemilik barang kini sudah mengetahui struktur biaya operasional jasa angkutan. Sementara Cardig Logistics Indonesia sendiri tidak masuk dalam segmen pasar tersebut.

Perusahaan yang tergolong *Third Party Logistics* (3PL) ini menyoal kepada segmen yang pemilik barangnya menginginkan kerja sama jangka panjang dan harus melalui proses tender. Dalam proses tender sendiri tak selamanya yang mengajukan tarif rendah yang menang karena mereka tahu ketika memilih perusahaan dengan penawaran tarif murah akan berimbas pada performa layanan yang rendah.

"Persaingan pada level harga tetap ada tetapi tak sesengit pengusaha angkutan skala kecil. Karakter klien kami adalah konsumen yang dewasa. Persaingannya lebih kepada bagaimana perusahaan bisa memberi nilai tambah pada layanan dan inovasi yang dapat diterima klien. Kemudian memberi solusi pada klien dengan cara mengetahui kendala dan kebutuhan yang dikehendaki klien bukan sekadar menyediakan truk lalu memberi daftar harga," kata Mahendra.

Bukti lain bahwa Cardig Logistics Indonesia tak terpengaruh oleh persaingan *transporter* kecil ialah stabilnya order muatan pada kuartal I 2015. Indikatornya bisa diketahui dari jumlah armada yang mereka miliki dari 250 unit 90 persen masih beroperasi. Kata Mahendra, hal itu



Persaingan kian tidak sehat saat *transporter* baru atau perorangan yang mengandalkan armada tuanya ikut bersaing sehingga *transporter* yang mengandalkan armada baru sudah pasti kalah dalam persaingan harga.

wajar mengingat muatan *consumer good* khususnya produk retail cenderung stabil karena termasuk kebutuhan pokok masyarakat. "Beda halnya dengan kebutuhan sekunder seperti produk elektronik yang juga kami tangani turun sekitar 30-40 persen," ujarnya.

Oleh karena itu, dampak penurunan muatan awal tahun ini tak begitu berpengaruh karena Cardig Logistics Indonesia memiliki diversifikasi produk jasa. "Kami tidak hanya melayani angkutan barang, tetapi juga *forwarding*, *warehouse management*, dan *project logistic*. Ketika sektor bisnis transportasi sedang melemah, jasa produk lain mampu menutupi seperti *project cargo* khususnya *oil*, *gas* & *mining* yang juga kami tangani. Disersifikasi produk jasa inilah yang membuat kami pada kuartal I 2015 mengalami kenaikan ketimbang tahun lalu," papar Mahendra.

Di sisi lain, terkait persaingan dunia *trucking* agar tercipta iklim yang sehat, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia melakukan upaya untuk mengatasinya. Selain telah menerapkan pedoman tarif bagi angkutan barang pelabuhan dan peti kemas, saat ini Aprindo tengah menyusun pedoman tarif angkutan non-pelabuhan. "Pedoman tarif sudah disusun. Pedoman yang sudah jadi sudah dipublikasi, tapi belum secara formal dan masih untuk kalangan anggota saja. Patokan tarif non-trailer akan dirumuskan untuk kawasan Jabotabek sampai ke Bali. Nanti kami akan kembangkan lagi, dan target kami itu awal Juli 2015 sudah bisa dipublikasi," kata Sugi Purnoto, Wakil Ketua II Aprindo.

Salah satu tujuan dari Aprindo menggunakan tarif acuan itu adalah sebagai solusi dari perang tarif yang saat ini terjadi di daerah-daerah. Agar tarif acuan dapat diterapkan kini Aprindo secara intensif melakukan koordinasi dengan pelaku usaha manufaktur melalui asosiasi yang menaunginya. Saat ini Aprindo menggandeng Kadin (Kamar Dagang dan Industri Indonesia) dan Asosiasi Pengusaha Indonesia (Apindo). "Pemilik barang itu kan bosnya kedua asosiasi itu tadi. Jadi melakukan koordinasi melalui mereka akan lebih efektif untuk melakukan komunikasi dan sosialisasi dengan pemilik barang," tutup Sugi.



# PRINCIPAL BUTUH PENYEDIA SOLUSI

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Bayu Yoga Dinata



Dalam hal layanan transporter seringkali susah untuk memenuhi ketepatan waktu dalam pengiriman akibat kemacetan di jalan.

Tidak hanya meningkatkan daya saing kualitas produk, inovasi, dan harga, peningkatan kinerja bisnis domestik dan internasional Indonesia juga harus didukung ongkos distribusi yang efisien. Ongkos produksi plus distribusi sama-sama dibebankan dalam harga jual sehingga penurunan struktur kolaborasi ongkos tersebut dapat menurunkan daya saing harga komoditas. Dengan demikian, industri manufaktur atau *principal* memerlukan strategi khusus dalam menekan biaya logistik khususnya ongkos distribusi. Hal itu bisa dilakukan dengan memilih perusahaan *trucking* yang tepat dan mampu menyesuaikan keinginan pemilik barang.

PT Enseval Putra Megatrading, Tbk. merupakan perusahaan farmasi multinasional yang menggunakan jasa *trucking*. Perusahaan yang memiliki 46 titik distribusi ini memercayakan proses distribusi kepada 40 vendor *trucking*. "Pertimbangan utama dalam memilih perusahaan *trucking* sebagai vendor adalah dari kemampuan, kompetensi, dan performa yang dimiliki vendor dalam melakukan pengiriman barang dari sisi ketepatan waktu, jaminan keamanan, dan kualitas produk, *responsiveness* termasuk tarif pengiriman," jelas Berty Argiyantari, *Logistic General Manager* PT Enseval Putra Megatrading, Tbk.

Selain itu, sebagai perusahaan yang bergerak di bidang distribusi obat-obatan, vendor *trucking* harus mematuhi aturan sesuai regulasi yang diatur oleh Badan POM melalui Cara Distribusi Obat yang Baik (CDOB). Pertimbangan menggunakan vendor *trucking* hingga 40 perusahaan karena adanya pembagian zona pengiriman, di mana tiap zona pengiriman perlu memiliki beberapa alternatif vendor guna dapat mendukung pengiriman ke daerah tujuan.

Indikator ketepatan waktu menjadi prioritas bagi *principal* dalam menentukan vendor *trucking*. Hal itulah juga menjadi syarat wajib bagi



Dari semua kriteria yang dikehendaki principal, faktor kondisi dan jumlah armada turut menjadi pertimbangan dalam memilih vendor. Armada yang baru dinilai lebih memiliki realibilitas ketimbang truk usang, termasuk jumlah armadanya.

PT L'Oréal Indonesia saat menentukan *transporter*. *Supply Chain Director* PT L'Oréal Indonesia, Eddy Darwin menjelaskan, jika komitmen ketepatan waktu telah terpenuhi, biasanya untuk komitmen yang lain akan terpenuhi pula. "Walaupun vendor sesekali terlambat karena masalah teknis dan insiden, kami akan memberi toleransi asal mereka segera memberi jalan keluar untuk mengatasinya," jelasnya.

Apabila vendor bisa memenuhi keinginan perusahaan, kata Eddy, perusahaan yang mengklaim memiliki pabrik terbesar di dunia di kawasan Cikarang ini tak segan memberi insentif. Namun, sebaliknya jika vendor melanggar komitmen yang telah disepakati maka PT L'Oréal Indonesia akan mengenakan pinalti.

Dari semua kriteria yang dikehendaki *principal*, faktor kondisi dan jumlah armada turut menjadi pertimbangan dalam memilih vendor. Armada

yang baru dinilai lebih memiliki realibilitas ketimbang truk usang, termasuk jumlah armadanya. Sebab *transporter* nantinya tak perlu meminta bantuan *transporter* lain untuk melayani apabila ada kelebihan order muatan. "Bagi PT L'Oréal Indonesia kata kuncinya adalah reliabilitas. Kami ingin produk kami ditangani dengan tanggung jawab dan komitmen yang tinggi, terutama dalam hal ketepatan waktu. Harga juga harus kompetitif, tetapi bukan berarti kami mencari harga yang paling murah," jelasnya.



**Berty Argiyantari**

Logistic General Manager  
PT Enseval Putera Megatrading Tbk.

## Langgar Komitmen, Kontrak Diputus

PT L'Oréal Indonesia kini menggunakan 14-15 vendor dengan beragam titik distribusi di berbagai daerah. Di Pulau Jawa dan Bali saja PT L'Oréal Indonesia menggunakan tujuh vendor. Ketujuh *transporter* tersebut menangani beragam titik distribusi baik dalam kota dan luar kota. Dari total 15 vendor yang bekerja sama dengan PT L'Oréal Indonesia beberapa di antaranya juga perusahaan transportasi laut dan udara.

Rata-rata untuk vendor baru perusahaan mengikat kontrak satu tahun. Kontrak tersebut otomatis diperbarui jika target layanan yang diinginkan PT L'Oréal Indonesia tercapai, ditambah perubahan klausul jika diperlukan. Sebagai kontrol, *principal* juga melakukan evaluasi kinerja *transporter* setiap bulan sekali. Apabila terjadi pelanggaran komitmen perusahaan langsung melayangkan surat komplain dan perbaikan kinerja.



Untuk trayek jauh saat ini transporter hanya melayani khusus beban besar dengan menggunakan truk tronton atau sejenisnya. Transporter kini harus juga memikirkan pengguna jasa yang memiliki beban muatan kecil agar bisa diakomodasi tanpa harus menunggu lama sampai muatan banyak.

Dalam klausulnya, biasanya hal-hal yang tidak bisa PT L'Oréal Indonesia toleransi adalah urusan kriminalitas, *ethical and compliance*, misalnya KKN, pencurian barang muatan. "Untuk kasus seperti ini pasti kami akan memutus kontrak kerja sama," papar Eddy. Hal itu pun turut diakui Berty Argiyantari, pemutusan kontrak dimungkinkan oleh PT Enseval Putra Megatrading, Tbk. jika terdapat pelanggaran atas MoU (*Memorandum of Understanding*) yang telah disepakati bersama atau tidak adanya perbaikan atas *feedback* (berdasarkan evaluasi bulanan) yang telah disampaikan kepada vendor.

Dari 15 vendor yang melayani PT L'Oréal Indonesia beberapa telah bekerja sama cukup lama bahkan ada yang sudah kontrak 10 tahun. Menurut Eddy, pengalaman menangani barang yang berkarakter khusus seperti produk kosmetik oleh *transporter* sangat diperlukan. Sebab, produk PT L'Oréal Indonesia bermacam-macam mulai dari bentuk kemasan hingga isinya, dalam satu kardus saja bisa ada 10 item produk. Karena itu, dalam hal penanganan terutama saat bongkar muat dibutuhkan vendor yang memang telah berpengalaman termasuk penempatan sopir yang sudah dikhususkan menangani distribusi klien tertentu milik PT L'Oréal Indonesia. Hal ini cukup berpengaruh, sebab perusahaan bisa mengontrol layanan apabila sopir yang mengantarkan tidak berubah-ubah. Oleh karena itu, semua vendor yang melayani PT



**Eddy Darwin**  
Supply Chain Director  
L'Oreal Indonesia

L'Oréal Indonesia sebelumnya sudah diberi penjelasan dan pemahaman tentang produk-produk yang nanti diangkut dan bagaimana cara penanganannya.

PT L'Oréal Indonesia sebenarnya tidak menginginkan banyak vendor, tapi sebagai pengguna jasa perusahaan ini mengaku tidak ada pilihan lain. Banyaknya order muatan memaksa PT L'Oréal Indonesia menggunakan banyak vendor dan juga memaksa perusahaan

menerapkan *traffic control*. *Traffic control* berfungsi mengatur keluar-masuk barang dari gudang menuju ke titik-titik distribusi. Ditambah saat beban muatan yang tidak terlalu besar, memaksa perusahaan menyiasatinya dengan menggabungkan muatan dari Jakarta dengan muatan dari daerah lain yang masih satu trayek. Hal itu dilakukan agar kapasitas muatan kendaraan bisa terpenuhi sehingga mendapatkan efisiensi.

"Ini membuat beban kerja kami bertambah. Seolah-olah kami bekerja selayaknya transporter dengan mengatur muatan dan trayek agar efisien. Urusan seperti ini harusnya transporter yang menangani jika memang mereka sudah memiliki sistem bagaimana mengelola muatan yang kami berikan," kata Eddy.

---

## Pengguna Jasa Butuh Solusi

Menurut Eddy, kebanyakan *transporter* di Indonesia terkesan hanya sebagai penyedia truk saja tanpa memberikan jalan keluar sesuai kebutuhan pemilik barang. Jika mereka tetap bertahan dengan konsep layanan konvensional, kemungkinan mereka perlahan tersisih saat *transporter* asing masuk. Sebab, di banyak negara yang memiliki sistem logistik maju beberapa perusahaan telah mampu menyesuaikan kebutuhan pemilik jasa yang berorientasi pada efisiensi biaya logistik.

Pria lulusan perguruan tinggi di Australia ini memiliki masukan terhadap dunia angkutan barang di Indonesia yang mungkin ini juga bisa menjadi peluang. Rata-rata pebisnis *trucking* hanya menyediakan truk kemudian memberikan daftar tarif sesuai dengan trayek, beban muatan, dan jenis armadanya saja. Tidak ada vendor yang bisa menyesuaikan kebutuhan *principal* terutama bagi yang rata-rata beban muatannya tergolong kecil dan dikirim ke daerah jauh.

Untuk trayek jauh saat ini *transporter* hanya melayani khusus beban besar dengan menggunakan truk tronton atau sejenisnya. *Transporter* kini harus juga memikirkan pengguna jasa yang memiliki beban muatan kecil agar bisa diakomodasi tanpa harus menunggu lama sampai muatan banyak. Gambarnya, satu truk *wing box* bisa mengangkut muatan kecil masing-masing lima ton dari tiga pengguna jasa berbeda. Dengan begitu kapasitas muatan truk akan terpenuhi.

"Transporter yang kami inginkan adalah *reliable and traceability konsolidator*, bagaimana mereka bisa mengelola muatan yang kami berikan meski dalam jumlah sedikit tetapi biaya logistiknya bisa efisien sehingga kami bisa fokus menangani penjualan dan meningkat market share bukan urusan teknis tentang logistik," tutur Eddy. Tidak berkembangnya pebisnis *trucking* dinilai juga karena karakter konsumen di Indonesia tergolong permisif. Terlalu sering memaklumi kesalahan atau pelanggaran komitmen yang dilakukan vendor. Eddy mengatakan, dalam hal layanan *transporter* seringkali susah untuk memenuhi ketepatan

waktu dalam pengiriman. Sekalipun konsumennya belum terlalu menuntut soal ketepatan waktu, tapi sebelum mereka komplain nantinya maka lebih baik perusahaannya yang menuntut lebih dulu ke *transporter*.

Dengan demikian dibutuhkan konsep kerja sama yang ideal agar saling menguntungkan. Menurut Berty, pada dasarnya konsep antara pengguna jasa dengan perusahaan *trucking* didasarkan kepada konsep kemitraan strategis (*strategic partnership*) yang menekankan hubungan jangka panjang dan *win-win* benefit, karena dengan konsep ini kedua belah pihak secara sadar memahami posisinya untuk saling memberikan manfaat untuk kemajuan bersama.

"Yang penting dalam komitmen dan melakukan kerja sama adalah terbuka di awal. Tentukan terlebih dahulu kesepakatan yang dikehendaki. Jika *transporter* memiliki masalah pada tarif bisa dibicarakan dulu di awal dan bisa diselesaikan selanjutnya. Apabila memang jika tidak sevisi jangan dipaksakan," pungkas Eddy.



Acuan dalam menentukan harga terbagi menjadi tiga model, di antaranya: trip, volume meter kubik, dan kilogram. Untuk kilogram, Aprindo memberikan batasan maksimum hingga 20 ton.

# ARMADA TERBATAS

## Antara tak Berani Cari Muatan dan Bagi-bagi Muatan

Teks : Citra D. Vresti Trisna, Abdul Wachid, Sigit Andriyono  
Foto : Bayu Yoga Dinata

Kondisi perekonomian yang kian memburuk membawa dampak di berbagai sektor, terutama dalam bisnis angkutan barang. Pihak yang paling merasakan dampak dari lesunya bisnis angkutan barang adalah perusahaan truk yang memiliki sedikit armada. Selain masalah persaingan tarif di masing-masing perusahaan, pengusaha truk juga dihadapkan pada ketidakpastian harga BBM yang membuat mereka kesulitan menentukan harga ke *customer*.

Wakil Ketua II Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo), Sugi Purnoto mengatakan, lesunya perekonomian dunia, melemahnya nilai tukar rupiah, dan kondisi psikologis keamanan dari kondisi sosial politik di Indonesia mengakibatkan penyokong importir besar di Tanjung Priok (importir produsen, importir umum, dan importir *trader*) mengalami penurunan hingga 30%. Selain

itu, akibat penurunan impor tersebut membuat ekspor barang dari produsen juga ikut menurun.

Menurut Sugi, pihak yang paling merasakan dampak penurunan ekspor dan impor adalah pelaku-pelaku Angkutan Khusus Pelabuhan (Angsupel) yang tidak mempunyai *dedicated customer* (*customer* kontrak) atau disebut *on call*. "Di sini pelaku *on call* mengalami penurunan sekitar 70%. Sedangkan yang tetap bertahan adalah pihak angkutan yang memiliki kontrak *dedicated*," jelas Sugi.

Sugi mengatakan, *transporter on call* yang mencoba masuk ke *customer dedicated* akan mengalami kesulitan karena *customer* hanya mengenal *transporter* yang telah terikat kontrak. Menurut Sugi, ada dua kelompok yang mengalami perang harga. Kelompok pertama adalah *transporter* yang *direct* ke manufaktur. Kelompok kedua adalah *customer* yang melalui perantara ALFI. Sedangkan, menurut Sugi, tidak semua *forwader* memiliki truk.

"Waktu *forwader* mendapat kegiatan *custom*, mereka menggunakan *trucker* yang *on call*. Di sinilah pelaku *on call* saling membanting harga agar tetap bertahan karena *transporter* harus menanggung biaya *fix*. Sedangkan rata-rata mereka yang *on call* menurunkan tarif di kisaran 10%-20% dari harga sebelumnya," papar Sugi.

Senada dengan pernyataan Sugi, Direktur PT Karya Anugrah Sentosa, Santoso mengatakan, lesunya bisnis *trucking* dirasakan oleh hampir semua pengusaha truk. Dia melihat indikator menurunnya bisnis angkutan dari menurunnya transaksi di bank. Selain itu, toko-toko onderdil truk juga mengeluhkan penurunan omzet penjualan yang cukup drastis. "Indikator itu sudah bisa dilihat bila bisnis kami menurun. Jadi sekarang sebagian besar armada kami banyak menganggur karena yang diangkut sedikit," jelas Santoso.

Efek dari sepi muatan ini membuat persaingan tarif kian ketat. Kendati demikian, Santoso menganggap bila perang harga bisa dipastikan tidak terjadi di kalangan pengusaha truk yang memiliki sedikit armada. "Harganya sudah mentok. Kalau diperangtarifkan, ya, percuma. Kalau di tempat kami mengangkut muatan umum, bukan muatan khusus. Sedangkan barang umum itu tarifnya sudah tidak bisa diperangkan lagi," kata Santoso.

Permasalahan lain dalam perang tarif di perusahaan truk dengan armada terbatas adalah pengguna jasa angkutan lebih memiliki kuasa menekan ketimbang pengusaha truk. Dominasi *customer* dalam negosiasi harga dengan pengusaha truk disebabkan karena pemakai jasa angkutan sudah terlalu banyak. "Dalam hal negosiasi, *customer* selalu di atas kami. Kalau sudah begitu saya hanya bisa tabah dan ulet karena tidak ada cara lain," ujar Santoso.

Santoso menambahkan, masalah lain dalam menangani bisnis truk saat ini adalah kesulitan dalam mencari sopir yang berkualitas. Selama ini masih banyak sopir yang kurang bertanggung jawab saat bekerja. Selain itu, kualitas kerja sopir dan tanggung jawab mereka mengantar barang sampai tujuan dengan selamat dan tepat waktu menjadi alasan *customer* tetap memakai jasa perusahaan. "Rata-rata semua pengusaha truk mengalami masalah yang sama. Kuncinya di SDM. Karena itu kendaraan kami, yang menjalankan sopir yang bekerjanya jauh dari pengawasan sehingga sulit dikontrol," tutur Santoso.

Menurut Direktur PT Wolu Jaya, Rudi Ongko, kendala dalam mengelola perusahaan truk dengan armada terbatas di tengah kondisi krisis adalah ketidakjelasan harga



Sugi Purnoto  
Wakil Ketua II  
Asosiasi Pengusaha  
Truk Indonesia (Aptringdo)

solar. Hal ini mengakibatkan adanya kesulitan dalam menentukan ongkos muatan. Selain itu, yang paling membebani Rudi dalam mengelola perusahaannya adalah menentukan ongkos sopir. "Ongkosan untuk sopir memang sudah saya revisi, tetapi masih saja mereka mengeluh dengan uang makan yang tidak sesuai. Akhirnya mau tidak mau, ya, harus subsidi. Kan tidak mungkin saya tangani sendiri," kata Rudi.

Menurut Rudi, untuk saat ini dengan muatan yang sama dan tujuan yang sama ongkos muatan turun hingga Rp 600.000 atau turun hingga 30% dalam sekali berangkat. Padahal dulu dia dapat mengambil keuntungan hingga 45%. Menghadapi situasi ini, Rudi menyiasati dengan tidak melakukan perbaikan di montir dan menyuruh sopir yang tidak naik untuk membenahi dengan memberikan ongkos uang makan untuk menekan biaya.

Dalam pengelolaan armada,

antara perusahaan yang memiliki banyak armada dan yang memiliki sedikit armada telah memiliki pasarnya masing-masing. Menurut Santoso, bagi perusahaan yang memiliki banyak armada akan mencari banyak *customer* begitu juga sebaliknya. Bagi perusahaan yang memiliki sedikit armada tidak berani mencari atau menerima banyak permintaan karena takut tidak mampu melayani. Karena itu, perusahaan yang punya 100 armada kompetitornya bukan perusahaan yang hanya punya 10 armada. Karena keduanya, baik perusahaan besar atau kecil akan mencari *customer* sendiri-sendiri yang sesuai segmen dan disesuaikan dengan kemampuan perusahaan.

Santoso menekankan, banyak atau sedikitnya armada bukan merupakan kelemahan pengusaha truk. Karena, menurut dia, kalau hanya memiliki sedikit armada, tidak selayaknya terus mencari muatan. Apabila pengusaha ingin menambah muatan yang mereka kirim, mereka

harus menambah armada dulu sebelumnya. "Jadi kalau mau ekspansi harus siap di internal; keuangan, SDM, dan kontrolnya. Kalau menambah pekerjaan kontrolnya lebih ribet. Pemantauan ini hal yang penting. Kalau tidak ya bakal jadi masalah juga," papar Santoso.

Terkait sedikitnya armada, Rudi melihat hal ini sebagai peluang untuk berbagi pekerjaan kepada perusahaan lain. Karena menurut dia, tidak selamanya perusahaan truk selalu ramai muatan. Agar perusahaannya tidak perlu menolak *customer*, Rudi membaginya kepada teman. Dia mengaku kewalahan menangani kelebihan order. "Saat teman lagi ramai order, saya diberi muatan. Saat saya ramai muatan, ya, saya bagi ke teman itu. Hanya saja sebelumnya kami sudah sepakat mengenai komisi muatan. Biasanya, 5%-10 %," ungkap Rudi.



**Santoso**  
Direktur utama PT KAS  
(Karya Anugrah Sentosa)

## Peran Asosiasi

Berdasarkan catatan Sugi, di dalam anggota Aprindo, jumlah perusahaan angkutan yang memiliki kontrak tetap dengan *customer* tercatat sebanyak 60%. Sedangkan yang bermain di *on call* sekitar 40%. Bahkan Aprindo telah memberikan pedoman penghitungan apabila terjadi ketidakstabilan harga bahan bakar. "Memang lebih banyak yang *on call* dibandingkan perusahaan yang memiliki kontrak tetap. Kalau yang *dedicated* itu kontrak di beberapa *customer* dan sudah membicarakan kontrak satu tahun, enam bulan, dan tiga bulan. Tetapi kalau *on call forwarder*, begitu dapat order dia banting harga," kata Sugi.



Dalam hal pengelolaan armada, antara perusahaan yang memiliki banyak armada dan yang memiliki sedikit armada memiliki pasarnya masing-masing.

Untuk mengatasi keresahan pengusaha kecil, terutama dalam menentukan patokan ongkos untuk bahan bernegosiasi dengan *customer*, pihak Aprindo telah merilis pedoman patokan harga. Dengan begitu, apabila *customer* langsung berpatokan dengan harga yang diberikan Aprindo akan semakin baik untuk pengusaha. Sedangkan apabila pengusaha masih harus bernegosiasi dan *customer* meminta harganya diturunkan hingga 20%-30% dari harga patokan menjadi wewenang masing-masing *customer* dan *transporter*.

"Kami tidak bisa intervensi. Kalau kami mengintervensi, kami nanti bisa dituntut komisi persaingan usaha dan dianggap melakukan monopoli. Semua pengusaha di Aprindo telah menggunakan pedoman tarif, tapi pada saat bernegosiasi dengan *customer* masing-masing, umumnya di bawah tarif yang sudah kami tentukan," ungkap Sugi.

Salah satu tujuan Aprindo menentukan tarif acuan adalah untuk

memberikan solusi dari perang tarif yang saat ini terjadi. Karena menurut Sugi, desakan adanya pedoman tarif juga muncul dari daerah-daerah, di Jakarta dan di luar pelabuhan. Sugi mencontohkan bila saat ini terdapat perbedaan harga yang sangat variatif untuk truk *wing box* dari Jakarta ke Surabaya. Sugi berharap, adanya acuan tarif mampu membuat harga dapat *in between* dari standar tarif yang sudah ditetapkan.

"Terlebih kalau terjadi kenaikan BBM lagi, beberapa pelaku bisnis truk tradisional yang hanya memiliki 3-4 unit itu kesulitan menghitung. Jadi mereka kami bantu menghitung tarif untuk menghitung tarif baru," ujar Sugi.

Sugi menerangkan, acuan dalam menentukan harga terbagi menjadi tiga model, yaitu *trip*, volume meter kubik, dan kilogram. Untuk kilogram, Aprindo memberikan batasan maksimum hingga 20 ton. Sedangkan untuk volume kubik diberi batas hingga 45 meter kubik. Sehingga kalau ada yang mengangkut di atas 20 ton, diberi kewenangan sendiri untuk penghitungannya. Dia mencontohkan, apabila tarif angkutan dari Jakarta-Surabaya sebesar Rp 8 juta, untuk menentukan harga kilogramnya tinggal dibagi 20 ton dan ditemukan ongkos per kilogram adalah Rp 400.

“

*"Semua anggota Aprindo telah disarankan untuk tidak melakukan overtonase agar tidak merusak jalan. Sebenarnya cost mereka akan lebih besar karena kena tilang di jembatan timbang, apalagi sekarang dihitung per kilogram," kata Sugi.*

”



# INVESTASI TRUK

## Apa saja yang harus Diperhatikan?

Teks: Citra Dara

Berinvestasi truk baru memerlukan perhitungan matang. Salah perhitungan malah bikin rencana pengembangan jadi buyar. Tidak melakukan investasi samasekali, perusahaan tidak berkembang. Apa saja yang harus diperhatikan dalam berinvestasi truk?

Menurut Direktur PT Chakra Jawa, Wisjnu W. Trimulyono, investasi truk pada awalnya harus dilihat kontinuitasnya itu seberapa lama. "Kalau kita bicara investasi, apa pun bentuknya, intinya adalah apa pun yang kita awali, pasti kita akan menilai investasi itu untuk berapa lama," ujar Wisjnu. Kalau bicara soal truk, yang paling utama adalah tiga tahun pertama harus sudah mendapatkan kepastian jumlah pendapatan tetapnya. Mengapa dikatakan tiga tahun harus sudah

mendapat *fix income*? Karena pada saat itu paling tidak kita sudah bicara investasi versus *income*. Kalau kita bandingkan investasi versus *income*, pasti sudah ada biaya yang kita keluarkan. Nah, biaya yang kita taruh di situ pada umumnya di-cover oleh *leasing*. Kalau kita bicara *leasing*, yang tiga tahun itu harus dihitung berapa yang sudah dikembalikan ke *leasing* dan sisanya adalah keuntungan kita. Tapi bukan berarti selama tiga tahun mengembalikan ke *leasing* itu tidak ada untungnya, karena pasti ada untungnya. "Oleh karena itu, kami di sini cenderung untuk memberi tahu pelanggan kami waktu mereka akan investasi, harus dihitung investasinya berapa, suku bunganya berapa, kemudian bulanan yang harus dikeluarkan berapa, termasuk biaya depresiasi untuk

sekian tahun ke depan," paparnya.

Kalau menyangkut *owning cost*, kita akan berbicara harga sebuah unit. Kemudian kita bicara *residual value* setelah depresiasi, harga ban sudah harus dihitung di awal. Tiga tahun pertama harus dihitung berapa jam harus dipakai (khusus tambang), kemudian *down payment* yang harus dibayarkan di awal, berikut bunganya.

Kalau menyangkut *operating cost*, itu lebih menyangkut hal-hal yang aplikatif. Kalau *operating cost*, biaya yang harus dihitung adalah bahan bakarnya. Bahan bakar itu sangat penting, karena bahan bakar dalam *operating cost* ini bisa 35%-42%. Mungkin dengan harga bahan bakar yang lebih mahal, bisa menjadi 50% lebih. Sehingga faktor utama dari memilih truk adalah dari efisiensi bahan bakarnya. Efisiensi

bahan bakar itu bisa dihitung dari data pengeluaran bahan bakar dibandingkan dengan angkutan yang dibawa. Karena angkutan yang dibawa itu menghasilkan uang atau pendapatan dan itu dikurangi dengan harga bahan bakar yang dikeluarkan. Dari sini kita harus mengambil pelajaran bila memilih truk bukan dari harga awalnya, tapi dari efisiensi bahan bakarnya.

Kemudian yang harus dihitung selanjutnya adalah ban karena ban adalah yang bergulir atau bergesek dan menerima beban langsung dari tonase yang dibawa. Kalau bicara tonase yang dibawa secara *overload*, akan membuat umur ban makin pendek sehingga biaya ban yang dikeluarkan bisa sampai 30% lebih. Makanya, biasanya masalah ban disiasati dengan vulkanisir. Jadi pengeluaran terbesar dalam *operating cost* itu ada dua; pertama bahan bakar, kedua ban. Sedangkan biaya lainnya dalam *operating cost* adalah *maintenance*.

*Maintenance* akan dikeluarkan setiap 250 jam atau 5.000 kilometer, 10.000 kilometer. Kalau di *on road maintenance* yang dikeluarkan itu berdasarkan kilometer, sedangkan untuk tambang *maintenance* yang dikeluarkan berdasarkan jam. Jadi bisa dibilang untuk *maintenance*, total biaya yang dikeluarkan maksimal bisa sampai 11% dari total biaya.

Jadi total biaya yang harus dikeluarkan; bahan bakar 42%, ban 32%, dan *maintenance* (termasuk oli dan filter) 11%. Sisanya 15%. Sisanya ini harus kita irit. *Lha* ini bergantung sopir karena sopir bisa menentukan biaya operasional. Kualitas sopir ini yang akan menentukan ausnya unit. Kalau sopirnya sudah berpengalaman,

dia bisa menggunakan unit dengan benar, kalau tidak unit akan cepat aus. Selain itu, kalau sopir tidak hati-hati bisa nabrak atau nyenggol kanan-kiri yang mengakibatkan kerusakan kendaraan dan biaya akan membengkak lagi. Jadi seharusnya 15% itu bisa disimpan, tapi bila sopirnya tidak hati-hati akhirnya keluar biaya yang lebih besar lagi.

"Pada akhirnya, ketika dijumlah semua akan didapat suatu angka yang kalau dijumlahkan selama satu bulan. Seperti yang saya bilang di awal ada *owning cost*, ada nilai yang didepresiasi, ada nilai bunga dari *leasing*, ada harga ban di awal, dan *residual value*. Kalau semua kita kumpulkan, kita akan tahu berapa biaya dan penghasilan per bulan dan kita akan tahu, apakah bisnis memberi keuntungan pada perusahaan atau tidak," imbuh Wisjnu.

Dari *owning and operating cost* kalau dihitung, misalkan kita investasi sebanyak Rp 1 miliar, kita bagi dalam tiga tahun, akan dapat Rp 333 juta. Rp 333 juta dibagi 12, akan dapat Rp 27 juta per bulan. Ini hanya untuk *owning cost*-nya saja. Kemudian dari per bulan kita bagi lagi per hari didapatkan berapa. Kemudian dari *operating cost* per hari keluar berapa, hasilnya adalah *cost* kita.

Keuntungan = Penghasilan - Cost (Owning + Operation)

Catatan:

Berdasarkan teori, keuntungan yang besar di awal akan mengecil seiring waktu.  
Biaya *maintenance* yang kecil di awal akan membesar seiring dengan waktu.

Ketika bicara di tahun ketiga, dihitung semua berapa total keuntungan dan total biaya *maintenance*. Jadi harus bisa didapatkan perbandingan minimum satu dibanding tiga. Satu untuk *maintenance* dan tiga untuk keuntungan. Jika perbandingannya bisa seperti itu, bisa diteruskan untuk menghitung di tahun ke lima dan seterusnya. Tapi biasanya perbandingannya akan lebih, bisa satu dibanding empat bahkan sampai ke lima.



Wisjnu W. Trimulyono  
Direktur PT Chakra Jawa

## Direkondisi atau Dijual?

Kalau bicara *on road*, umur truk bisa sampai 10 tahun. Untuk tambang, 3-5 tahun sudah harus dilakukan rekondisi pada mesin dll. Tapi tergantung pada kerjanya, bisa sampai 24 jam per hari atau tidak. Umumnya kalau truk Eropa, biasanya lima tahun masih kuat di tambang. Tapi harus dicek, masih bisa diteruskan atau tidak. Kalau sudah tahun ke-6 atau ke-7 itu bisa direkondisi untuk mengambil *life* kedua.

"Tapi kami sudah buktikan di Gunung Bayan, kami lakukan *maintenance*, kami juga lakukan *operational control* terhadap manajemennya itu sudah tahun ke-8 dan unitnya masih produksinya di atas 92%. Artinya, selama *maintenance* diatur dengan benar, tidak berlebihan *loading*-nya, operatornya diajari dengan benar, menata jalan di tambang agar memperkecil kerusakan ban, maka akan baik-baik saja," urainya.

Agar hitungan tidak meleset, apa yang harus dilakukan? Selama kita ikuti dan menjalankan dengan baik, bisa kita pastikan yang namanya (*initial price*) harga beli pertama itu selisihnya sedikit sekali. Jadi kalau kita beli, misalkan kualitas A dengan harga 100 dan kualitas B dengan harga 70. Kalau kualitas A dan B kita hitung dengan *owning and operating cost* tadi itu, harga 100 dengan 70, itu selisih 0,1 selisihnya. Jadi bisa dilihat bila harga awal bukan yang utama karena yang paling utama adalah kualitas.

Bicara soal kesiapan truk bekerja, kesiapan itu yang mengantarkan ke kontinuitas produktivitas. Istimahnya, kalau kualitas truk baik, bisa bekerja lebih lama dan tidak sebentar-sebentar dilakukan *maintenance* sehingga keuntungan atau produktivitas yang didapatkan bisa besar ketimbang yang harganya murah tapi kualitas rendah. Jangan sampai kita mengirit di awal, tapi

menyusahkan di akhir.

Yang membuat hitungan meleset adalah perkara muatan. Jadi ketika sebuah unit misalkan kapasitas muatan truk sebesar 30 ton, tapi dipaksakan dengan 35 demi keuntungan lebih. Hal ini memang mendapat keuntungan besar pada awalnya. Tapi akhirnya akan cepat rusak dan *down time*. Kalau sudah *down time*, tidak bisa digunakan lagi dan tidak menghasilkan apa-apa.

Harga jual kembali produk, tentu akan dilihat dari kualitas. Kalau truk Eropa, dengan kualitas yang baik, tentu akan lebih tinggi ketimbang dengan harga murah dengan kualitas buruk tapi harga murah. "Misalnya truk kami dijual setelah lima tahun dengan truk lain dengan kualitas biasa setelah lima tahun, tentu akan lebih mahal truk kami. Karena pembelinya akan menilai produknya dan tidak bisa dirata-rata dan digeneralisasi harganya, dan tentunya dilihat kualitasnya," kata Wisjnu.

## Menghitung Biaya Kepemilikan dan Operasional Truk Off Road

Harga beli	USD 155.000
Konfigurasi roda	10 roda
Harga roda	@USD 400
Working hour/day	12 jam/hari
Working day/week	5 hari/minggu
Ownership period	5 tahun
DP	30%
Periode cicilan	36 bulan

Tingkat suku bunga	10%
Konsumsi BBM rata-rata	12 liter/jam
Harga BBM	USD 1/liter
Biaya oli	USD 1,5/jam
Biaya filter	USD 1,5/jam
Driver cost	USD 1,2/jam
Owning & operating cost	USD 38,79/jam

Sumber: <http://www.chakrajawara.co.id/products/calculator/iveco/iveco-trakker>



# The 3<sup>rd</sup> Eastern Indonesia International Bus, Truck, Heavy Equipment & Component Exhibition 2015 - Surabaya

[www.iibt-exhibition.net](http://www.iibt-exhibition.net)



## 12 - 14 August 2015

JX International (Jatim Expo), Surabaya - Indonesia

Concurrent With:



**INAPA 2015 - Surabaya**  
The 3<sup>rd</sup> Eastern Indonesia International Auto Parts, Accessories & Equip Exhibition 2015 - Surabaya



### Your **ULTIMATE** Opportunity

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

## YOUR ULTIMATE OPPORTUNITY IN THE EASTERN INDONESIA MARKET FOR BUS, TRUCK & SUPPORTING INDUSTRY

Organized by:



**GEM INDONESIA**  
PT. GLOBAL EXPO MANAGEMENT  
Subsidiary of GEMISEN GROUP



+62 21 54358118 (Hunting),  
+62 21 54358169 / 70 / 90



+62 21 54358119



[info@gem-indonesia.net](mailto:info@gem-indonesia.net)



[www.gem-indonesia.net](http://www.gem-indonesia.net)

# INVESTASI TRUK

## Cek Kemampuan Bayar dan *Cash Flow*

Teks: Ratna Hidayati

Memulai usaha pada tahun 2004 secara perorangan dengan bermodalkan truk engkel tangki dengan kapasitas angkut maksimum 15 ton, Ariel Wibisono, *founder* dan Presiden Direktur PT Rajawali Dwi Putra Indonesia berhasil mengembangkan perusahaan dan terus menambah jumlah armada. Sekarang, PT Rajawali Dwi Putra Indonesia sudah mengoperasikan kendaraan sebanyak 100 unit dari berbagai jenis, *light* hingga *medium truck* untuk tangki besi dan *stainless steel*. Jumlah armada tersebut belum termasuk armada di perusahaan lain yang juga dibidannya. Apa pendapat pria penggemar basket ini dalam melakukan investasi truk dan mengelola truk agar beroperasi secara maksimal? Berikut kutipannya.



**Ariel Wibisono**

Founder dan Presiden Direktur  
PT Rajawali Dwi Putra Indonesia

### Apa yang harus diperhatikan dalam berinvestasi sebuah truk?

Harga sebuah investasi harus diperhitungkan baik dalam menentukan tarif/harga jual, rute/trayek, serta membangun *brand image service* di dalam perusahaan itu sendiri. Yang paling penting adalah perhitungan *cash flow* suatu perusahaan harus diutamakan di atas investasi kendaraan baru. Harus ingat, apabila kita berinvestasi menggunakan sistem kredit, kita harus bisa diperhitungkan kemampuan bayar serta perputaran keuangan operasional kita dengan baik.

Truk baru akan membutuhkan biaya operasional 40%-50% pengeluaran, sisanya profit, sedangkan truk tua di atas 15 tahun membutuhkan biaya 65%-75% pengeluaran, sisanya profit.

Di balik profit yang besar masih harus diperhitungkan biaya depresiasi (12.5%/tahun) dan biaya angsuran kredit (kalau ada).

Apabila truk baru tidak bisa mendapatkan profit minimal 50%, berarti perhitungan harga trayek atau *freight* pengiriman yang terlalu murah.

---

### Bagaimana cara agar pengusaha yang modal awalnya truk tua, bisa berinvestasi truk baru? Apa saja yang perlu diperhatikan?

Pertama, pemilihan trayek pengangkutan yang benar. Truk tua dalam kisaran tahun tertentu misalnya truk tahun 1990-2000 diharapkan pengiriman dalam radius sampai dengan 150 km, maka akan mendapatkan *positive income*. Apabila pengusaha tersebut sudah bisa memilih trayek dan memaksimalkan aset yang sudah ada maka langkah kedua adalah mengevaluasi apakah dengan trayek yang sudah ada perlu atau dibutuhkan tenaga truk baru? Jawabannya adalah tidak. Truk baru dengan nilai investasi rata-rata Rp 675 juta, diharapkan melakukan pengiriman radius minimal 350 km. Kalau berinvestasi truk baru, harus membuat suatu tambahan trayek pengiriman dalam kata lain pengembangan wilayah kerja pengiriman.

Cara untuk membeli truk baru cukup mudah bisa lewat *leasing*, bank, atau *cash* keras. Pertanyaannya sekali lagi, seperlu dan sesiap apakah perusahaan Anda membeli truk baru? Berapa banyak unit yang diperlukan? Jawabannya tentunya dibutuhkan perhitungan *cash flow* meliputi modal kerja. Apabila truk lama Anda sudah bisa menghasilkan *positive income* kemungkinan untuk membeli truk baru masih cukup layak dan pantas.

Bagaimana mengelola agar truk yang beroperasi bisa maksimal? Berapa persen dari total unit truk yang boleh berhenti dalam sehari dengan perhitungan ini agar bisa menutup biaya operasional keseluruhan?

Jawaban sebenarnya tergantung jenis *project* dan jenis trayek, selama tutup buku keuangan perusahaan uang yang dikeluarkan (*total expenses*) lebih kecil daripada nilai *invoice* (piutang perusahaan) dalam bulan tersebut minimal 30% (piutang 30% lebih besar dari *total expenses*) sehingga rata-rata unit apabila kita menarik dari perhitungan tersebut maka truk yang masih ditolerir untuk tidak jalan rata-rata 10% dari total unit. Untuk truk baru disarankan semaksimal mungkin jalan, 100% produktivitas.

Bagaimana cara menentukan tarif jual ke pengguna jasa?

Tarif jual dalam perhitungan yang umum adalah jarak dan waktu. Untuk perhitungan di Indonesia lebih tepatnya menurut saya waktu dan jarak. Hal itu dibutuhkan untuk mengetahui target *sales per day*. Terhitung dari komponen semua biaya ditambah biaya lain-lain dan ditambah depresiasi, setelah kita mengetahui semua komponen biaya, maka kita bisa menentukan target *sales* dengan perhitungan *gross profit* 60% untuk truk baru. Dengan begitu akan sangat mudah bagi kita menghitung tarif menggunakan hari.

Sebagai ilustrasi, target *sales* Rp 2 juta-Rp 2,5 juta/hari, *freight* ke Jakarta waktu tempuh 3-3,5 hari. Itu berarti *sales* Rp 6 juta – Rp 7,75 juta.

Ilustrasi untuk rute pendek di bawah 50 km, tetap diperhitungkan semua total biaya. Dengan begitu akan terbentuk target *sales* Rp 1,5 juta sehingga *freight* jarak dekat diperhitungkan dalam Rp/kg lebih mahal daripada *rate* luar kota. Karena infrastruktur di Indonesia yang beragam, tidak mudah apabila kita menggunakan acuan jarak sebagai sarana penghitung tarif.

## ILUSTRASI INVESTASI TRUK

1. TRUK BOX (kapasitas 15-25 ton, biasa disebut <i>wing box</i> )		2. TRUK BAK (kapasitas 25-35 ton, biasa disebut bak terbuka)	
Panjang	9,5 m	Panjang	9,5 m
Kapasitas	55 m <sup>3</sup>	Kapasitas	35 ton
Daya angkut maks.	25 ton	Volume berat	Rp/kg
Market	manufacture finish goods	Market	infrastruktur, material building
Bentuk	palet, dus, box, dll.	Bentuk	pole, zak, karung, pallet
Volume berat	Rp/m <sup>3</sup>	Volume berat	Rp/kg

## KOMPONEN BIAYA TRUK

BIAYA LANGSUNG	BIAYA TAK LANGSUNG
Solar	Biaya kantor
Uang jalan sopir	Bunga
Onderdil yang bersifat <i>maintenance</i> (perawatan)	Depresiasi
Onderdil yang bersifat <i>unmaintenance</i> (perbaikan)	Pajak
Ban dan perangkat pendukung ban	

MENGHITUNG INVESTASI TRUK

WING BOX	
Truk	Rp 600.000.000 (on the road)
Karoseri	Rp 150.000.000 (wing box)
Metode pembelian	Leasing/kredit investasi
DP	30% à Rp 225.000.000
Pembiayaan	Rp 525.000.000
Bunga	6% Flat
Tenor	4 tahun/48 bulan
TAHUN 1	
Cicilan pokok	Rp 10.937.500
Bunga	Rp 2.625.000
Total	Rp 13.526.500
TAHUN 2	
Cicilan pokok	Rp 10.937.500
Bunga	Rp 1.968.750
Total	Rp 12.906.250
TAHUN 3	
Cicilan pokok	Rp 10.937.500
Bunga	Rp 1.312.500
Total	Rp 12.250.000

BAK TERBUKA	
Unit truk	Rp 600.000.000
Bak terbuka	Rp 70.000.000
Metode pembelian	Leasing/kredit investasi
DP	30% à Rp 201.000.000
Pembiayaan	Rp 469.000.000
Bunga	6% flat
Tenor	4 tahun/48 bulan
TAHUN 1	
Cicilan pokok	Rp 9.770.833
Bunga	Rp 2.345.000
Total	Rp 12.115.833
TAHUN 2	
Cicilan pokok	Rp 9.770.883
Bunga	Rp 1.758.750
Total	Rp 11.592.583
TAHUN 3	
Cicilan pokok	Rp 9.770.883
Bunga	Rp 1.172.500
Total	Rp 10.943.333

ILUSTRASI PROYEK TERTUANG DALAM PERHITUNGAN LABA/RUGI KENDARAAN

WING BOX	
Ilustrasi menggunakan rute: Surabaya-Jakarta dan Jakarta-Surabaya	
Periode	1 bulan
Estimasi ritase	4x p.p.
Estimasi harga per trip	@Rp 7.500.000
Tonase	15-25 ton
Total Pendapatan	Rp 7.500.000 x 8 = Rp 60.000.000
Rata-rata pendapatan per hari	Rp 1.750.000-Rp 2.000.000

BAK TERBUKA	
Ilustrasi menggunakan rute: Surabaya-Jakarta dan Jakarta-Surabaya	
Tonase	25-35 ton
Estimasi harga	Rp 8.000.000 – Rp 8.500.000
Estimasi pendapatan	Rp 56.000.000
Rata-rata penjualan per hari	Rp 1.750.000-Rp 1.850.000

## PERHITUNGAN TRUK WING BOX

Estimasi tonase maksimal 25 ton, truk tahun 2015

### TAHUN 1

Pendapatan	Rp 60.000.000
<b>Pengeluaran</b>	
Solar	Rp 18.600.000
Uang driver	Rp 8.400.000
Onderdil Perawatan	Rp 1.800.000
Onderdil Perbaikan	Rp 1.200.000
Ban dan komponen ban	Rp 3.000.000 +
Total	Rp 33.000.000
Kantor	Rp 3.000.000 +
	Rp 36.000.000
<b>EBITDA profit</b>	<b>Rp 24.000.000</b>
Pajak	Rp 1.200.000
Bunga	Rp 1.968.000
Depresiasi	Sisa buku tahun 2 = Rp 656.250.000 Rp 6.628.125 per bulan (Aturan perpajakan) Rp 5.302.500 per bulan (Aturan internal)
Nett Profit	: Rp 10.903.125
Kemampuan bayar	: Rp 20.700.000
Cicilan pokok + bunga	: Rp 12.906.000
Pajak	: Rp 1.200.000 +
	Rp 6.593.000

## PERHITUNGAN TRUK BAK TERBUKA

### TAHUN 1

Pendapatan	Rp 56.000.000
<b>Pengeluaran</b>	
Solar	Rp 17.360.000
Sangu sopir	Rp 7.840.000
Onderdil Perawatan	Rp 1.680.000
Onderdil Perbaikan	Rp 1.120.000
Ban dan komponen lain	Rp 2.800.000 +
Total	Rp 30.800.000

## Lanjutan Perhitungan Truk Bak Terbuka

Kantor	Rp 2.800.000 +
	Rp 33.600.000
<b>EBITDA profit</b>	<b>Rp 22.400.000</b>
Pajak	Rp 1.120.000
Bunga	Rp 2.345.000
Depresiasi	Rp 6.767.000 per bulan (Aturan perpajakan) Rp 6.060.000 per bulan (Aturan internal)
Kemampuan bayar	: Rp 22.400.000
Cicilan pokok + bunga	: Rp 12.115.833
Pajak	: Rp 1.120.000 +
	Rp 9.164.167

### TAHUN 2

Pendapatan	Rp 56.000.000
<b>Pengeluaran</b>	
Solar	Rp 17.360.000
Sangu sopir	Rp 7.840.000
Onderdil Perawatan naik 1%	Rp 2.240.000
Onderdil Perbaikan naik 1%	Rp 1.680.000
Ban dan komponen lain naik 2.5%	Rp 4.200.000 +
	Rp 33.320.000
Kantor naik 1%	Rp 3.360.000 +
	Rp 36.680.000
<b>EBITDA profit</b>	<b>Rp 19.320.000</b>
Pajak	Rp 1.120.000
Bunga	Rp 1.758.000
Kemampuan bayar	Rp 19.320.000
Cicilan pokok + bunga	Rp 11.529.583
Pajak	Rp 1.120.000 +
	Rp 6.670.417



# Ekspansi Bisnis Meroket setelah IPO

Teks: Abdul Wachid Gambar : Bayu Yoga Dinata

Tahun 2014 menjadi masa penuh tantangan bagi PT Sidomulyo Selaras Tbk. dan perekonomian dalam negeri secara umum karena terjadi penurunan harga minyak mentah dunia yang memengaruhi pasar minyak mentah. Hal itu menyebabkan penurunan hasil produksi serta kegiatan transportasi pun ikut turun. Meski dalam kondisi sulit, mengutip laporan tahunan PT Sidomulyo Selaras Tbk. tahun 2014 disebutkan perseroan pada periode tersebut mampu memperoleh laba bersih senilai Rp 9,6 miliar, meningkat dari Rp 6,3 miliar pada tahun 2013 dan laba per saham Rp 5,56 pada tahun 2013 naik ke Rp 8,52 pada tahun 2014.

Empat tahun terakhir memang menjadi tahun-tahun terbaik bagi perseroan semenjak 12 Juli 2011 melaksanakan *Initial Public Offering* (IPO). Rata-rata perolehan laba perusahaan yang berdiri sejak tahun 1993 ini sekitar 15% sampai 25%. Bahkan tahun 2013 perseroan mampu meraih laba di atas 25%. Peningkatan yang terjadi juga tak lepas dari pertumbuhan klien dan permintaan jasa yang selalu meningkat.

Hal itu tergambar melalui armada yang dimiliki pada tahun 2011 yang hanya berjumlah 240 unit, sementara pada tahun ini 410 unit. Dalam kurun waktu yang sama terjadi penambahan jumlah klien dari 86 klien (2011) menjadi 92 klien (2015). "Sekalipun penambahan klien tidak signifikan, tetapi permintaan jasa dari masing-masing klien selalu meningkat. Hal ini tak lepas dari keberadaan PT Sidomulyo Selaras Tbk. yang menjadi perusahaan terbuka membuat klien semakin percaya," papar Sasminto Tjoe, *President Director* PT Sidomulyo Selaras Tbk.

Menurut Sasminto, posisi PT Sidomulyo Selaras Tbk. sebagai perusahaan terbuka memberi nilai tambah terhadap klien dan calon klien. Ketika perusahaan telah menerapkan *good corporate governance* itu artinya perseroan identik dengan sikap terbuka dalam segala kegiatannya. Dengan begitu perusahaan di mata klien lebih memiliki realibilitas ketimbang perusahaan lain. Menjadi perusahaan dengan tata kelola yang lebih baik diakui Sasminto menjadi tujuannya memilih mengubah PT Sidomulyo Selaras menjadi perusahaan terbuka.

Tujuan lainnya, merupakan upaya ekspansi usaha untuk mendapatkan dana baru. Selanjutnya dana tersebut digunakan untuk penambahan armada, pengadaan kebutuhan operasional, dan membuka unit bisnis baru.

Dalam proses menjadi perusahaan terbuka PT Sidomulyo Selaras Tbk. tak sekadar modal nekat. Perseroan mempertimbangkan banyak hal, salah satunya kematangan manajemen PT Sidomulyo Selaras Tbk. Selain itu, dari sisi sumber daya manusia harus telah siap dengan modal pengalaman yang panjang dan ditunjang beragam divisi kerja yang kompeten.

Pada umumnya sebuah perusahaan baru berani mengajukan diri untuk melakukan IPO setelah perusahaan tersebut menjadi besar terlebih dahulu. Berbeda dengan PT Sidomulyo Selaras Tbk., saat itu mengajukan IPO perseroan tergolong perusahaan menengah. "Jangan pernah punya pikiran untuk melakukan IPO harus menunggu perusahaan menjadi besar. Sebab besar atau kecil sebuah perusahaan pasti ada kelebihan dan keistimewaannya masing-masing," jelas Sasminto.

## Pencapaian setelah IPO

Pada tahun 2013 perseroan telah menguasai 40% dari PT Green Asia Tankliner dan tahun berikutnya mengakusisi 54,3% sehingga perseroan melalui PT Sidomulyo Logistik memiliki 94,3% saham dari PT Green Asia Tankliner. Pada tahun 2014 perseroan bekerja sama dengan Chemstation Asia Sdn. Bhd. mendirikan fasilitas pencucian isotank otomatis yang pertama di Indonesia bernama PT Thanks Station Indonesia.

Nantinya selain digunakan untuk mencuci isotank juga untuk perbaikan, perawatan dan *storage*. Saat ini sedang proses pembangunan dan ditargetkan akan mulai beroperasi pada kuartal tiga tahun 2015. Satu lagi rencana ekspansi yang sedang proses ialah mendirikan *chemical warehouse* (gudang khusus untuk produk kimia) yang saat ini masih dalam proses perizinan.

Beberapa target perusahaan yang belum terealisasi salah satunya mengimpor ban. Produk ban rencananya didatangkan dari Cina tersebut terkendala akibat produk tersebut belum memenuhi SNI (Standar Nasional Indonesia). Bentuk ekspansi lainnya ialah PT Sidomulyo Selaras Tbk. melakukan impor isotank dan truk bekas yang didatangkan dari Eropa serta Cina. Meski kini PT Sidomulyo Selaras Tbk. sedang gencar melakukan ekspansi, tidak lupa perseroan tetap memomorsatukan *safety* dalam layanan dan operasional. "Target kami adalah *zero complain*. Bukan lagi *zero accident* karena sudah pasti ketika terjadi insiden otomatis akan menimbulkan komplain dari klien," tutur pria berkacamata itu.

Berbagai pencapaian positif PT Sidomulyo Selaras Tbk. menimbulkan pertanyaan mengapa *transporter* terutama yang besar dan memiliki ribuan unit armada enggan mengubah perusahaannya menjadi perusahaan terbuka. Menurut Sasminto, mungkin *transporter* yang ada saat ini tidak mau pusing dengan konsekuensi pekerjaan dan tanggung jawab yang bertambah setelah menjadi perusahaan terbuka.

Contoh pekerjaan tambahan tersebut ialah saat melaporkan aktivitas pinjaman perusahaan di bank. Jika sebuah perusahaan sebelum menjadi perusahaan terbuka memiliki pinjaman bank yang selalu diaudit oleh akuntan publik enam bulan atau setahun sekali. Setelah menjadi perusahaan terbuka, perseroan berkewajiban diaudit tiga bulan sekali atau setiap kuartal. Prinsipnya, kata Sasminto, tidak ada beban tambahan karena pekerjaan yang dilakukan sebenarnya sama hanya instensitasnya saja bertambah.



Jangan pernah punya pikiran untuk melakukan IPO harus menunggu perusahaan menjadi besar. Sebab besar atau kecil sebuah perusahaan pasti ada kelebihan dan keistimewaannya masing-masing.



**Sasminto Tjoe**

Presiden Direktur  
PT Sidomulyo Selaras Tbk.

Karena itu, tambah Sasminto, agar semua pekerjaan dan tanggung jawab tambahan setelah IPO dapat tertangani, dibutuhkan *corporate secretary* yang berfungsi untuk menangani pekerjaan itu sekaligus sebagai penghubung antara pihak luar dengan direksi perusahaan. "Intinya untuk menjadikan perusahaan terbuka selain membutuhkan biaya juga memerlukan usaha yang ekstra. Tetapi kalau sudah perusahaan terbuka semua akan lancar, tinggal melakukan pengembangan dengan cerdas saja," tambahnya.

Faktor lain yang membuat *transporter* enggan menjadikan perusahaan terbuka adalah anggapan bahwa setelah menjadi perusahaan terbuka kepemilikan menjadi berkurang. Menurut Sasminto, anggapan itu salah. Secara persentase memang menurun tetapi nilai asetnya tetap bahkan lebih besar.

## Transporter Minim Informasi

Pria kelahiran Jember itu menjelaskan, kemungkinan banyak *transporter* yang perusahaannya berbasis keluarga belum sampai terpikirkan soal regenerasi atau kesinambungan bisnis tersebut dalam jangka panjang. Sebab, ada contoh kasus perusahaan *transporter* besar yang telah turun-menurun dibawah empat generasi kini sudah tak terlihat lagi eksistensinya. Sedangkan dengan menjadi perusahaan terbuka, keberlangsungan perusahaan masih bisa berlanjut oleh pihak luar ketika sang pemilik tidak dapat melanjutkan bisnisnya.

"Yang saya tangkap mereka beranggapan IPO itu merepotkan. Hal inilah membuktikan minimnya informasi yang mereka peroleh. Saya anjurkan *transporter* besar berani menjadi bertransformasi menjadi perusahaan terbuka karena saya yakin mereka mampu. Dampak positif yang diperoleh perusahaan akan lebih baik terutama saat melakukan ekspansi," jelas lulusan California State University ini.

Bagaimana dengan anggapan bahwa menjadi perusahaan terbuka merupakan beban karena harus terbuka dan transparan kepada publik?

PT Sidomulyo Selaras Tbk. menyadari posisinya sekarang yang mengharuskannya terbuka dan transparan karena hal itu menjadi salah satu komponen untuk menjadikan perseroan dengan tata kelola yang baik. Bentuk transparansi yang dilakukan perseroan ialah dengan menampilkan segala bentuk informasi tentang perusahaan melalui *website*. Konten informasi yang dimaksud seperti laporan tahunan perusahaan yang berisi laba, kendala yang dihadapi, *corporate action* yang dilakukan hingga target bisnis pada waktu mendatang. Laporan tersebut kemudian juga disampaikan ke Bursa Efek Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan.

"Kami harus bisa menempatkan diri bahwa perusahaan ini bukan milik saya sendiri. Tetapi kami sekarang sedang bekerja di PT Sidomulyo Selaras. Dengan memosisikan diri sebagai karyawan maka kami harus bisa menerima berbagai saran. Untuk itu semua pemegang saham memiliki hak untuk memberi masukan," kata Sasminto.

PT Sidomulyo Selaras Tbk. melepaskan sahamnya senilai 26% kepada publik. Saham yang dilepaskan perseroan bukanlah saham *founder* tetapi saham



Menjadi perusahaan dengan perusahaan good governance diakui Sasinto menjadi tujuannya melakukan IPO

baru. Konsekuensi dari kebijakan tersebut kepemilikan saham *founder* mengalami delusi. Dengan melepaskan saham baru tersebut perseroan mendapatkan dana segar untuk melakukan ekspansi yang berdampak positif bertambahnya aset perusahaan. Semakin bertambahnya aset perusahaan berikut pekerjaan yang ditangani secara otomatis menambah *revenue* perusahaan. Saat ini perseroan belum ada rencana

untuk melepaskan sahamnya kembali mengingat kondisi ekonomi dunia belum kondusif.

Meski demikian, terkait rencana jangka pendek terutama menjelang Masyarakat Ekonomi ASEAN 2016 perseroan telah banyak mendapatkan tawaran kerja sama. Tawaran itu berasal dari enam perusahaan luar negeri dengan banyak sektor bisnis, seperti manufaktur, *chemical trading*, *forwading*, dan *transporter*

yang sejenis. "Target lima atau 10 tahun ke depan perusahaan harus bekerja dengan baik. Oleh karena itu, kami harus menyadari bahwa PT Sidomulyo Selaras Tbk. kini bukanlah perusahaan milik pribadi. Jadi kami harus membawa perseroan kepada pertumbuhan bisnis yang signifikan. Caranya dengan mengembangkan bisnis yang telah ada dan melakukan ekspansi bisnis baru," tandasnya.





# Tumbuh Besar di Tengah Persaingan, Harga Wajar Jadi Pilihan

Teks: Ratna Hidayati

Foto: Ratna dan Bayu

Bertahan dan berkembang dalam bisnis *trucking* memiliki tantangan tersendiri. Eksekusi strategi yang matang menjadi salah satu kiat keberhasilan dua perusahaan *trucking* di Semarang, PT Siba Surya dan PT Adil Jaya.

"Pertengahan tahun 2014 tercatat pertumbuhan ekonomi Indonesia melambat dan hal itu berdampak pada bisnis *trucking*," ujar Ardian Winarso, Direktur PT Adil Jaya. Jika konsumennya mengalami penurunan omzet hingga 12%, tentu hal itu sangat dirasakan PT Adil Jaya yang memilih segmen semen dan baja sebagai pasarnya. Meski begitu, mereka tak mau beralih ke segmen lainnya. "Kami tidak mau investasi di *wingbox*. Kami lebih *happy* bermain di trailer," kata Sugeng Purwanto,

*Marketing Manager* PT Adil Jaya.

Berbeda halnya dengan PT Siba Surya. Perubahan kondisi pasar membuat PT Siba Surya melirik segmen lain. Jika selama ini segmen utama mereka adalah semen dan *steel*, kini PT Siba Surya melakukan ekspansi di pasar *consumer goods*. "Kita semua tahu, pertumbuhan ekonomi Indonesia di bawah asumsi yang diperkirakan dan hal ini berpengaruh pada pasar. Pasar berkontraksi. Semen dan konstruksi terpengaruh. Operasional perusahaan juga terpengaruh," kata Gert Van Helden, *Managing Director* PT Siba Surya.

Ketika kita tergantung pada satu pasar, hal itu berisiko terhadap perusahaan. "Kami harus membagi risiko ke segmen yang lain, bukan

hanya semen dan baja, tetapi juga retail atau *consumer goods*," kata Gert. Menurut Gert, semen hanya berjumlah 5% dari total kue transportasi. Sedangkan *food and beverage* memiliki porsi 28%. "Kami sudah bertahan hingga 60 tahun. Jika kami tetap berada di segmen yang sama, hal itu tidak kompetitif. Kami mengembangkan pasar yang lebih luas, di segmen yang berbeda untuk meningkatkan *market share*," tambah Gert.

Gert yakin mereka bisa menembus segmen baru ini. "Kami memang pendatang baru di segmen ini tetapi kami optimis bisa masuk di segmen ini," katanya. Karena perubahan segmen yang disasar itu pula, PT Siba Surya melakukan investasi truk baru. "Dulu kami menggunakan truk dari Eropa karena truk Eropa memiliki daya angkut yang lebih besar dan baik. Itu karena kami mengangkut beban yang berat. Ketika memasuki pasar *consumer goods*, kami tidak memerlukan *heavy duty truck* karena itu kami harus investasi truk lain," ungkap Gert.

Apa kendala yang mungkin dihadapi memasuki pasar ini? "Tentu saja, kami harus memilih *customer*," jawab Gert. "Kami mempelajari semua calon *customer*, kebutuhan mereka dan ini semua adalah proses belajar. Kami mencari *customer* yang mau mengadopsi konsep kami, *full concept transportation to our customer*. Kami memiliki *heavy duty truck*, kemudian kami berinvestasi di *medium truck*, juga mungkin *light truck*. Kami berusaha memberikan yang terbaik serta berusaha menjadi lebih baik lagi," papar Gert.

Menurut Gert, selama ini PT Siba Surya berhasil membuktikan bahwa

perusahaan memberikan *service excellent* ke *customer*. "Kami memulai dengan satu truk dan kini terdapat 1.800 truk yang aktif. Kepuasan pelanggan membantu kami mengembangkan perusahaan. Ketika mereka bicara tentang layanan perusahaan ke orang lain, hal itu menjadi promosi dari mulut ke mulut yang sangat efektif," kata Gert.

### Gunakan Sedikit Merek Ban

Memiliki 1.800 armada aktif bukan perkara gampang dalam pemeliharaan. "Kami memiliki 240 mekanik yang mengerjakan perawatan harian, perbaikan ringan, juga pembuatan kenteng. Satu mekanik bisa menangani 8-9 truk," ujar Gert. Dari 11 cabang perusahaan, empat cabang yang memiliki *workshop*, yaitu Semarang, Surabaya, Banyuwangi, dan Jakarta.

Sementara itu, untuk menciptakan efisiensi dari pengelolaan armada, PT Adil Jaya yang memiliki 600 truk memilih memperhatikan ban jadi hal yang paling utama. "Biaya operasional truk yang paling mahal itu ban karena itu kami perhatikan. Kami lebih baik menggunakan sedikit merek ban tetapi memberikan kuantitas lebih besar. Dengan memberikan kuantitas yang besar, harga bisa lebih murah," ungkap Ardian Winarso. Selain ban, PT Adil Jaya juga memperluas *workshop*. "*Workshop* ditata lagi agar mekanik lebih mudah bekerja. Mekanik juga memiliki spesialisasi," imbuhnya.

Menurut Ardian, PT Adil Jaya selalu berusaha menjadi ketersediaan stok *fast moving part*.



**GERT VAN HELDEN**

Managing Director  
PT Siba Surya



Dari kiri Budi Priyono, Sugeng Purwanto, Adrian Winarso

---

“Tidak ada istilah tidak ada barang. Stok dijaga. Kami juga memiliki stok *slow moving part* meski tidak semua dibeli. Dengan terjaminnya ketersediaan *fast moving part*, saat sopir masuk ke garasi untuk *regular service*, mereka hanya perlu waktu satu hari dan tidak menunggu terlalu lama. Kami bahkan menyediakan transmisi juga,” urainya. Bagi PT Adil Jaya, mereka tak ingin sopir menunggu terlalu lama. “Nanti kalau tidak bisa jalan, pendapatan mereka bisa turun. Itu yang kami hindari,” susulnya.

PT Adil Jaya tak mau tanggung-tanggung. *Workshop* mereka dibuat bagus, dicor beton, dibuat atap yang lebih baik agar pekerja tidak kepanasan. Harapannya, orang bekerja lebih nyaman. “Kami juga lakukan tindakan preventif terhadap truk. Harapannya, tak sampai sakit baru dikontrol. Kalau ada yang perlu diganti lebih dulu,” kata Ardian.

Sementara itu, guna mengelola armada lebih mudah, PT Adil Jaya menggunakan program teknologi informasi yang dirancang khusus. “Kami bisa mengecek muatan secara *online*. Kami juga memiliki pos pantau di beberapa titik rute truk. Pos pantau itu berfungsi untuk mengontrol. Ketika truk masuk Jakarta misalnya, harus lapor dulu. Seperti *check in* begitu. Kami bekerja sama dengan beberapa

SPBU tempat kami berlangganan solar. Pembelian solar menggunakan sistem *voucher*,” kata Budi Priyono, General Manager PT Adil Jaya.

Dalam hal penggunaan armada, PT Adil Jaya memutuskan untuk menggunakan armada di bawah 10 tahun. “Truk umur 15 tahun ke atas dijual semua. Saat ini paling tua truk 10 tahun. Ketika usia truk menua, harus dijual. Jika pabrik membatasi tahun truk, kami sudah siap. Bahkan sempat ada sebuah pabrik yang minta umur truk yang dipakai maksimal 10 tahun. Kami sudah siap,” imbuh Sugeng Purwanto.

### Kiat Pilih Klien

Dalam hal memilih klien, PT Adil Jaya punya catatan tersendiri. “Kami cari klien pabrik yang bisa memberikan order secara kontinu,” ujar Sugeng. Bagaimana jika menghadapi situasi harga ditekan pabrik, apakah order tetap diambil atau dilepas? “Seingat saya, kami tidak pernah berhadapan dengan kasus seperti itu. Pabrik itu mau harga wajar agar mereka hidup tenang. Jika kondisi sangat jelek, baru perang tarif, tapi itu sangat jarang. Pabrik kan tidak mau monopoli satu perusahaan. Karena itu, jarang ditekan. Lebih tepatnya, harga wajar. Kalau harga terlalu jelek mereka bisa susah sendiri. Kalau ada yang mau

harga rendah, terus tak diangkut bagaimana?” katanya retoris. “Cuma mungkin bedanya, dulu margin lebih tebal ketimbang sekarang karena pesaingan lebih besar,” imbuh Ardian.

Gert sependapat dengan Sugeng. “Tarif mungkin saja dalam tekanan karena persaingan. Kalau ditanya, lebih pilih *service* atau tarif, jawaban saya, jika saya *customer*, saya pilih harga terbaik. Kalau kita bisa memberikan harga terendah tapi tak ada truk bagaimana? *Service* adalah hal penting dan yang didapat adalah *fair price* bukan *cheapest price*,” kata Gert.

Lalu, apakah jumlah truk berpengaruh terhadap daya tawar perusahaan? “Tentu saja. Pelanggan akan mencari perusahaan yang besar. Ketersediaan truk menjadi hal penting,” kata Gert.

Meski begitu, menurut Sugeng, usia truk tak akan memicu persaingan antara truk tua dan truk baru di segmen semen dan baja. “Biasanya mereka menyingkir sendiri. Speknya lain, mereka pasti tak ikut tender. Truk tua pasti mengangkut beban yang ringan dan jarak pendek sekali. Kalau mau mengangkut beban berat dan jarak jauh, biaya tak tertutupi,” kata Sugeng yang kini memperluas trayek di jalur selatan.

---



## Terdesak Pasar Bebas

### *Sertifikasi Logistik Jadi Perlu*

**Teks: Citra D. Vresti Trisna**

**Foto: Bayu Yoga Dinata**

Salah satu fokus pemerintah menghadapi MEA 2015 adalah menyelenggarakan sertifikasi logistik. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan mutu dan daya saing SDM logistik di Indonesia, serta upaya antisipasi terhadap serbuan tenaga kerja asing. Namun, upaya sertifikasi ini masih belum maksimal karena sampai saat Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) di bidang logistik masih sangat terbatas dan belum berjalan optimal.

Ketua Komisi Sertifikasi Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP), Asrizal Tatang mengatakan, pemer-

intah telah memasukkan bidang logistik ke dalam 12 prioritas utama MEA, di mana seharusnya pada akhir tahun 2015 pelaku logistik di Indonesia telah bersertifikat dan teruji. Namun, sampai saat ini LSP yang bias melakukan sertifikasi bidang logistik masih sangat terbatas dan bahkan masih belum optimal.

"Di Indonesia hanya ada satu LSP di bidang logistik. Namanya LSP Logistik di Menko Perekonomian yang berdiri atas inisiatif Hatta Rajasa. Tapi, setelah LSP ini berdiri tidak begitu aktif bergerak untuk melakukan

sertifikasi," ungkap Asrizal Tatang, Ketua Komisi Sertifikasi Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP).

Tatang menambahkan, sampai saat ini LSP Logistik dari Menko Perekonomian belum mensertifikasi banyak orang. Menurut dia, pekerja logistik yang tersertifikasi lebih kurang sekitar 2.000 pekerja. "Pelaku logistik itu kan banyak sekali, tidak hanya gudang, tidak pengiriman saja. Sedangkan jumlah ini, tidak sebanding dengan banyaknya pekerja di bidang logistik," imbuhnya.

Tatang menilai, rendahnya SDM di bidang logistik yang telah tersertifikasi disebabkan karena pemahaman pentingnya sertifikasi pekerja logistik masih belum merata. Hingga kini, masyarakat atau pelaku logistik belum mendapat rangsangan dan masukan terkait pentingnya sertifikasi logistik ini. Selain itu, ironisnya meski pemerintah telah mengatur tentang sertifikasi dengan beberapa regulasi, namun dari pasar juga belum mewajibkan adanya sertifikasi sehingga sulit memaksa pekerja logistik untuk bersertifikat.



**Asrizal Tatang**

*Ketua Komisi Sertifikasi Badan  
Nasional Sertifikasi Profesi  
(BNSP)*

## REGULASI TERKAIT SERTIFIKASI PROFESI

1. Undang-undang Nomor 3 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan.
2. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2004 tentang Bidang Nasional Sertifikasi Profesi.
3. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia.
4. Peraturan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 2012 tentang Sistem Standardisasi Kompetensi Kerja Nasional.
5. Peraturan Badan Nasional Sertifikasi Profesi Nomor: 1/BNSP/III/2014/ tentang Pedoman Penilaian Kesesuaian – Persyaratan Umum Lembaga Sertifikasi Profesi.
6. Peraturan Badan Nasional Sertifikasi Profesi Nomor: 2/BNSP/III/2014/ tentang Pedoman Pembentukan Lembaga Sertifikasi Profesi.

Tatang optimis, dengan adanya MEA 2015, ketika tenaga asing sudah banyak masuk ke Indonesia, pelaku logistik di Indonesia baru merasakan pentingnya sertifikasi. Menurut Tatang, salah satu tipikal orang Indonesia itu tidak mau melakukan sesuatu yang berguna bagi dirinya jika belum terdesak. Padahal, banyaknya tenaga kerja profesional yang teruji dapat membantu menurunkan biaya logistik nasional yang masih mahal.

Selain itu, tujuan dari sertifikasi logistik adalah meningkatkan keterseediaan tenaga profesional yang andal di bidang logistik.

"Mereka belum mau berpikir tentang sertifikasi. Kalau orang asing sudah masuk ke sini dan memenuhi pasar tenaga kerja kita, mereka baru akan mengerti pentingnya sertifikasi logistik. Kami maklum kenapa logistik di negara ini belum maju. Karena Australia butuh waktu 20 tahun untuk

melakukan pembenahan di berbagai bidang, terutama pada logistik," ujar Tatang.

Terkait pentingnya sertifikasi profesi logistik, Vice Chairman Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Mahendra Riyanto mengatakan, sejak awal perumusan MEA, salah satu kesepakatan pokok yang ditandatangani Pemerintah Indonesia dengan negara-negara ASEAN terkait SDM di bidang logistik adalah soal kompetensi. Dia menilai



**Mahendra Rianto**

*Vice Chairman*

*Asosiasi Logistik Indonesia*

*“Penyelenggaraan sertifikasi logistik seharusnya dipandang sebagai kebutuhan yang mendesak karena negara adalah pihak yang bertanggung jawab atas kesempatan kerja di negaranya masing-masing.”*

ukuran utama SDM berkualitas itu harus jelas atau di mana kompetensinya pelaku logistik bisa diukur dan mampu sejajar dengan sesama ASEAN, APEC dan regional. “Pada Desember 2015 ini yang harus diwaspadai adalah gelombang SDM asing yang masuk ke Indonesia. Cara kita bertahan adalah dengan cara menyerang, bukan bertahan. Karena di mana-mana, negara yang populasinya banyak harus menyerang,” kata Mahendra.

Mahendra menambahkan penyelenggaraan sertifikasi logistik seharusnya dipandang sebagai kebutuhan yang mendesak karena negara adalah pihak yang bertanggung jawab atas kesempatan kerja di negaranya masing-masing. Upaya sertifikasi juga bisa disebut sebagai strategi pemerintah untuk menahan gelombang SDM yang masuk dari luar negeri ke Indonesia. “Setiap orang yang bekerja di jasa logistik atau bidang supply chain di Indonesia harus memiliki sertifikasi di lembaga yang ditunjuk pemerintah karena di negara lain juga berlaku hal yang sama. Ketika kita mau kerja menjadi tenaga kerja yang memiliki kompetensi, harus dites dulu. Kalau lulus, ya, silakan bekerja,” imbuh Mahendra.

Selain itu, Mahendra menekankan agar pemerintah Indonesia serius dalam menerapkan prasyarat kepada tenaga kerja asing agar mereka dapat fasih berbahasa Indonesia. Karena, menurut dia, tenaga kerja Indonesia yang berangkat ke luar negeri untuk bekerja juga harus belajar bahasa mereka serta yang juga sangat penting dilakukan pemerintah adalah upaya kontrol pemerintah terhadap tenaga kerja asing di Indonesia. “Sekarang sudah banyak tenaga asing di

Indonesia yang tidak berkompeten. Mereka loncat dari satu perusahaan ke perusahaan lainnya, padahal mereka tidak punya kompetensi,” katanya.

### **Mendorong Terbentuknya LSP Logistik**

Menurut Tatang, sampai saat ini pihak BNSP telah mendorong untuk mengupayakan terbentuknya LSP di berbagai profesi termasuk logistik. Selain itu, animo pelaku logistik terhadap sertifikasi bisa dibilang cukup tinggi. Karena itu, pemerintah telah menyiapkan bantuan sebanyak Rp 165 miliar untuk sertifikasi. “Dulu BNSP hanya diberi dana stimulan sebesar Rp 20 miliar untuk proses sertifikasi,” ungkapnya.

Berdasarkan standar BNSP, pihak yang dapat mengajukan diri sebagai LSP harus memenuhi standar dan kriteria. Lisensi BNSP kepada LSP dilaksanakan melalui proses penilaian, BNSP melakukan penilaian terhadap kemampuan LSP melaksanakan sertifikasi kompetensi dengan mengacu kepada Pedoman BNSP yang relevan sebagai persyaratan yang harus dipenuhi oleh LSP.

BNSP menetapkan kebijakan dan prosedur pemberian lisensi yang mencakup permohonan, pemberian, pemeliharaan, perpanjangan, penambahan ruang lingkup, pengurangan ruang lingkup, pembekuan, dan pencabutan lisensi. Dalam hal perubahan kebijakan dan prosedur, BNSP akan memberikan informasi kepada LSP pemegang lisensi dan memberi waktu kepada LSP untuk melakukan perubahan sistem mutunya untuk memenuhi persyaratan baru.

LSP yang mengajukan lisensi kepada BNSP harus memenuhi standar persyaratan, di antaranya memperoleh dukungan dari pemangku kepentingan, kemudian memenuhi dan menerapkan sistem manajemen mutu dan memiliki kompetensi teknis sesuai pedoman yang dipersyaratkan BNSP.

Tatang mengatakan, syarat utama pendirian LSP adalah adanya akta notaris. Selain itu, pihak yang berhak mengajukan diri sebagai LSP adalah asosiasi, perusahaan, dan organisasi profesi. Selain itu, LSP yang mengajukan harus sudah mempunyai standar kompetensi. Standar kompetensi bisa diambil dari standar kompetensi nasional, kalau tidak ada bisa diambilkan ke standar internasional, atau bisa diambilkan dari standar khusus.

Sedangkan untuk materi uji diambilkan dari standar yang telah ditetapkan, yang diturunkan lagi menjadi skema sertifikasi hingga menjadi perangkat uji. "LSP harus menyiapkan panduan mutu. Kemudian harus ada asesor atau pihak yang akan melakukan pengujian serta harus ada rekomendasi tempat uji kompetensi. Setelah itu, ketika ada peserta mendaftar dan mereka diuji," papar Tatang.

Menurut Tatang, ujian yang akan diberikan pada peserta bukan berdasarkan unit, melainkan paket jabatan sehingga sertifikat yang dikeluarkan adalah per jabatan dan sertifikat ini dikeluarkan oleh LSP atas nama BNSP. "Jadi secara umum, sertifikat ini merupakan tanggung jawab BNSP karena sertifikat itu sudah sesuai dengan PP Nomor 23 tahun 2003 yang menyatakan bila BNSP adalah lembaga resmi pemerintah untuk melakukan sertifikasi

provesi," kata Tatang.

Selain mendukung terbentuknya LSP di bidang logistik, BNSP menekankan agar LSP yang terbentuk tidak main-main dalam mensertifikasi karena harus ada standar yang jelas serta berkomitmen dalam melakukan sertifikasi. Karena, menurut Tatang, LSP yang akan melakukan sertifikasi tersebut mengatasnamakan BNSP sehingga dalam prosesnya BNSP yang akan melakukan kontrol. Sedangkan kontrol dari BNSP dilakukan setiap tahun sekali. "Kontrol ini dimaksudkan untuk melihat apakah LSP sudah melakukan sertifikasi berdasar panduan dan skema yang ada. Kalau tidak sesuai dengan skema, berarti LSP tersebut dianggap sebagai malapraktik dan sanksinya adalah pencabutan izin LSP," kata Tatang.

Tatang menegaskan, bila sampai akhir tahun ini tidak ada LSP yang mau menangani sertifikasi di bidang logistik, pihak BNSP akan mengambil alih. Karena menurut dia, BNSP telah menyiapkan dana untuk mensertifikasi hingga 10.000 orang. "Rencananya pada bulan Juli semua LSP itu sudah harus lahir. Kalau bulan Juli LSP tidak juga dibentuk, pihak BNSP yang akan mengadakan sertifikasi dengan nama Panitia Teknik Uji Kompetensi (PTUK)," tegas Tatang.

Terkait LSP Logistik milik Menko Ekonomi yang hingga kini belum bekerja optimal, Tatang mengaku belum bisa melakukan tindakan. Menurut dia, proses evaluasi dari dan dampak dari adanya LSP Logistik masih harus menunggu sampai lima tahun. Dari segi pemegang sertifikat, akan dilihat sejauh mana sertifikat miliknya berpengaruh terhadap kinerja di perusahaan, produktivitas kerja,

---

*"Rencananya pada bulan Juli semua LSP itu sudah harus lahir. Kalau bulan Juli LSP tidak juga dibentuk, pihak BNSP yang akan mengadakan sertifikasi dengan nama Panitia Teknik Uji Kompetensi (PTUK)," tegas Tatang.*



dan peningkatan gaji. "Mubazir kalau kita teliti dampaknya sekarang, karena sudah jelas, hasilnya masih belum ada. Sama halnya dengan kebijakan negara yang juga bisa diteliti setelah lima tahun," papar Tatang.

### **Tiga Asosiasi Dirikan LSP Logistik**

Di tengah kemandekan proses sertifikasi untuk menghadapi tantangan MEA 2015, tiga asosiasi logistik mulai merancang berdirinya LSP Logistik yang akan diberi nama PT Logistik Insan Prima. LSP ini merupakan gabungan dari tiga asosiasi logistik, yaitu Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) dan Asosiasi Depo Kontainer Indonesia (Asdeki).

Menurut Siti Ariyanti Adisoediro, Direktur PT Satas Transportindo Internasional yang juga pengurus ALFI

mengatakan, bila untuk sementara ini hanya ada tiga asosiasi yang membangun. "Ketika LSP sudah berjalan optimal, kami mempersilakan asosiasi lain untuk ikut bergabung. Tapi, yang paling penting adalah LSP ini harus terbentuk dulu," kata Ariyanti.

Ariyanti mengatakan, perencanaan pembangunan LSP Logistik ini merupakan salah satu komitmen untuk mewujudkan Sislognas. Karena salah satu aspek Sislognas adalah human resources atau SDM yang kompeten di bidangnya. Sedangkan untuk melihat dan menguji kapasitas SDM haruslah melalui sertifikasi profesi. Selain itu, pendirian LSP ini diperuntukkan menjawab tantangan Indonesia di pasar bebas di tataran ASEAN. "Kalau kita bersaing di ASEAN sudah pasti kami harus memiliki standar. Kalau tidak ada standar, tenaga kerja dari negara lain akan dengan mudah masuk ke Indonesia," kata Ariyanti.

Hal senada juga diungkapkan Ket-

*"Ketika LSP sudah berjalan optimal, kami mempersilakan asosiasi lain untuk ikut bergabung. Tapi, yang paling penting adalah LSP ini harus terbentuk dulu," kata Ariyanti.*

ua Aprindo, Gemilang Tarigan. "Salah satu prasyarat sebelum pelaku logistik bermain di zaman globalisasi, khususnya MEA, karyawan kami diharuskan memiliki prasyarat profesionalisme kerja. Ketika karyawan kami memiliki sertifikat, mereka bisa bermain di pasar yang lebih luas lagi. Selain itu, kelemahan pelaku logistik di Indonesia adalah dalam hal sertifikasi yang menjadi bukti profesionalitas dan kompetensi," papar Tarigan.

Menurut Ariyanti, nantinya kontribusi dari tiap asosiasi akan disesuaikan dengan masing-masing bidang kerjanya. Demikian halnya dengan pihak yang menjadi asesor. "Nanti yang berkaitan dengan truk akan ditangani oleh asosiasi yang bergerak di bidang truk karena mereka yang lebih tahu bagaimana menangani standarnya. Kami mempunyai tujuan yang sama untuk membuat tenaga kerja lebih profesional dan bisa bersaing," katanya.

Standar yang akan dipakai oleh LSP Logistik Insan Prima masih dalam proses penyesuaian. Sedangkan dalam hal pelatihan, Ariyanti mengaku bila ALFI telah memiliki standar sendiri yang telah mendapat pengakuan dari FIATA dan sudah diakui dunia. Namun, menurut Ariyanti, standar yang telah dimiliki ini masih ada kemungkinan untuk direvisi. "Ketika kami melakukan revisi standar, maka kami akan melakukan validasi ke FIATA dan memberitahukan bila ada standar yang diubah," paparnya.

Secara umum, standar yang akan dipakai dalam LSP ini akan mengadopsi standar Australia. Menurut Ari-

yanti, pihak Australia sudah mengizinkan. Namun, proses adopsi standar ini akan disesuaikan dengan regulasi yang berlaku di Indonesia. "Kalau harus menyusun SKKNI itu cukup lama, karena untuk membuat LSP, standarnya harus sudah diakui. Pihak Australia juga sudah mengizinkan, namun harus tetap disesuaikan dengan hukum di Indonesia," ujar Ariyanti.

Sumber dana pendirian LSP Logistik Insan Prima berasal dari tiga asosiasi. Sedangkan untuk pelatihan asesor mendapat sumbangan dana dari BNSP dan dari Kemenko Perekonomian. Karena, menurut Ariyanti, nantinya LSP ini memiliki asesor yang tersebar di seluruh Indonesia. Sedangkan untuk tempat uji kompetensi bisa diselenggarakan di seluruh Indonesia.

Ariyanti mengaku optimis pada pembangunan LSP yang akan ia dirikan bersama tiga asosiasi. Karena, menurut dia, mereka didukung oleh pemangku kepentingan yang ada di tiga asosiasi. Selain itu, tiga asosiasi yang telah tergabung dalam LSP Logistik Insan Prima akan terus memotivasi anggotanya di seluruh Indonesia terkait pentingnya sertifikasi. "Kami sangat optimis. Karena LSP logistik memang diperlukan. Ini bukan sekadar sertifikat. Jadi kalau memiliki sertifikat itu benar-benar kompeten. Sekarang orang punya ijazah S-1 disuruh bekerja di bidang ilmunya saja kadang tidak bisa. Nah, ini jangan sampai terjadi. Jadi harus siapa pun yang memiliki sertifikat adalah benar-benar mampu," pungkasnya.



**Siti Ariyanti Adisoediro**  
Direktur PT Satas Transportindo  
Internasional

*"Kalau kita bersaing di ASEAN sudah pasti kami harus memiliki standar. Kalau tidak ada standar, tenaga kerja dari negara lain akan dengan mudah masuk ke Indonesia,"*



# HINO CEMACO

## Kini Hadir lebih Dekat ke Pelanggan Hino dengan Hino Cemaco Service Point

Pelayanan yang lebih baik adalah misi yang sangat vital dan efektif bagi PT Cemaco Makmur Corporatama (Hino Cemaco) dalam memberikan kenyamanan bagi semua pelanggan Hino dan memberikan kepastian perawatan kendaraan Hino yang dimiliki pelanggan, dengan harapan kendaraan selalu dalam kondisi 100% *fit* sehingga umur kendaraan menjadi lebih panjang dan memberikan keuntungan yang lebih banyak.

Sebagai wujud kepedulian dan tanggung jawab terhadap kepuasan pelanggan, pada awal tahun 2015 ini Hino Cemaco dengan program *total support*-nya, kini hadir lebih dekat lagi ke pelanggan Hino dengan mendirikan Hino Cemaco Service Point yang lebih dikenal dengan nama Hino Service Representative (*Hino Serep*) di Wilayah Jawa Tengah bagian Timur, tepatnya di Jln. Raya Semarang-Surabaya Km. 130, Sluke-Rembang (depan PLTU Sluke).

"Hino Serep di Sluke telah mendapatkan rekomendasi penuh dari ATPM untuk beroperasi mulai 1 April 2015. Lokasi tersebut merupakan jalur distribusi utama pantura yang menghubungkan Jawa Tengah dengan Jawa Timur, Bali, Madura, Nusa Tenggara, Kalimantan, dan Sulawesi. Jelas ini adalah lokasi yang sangat strategis yang mempunyai tingkat *potential service demand* yang sangat tinggi. Kami yakin dan sangat optimis, Hino Serep di Sluke ini akan menjadi andalan semua pelanggan Hino yang melintasi jalur tersebut maupun pelanggan Hino yang mempunyai daerah operasi di jalur pantura maupun yang mempunyai lokasi kerja di daerah Rembang dan sekitarnya untuk memastikan kendaraan Hino mereka dalam kondisi yang prima," ujar Andreas Mahendrawan selaku *After Sales Manager* Hino Cemaco.

Bagi pelanggan setia Hino yang ingin melakukan *booking service* dapat menghubungi beberapa jaringan *service* Hino Cemaco sebagai berikut.

### SEMARANG

Jln. Raya Semarang-Demak Km. 7  
Tlp. (024) 6581893/0858 7913 6914

Jln. Perintis Kemerdekaan 42,  
Pudakpayung

Tlp. (024) 7466333/0856 4012 8650

---

### CILACAP

Jln. Urip Sumohardjo No. 184 Mertasinga  
Tlp. (0282) 546333/0858 7913 6916

---

### KUDUS

Jln. Lingkar Kudus - Pati Km. 4, Jati  
Tlp. (0291) 4257333/0858 7913 6901

---

### SLUKE

Jln. Raya Semarang-Surabaya Km. 130,  
Sluke - Rembang (Depan PLTU Sluke)  
Tlp. 0858 7913 6902



# PERGUDANGAN BUMI BENOWO



[www.bumibenowo.com](http://www.bumibenowo.com)



The **ULTIMATE** Warehouse Destination  
in NorthWest Surabaya



# SUNSET POLICY JILID II

## ANCAMAN ATAU PELUANG?

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Bayu Yoga Dinata

Berdasarkan catatan Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (Hipmi) pemerintah menargetkan penerimaan pajak sebesar Rp 1.294 triliun pada tahun 2015. Target ini naik 30 persen dari tahun sebelumnya. Realisasi penerimaan pajak kuartal pertama tahun 2014 sebesar Rp 281 triliun. Lebih lanjut realisasi penerimaan pajak tahun 2014 sebesar 91,75 persen merupakan yang terendah dalam 25 tahun terakhir. Tidak salah kalau banyak pihak menyatakan target pajak tahun 2015 terlalu tinggi.

Guna bisa mencapai target tersebut Direktorat Jenderal Pajak mencanangkan tahun 2015 sebagai Tahun Pembinaan Wajib Pajak. Pihak-pihak yang akan dibina oleh Direktorat Jenderal Pajak adalah kelompok orang pribadi atau badan yang belum terdaftar sebagai Wajib Pajak, kelompok Wajib Pajak terdaftar namun belum pernah menyampaikan Surat Pemberitahuan (SPT), serta kelompok Wajib Pajak terdaftar yang telah menyampaikan SPT, namun belum sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

Tahun Pembinaan Wajib Pajak 2015 yang dipahami pelaku bisnis sebagai *Sunset Policy* Jilid II ini dibahas dalam Forum Diskusi Hipmi dengan topik "*Sunset Policy: Ancaman atau Peluang?*" di Kantor Badan Pengurus Pusat Hipmi. Hadir sebagai

pembicara Jon Erizal, Wakil Ketua Komisi XI DPR RI dan Mekar Setria Utama, Direktur P2 Humas Ditjen Pajak.

Forum diskusi yang dihadiri berbagai pelaku bisnis termasuk pengusaha *trucking* ini merupakan bagian dari sosialisasi tentang kebijakan tersebut yang dinilai masih kurang. "Kami ingin mengajak para pengusaha agar bisa taat pajak. Tahun 2015 adalah tahun pembinaan pajak. Kami melakukan pendekatan terhadap wajib pajak dan memberi kesempatan seluas-luasnya untuk mereka membenahi diri. Jadi wajib pajak jangan takut kami berbuat semena-mena," papar Mekar Setria.

*Sunset policy* adalah kebijakan pengampunan atas sanksi administrasi pajak terutang tahun tertentu. *Sunset policy* itu bukan berarti penghapusan atau pengampunan pajak, namun merupakan kebijakan yang hanya berlaku pada saat tertentu dan tidak akan berlaku jika habis masanya. Dasar hukum pelaksanaan *Sunset Policy* adalah pasal 37A dalam Undang-Undang Ketentuan Umum Perpajakan (UU KUP).

Pada saat *Sunset Policy* tahun 2008 tercatat penerimaan negara dari sektor pajak senilai Rp 494 triliun, penerimaan tersebut melebihi target Anggaran Pendapatan Belanja Negara Perubahan APBN-P yang berjumlah



Tahun Pembinaan Wajib Pajak 2015 yang dipahami pelaku bisnis sebagai *Sunset Policy* Jilid II dibahas dalam Forum Diskusi Hipmi dengan topik "Sunset Policy Ancaman atau Peluang"

Rp 481 triliun. Pada prinsipnya *Sunset Policy* diharapkan memiliki efek untuk meningkatkan kepatuhan pajak dikarenakan adanya penghapusan sanksi pajak, namun ternyata belum efektif karena beberapa WP belum mengetahui dan memahami mekanisme penerapannya.

Sementara pada *Sunset Policy* Jilid II, atau *reinventing policy*, yang dijadikan dasar hukum penerapan *Sunset Policy* ini adalah Peraturan Menteri Keuangan PMK 29/

PMK.03/2015. Pada tahun ini bersifat *mandatory* (diwajibkan), yang berarti Direktorat Jenderal Pajak (DJP) mewajibkan WP untuk melakukan pembetulan atau SPT. Hal ini berbeda dengan *Sunset Policy* 2008, di mana pembetulan SPT dilakukan sukarela.

### Bukan Ancaman

Masyarakat baik wajib pajak pribadi maupun badan dapat memanfaatkan fasilitas penghapusan

sanksi administrasi atas pembetulan Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan Pajak Penghasilan (PPh) mulai 1 Mei 2015. Pemerintah berharap dengan diterapkan pada kuartal II 2015 bisa menjadi salah satu sumber penerimaan yang besar dalam tujuh bulan ke depan. Pemerintah mengklaim rencana kebijakan yang sudah dipersiapkan sejak tahun lalu itu akan berhasil memperbaiki buruknya performa penerimaan pajak kuartal I 2015.

---

Peraturan Menteri Keuangan Nomor 29/PMK.03/2015 juga mengatur tentang *tax amnesty* berupa penghapusan sanksi administrasi bunga. Berbeda dengan *sunset policy*, *tax amnesty* dapat diartikan sebagai pengampunan pajak yang diberikan pemerintah ke seluruh warga negara, dengan harapan masyarakat bersedia mendaftarkan diri menjadi wajib pajak. "Kita perlu mendukung kebijakan ini. Artinya, ini menjadi peluang bagi wajib pajak bukan malah ancaman," tutur Jon Erizal, Wakil Ketua Komisi XI DPR RI.

Bentuk *tax amnesty* yang paling longgar adalah dengan tidak menagihkan pokok pajak di masa lalu, termasuk sanksi bunga, sanksi denda, dan sanksi pidananya. Tujuannya adalah untuk menambah jumlah wajib pajak terdaftar, agar ke depan dan seterusnya mulai membayar pajak.

Sementara *tax amnesty* yang diberikan pemerintah sesuai PMK

Nomor 29 adalah penghapusan sanksi administrasi berupa denda bunga sebesar dua persen per bulan yang sebelumnya diberlakukan sebagai konsekuensi dari utang pajak atau kurang bayar pajak. Keringanan ini berlaku setahun dan hanya diberikan kepada WP yang melunasi utang pajaknya sebelum 2016.

Di sisi lain, menurut Ajib Hamdani, Ketua Badan Otonom *Tax Center* Hipmi, jika dikaitkan dengan bisnis *trucking Sunset Policy* dengan Peraturan Dalam Negeri (Permendagri) Nomor 101/2014 tentang penghitungan dasar pengenaan pajak kendaraan bermotor dan bea balik nama kendaraan bermotor tahun 2015. Kedua kebijakan tersebut saling berkaitan dan memiliki tujuan yang sama, yakni optimalisasi pemasukan pajak.

"Ketika Kemendagri mengeluarkan kebijakan Permendagri tentang perusahaan *trucking* harus berbadan

hukum bagi Ditjen Pajak hal itu sangat membantu dalam optimalisasi pendapatan pajak karena secara tidak langsung Kemendagri membantu Ditjen Pajak untuk meningkatkan potensi wajib pajak. Sementara bagi pengusaha *trucking* yang telah berbadan hukum membantu mereka untuk memperbaiki secara administrasi dalam pelaporan pajak," kata Ajib.

Ajib menambahkan, Ditjen Pajak memiliki dua cara untuk mengoptimalkan pajak, esktenfikasi dan intensifikasi. Ekstenfikasi itu memperbanyak jumlah wajib pajak, sementara intensifikasi mengoptimalkan objek pajak. Perusahaan *trucking* menjadi sasaran keduanya. "Sejauh ini masih banyak pengusaha *trucking* yang tidak taat pajak terutama perusahaan perorangan. Tapi banyak juga yang taat pajak. Wajib pajak yang dibilang tidak patuh bisa jadi karena kurangnya sosialisasi dari pemerintah saja," kata Yusuf Widjaja, *General Manager* Lookman Djaja Land.



Sunset policy bukan berarti penghapusan atau pengampunan pajak namun merupakan kebijakan yang hanya berlaku pada saat tertentu dan tidak akan berlaku jika habis masanya.



Pada prinsipnya Sunset Policy diharapkan memiliki efek untuk meningkatkan kepatuhan pajak dikarenakan adanya penghapusan sanksi pajak namun ternyata belum efektif karena beberapa WP belum mengetahuinya.



# PEMERINTAH PERLU KEMBANGKAN PELABUHAN EKSPOR-IMPOR

TEKS: SIGIT ANDRIYONO | FOTO: GIOVANNI VERSANDI

Mungkin jika ada bangsa yang alpa terhadap potensinya, Indonesia-lah salah satunya. Sebut saja potensi ekonomi sektor kelautan bisa mengganti penerimaan dari sektor minyak dan gas bumi. Data Kementerian Kelautan dan Perikanan menyatakan pendapatan sektor laut bisa mencapai 18,7 miliar dolar AS atau sekitar Rp 200 triliun.

Triono Saputro, Direktur PPM Manajemen Consulting dalam Forum Diskusi Pengintegrasian Moda Transportasi untuk Mempercepat Pengiriman Barang di Surabaya mengatakan, dunia kemaritiman Indonesia berada di posisi strategis. Meski begitu, pelayaran di Indonesia masih tergolong mahal. Indonesia yang memiliki luas pantai dan lautan terluas di dunia sepertinya masih mencari bentuk untuk menjadi negara maritim yang paripurna.

Indonesia ingin mengembalikan kejayaan dari kelautan, dengan cara menggali potensi kelautan lewat menghubungkannya dalam tol laut.

Seperti sebuah ekosistem, banyak sekali faktor yang bersentuhan dengan tol laut ini, seperti sektor perikanan, infrastruktur, transportasi dan pergudangan, energi, kawasan industri, dan lain sebagainya.

Tol laut, yakni program terintegrasi yang bukan membangun pelabuhan saja, tapi dilakukan mulai dari membangun jaringan rel kereta, menyiapkan armada angkutan truk dan bus, juga percepatan wilayah yang bisa dijadikan industri.

Infrastruktur pelabuhan yang memadai untuk perpindahan barang ke jalan, rel dan moda air pedalaman akan menarik pengguna jasa untuk menggunakannya sebagai alat distribusi logistik berbiaya rendah. Karena itu, diperlukan kesiapan pelabuhan dan pengatur pelayaran serta penataan kendaraan pengangkut barang. Harapannya kepadatan truk pengangkut di pelabuhan bisa dikurangi sehingga bisa menghasilkan pergerakan barang yang efisien.

Triono Saputro mengatakan, forum diskusi ini merupakan bentuk kerja sama dengan pihak pemerintah yang diharapkan hasilnya bisa diimplementasikan dengan baik. Proses pembangunan infrastruktur banyak sekali melibatkan pemangku kepentingan. "Forum seperti ini penting untuk menyinergikan instansi terkait agar penerapannya berjalan dengan baik," ujarnya. Dengan begitu, PPM Manajemen akan terus mendukung program pemerintah sehingga ikut membantu percepatan pembenahan moda transportasi Indonesia.

Dr. H. Cris Kuntadi, S.E., M.M., CA., CPA., QIA, Ak. Inspektur Jenderal Kementerian Perhubungan RI menerima dengan tangan terbuka saran dan dukungan dari pelaku bisnis logistik untuk turut membenahi proses yang sedang berjalan demi terlaksananya program tol laut. "Kementerian Perhubungan akan berusaha menyiapkan semua faktor pendukung agar proses



Suasana Forum Diskusi Pengintegrasian Moda Transportasi untuk Mempercepat Pengiriman Barang di Surabaya.

perkembangan bisa berjalan lebih cepat," jelasnya. Rencana pembangunan infrastruktur 2015-2019 adalah pembangunan *bus rapid transit* di 34 kota, pelabuhan penyeberangan di 65 lokasi, jalur KA sepanjang 3.258 Km'sp, 15 bandara baru, pengembangan 24 pelabuhan strategis dan 200 pelabuhan nonkomersial.

Dalam kesempatan tersebut, Ivan dari Petrokimia Gresik bertanya mengenai gebrakan yang dilakukan pemerintah untuk mengurangi *dwelling time* empat hari di pelabuhan dan hal yang akan dilakukan pemerintah untuk mengurangi biaya logistik yang mahal.

Menurut Cris, pihaknya sangat mendukung penambahan lebar dermaga dan modernisasi peralatan, dengan begitu diharapkan bisa mempercepat *dwelling time* di pelabuhan. Pelabuhan terkait harus mengembangkan sendiri

untuk meningkatkan layanan. "Kami serahkan sepenuhnya hak operator kepada Pelindo. Memang dulu sampai tahun 2014, kementerian membangun pelabuhan-pelabuhan milik BUMN. Sekarang kami sudah stop itu, pelabuhan silakan mengembangkan usaha itu sendiri. Sedangkan yang diserahkan kepada kementerian akan kami kembangkan," jelasnya.

Berikutnya, Hengky dari Zenith Zone Logistics mempertanyakan kebijakan menteri. Tanggal 9 April 2015, ada kebijakan Menteri Perhubungan PM No. 74/2015 yang merevisi KM No. 10/1988. Dalam putusan menteri tersebut modal setor untuk usaha pelayaran yaitu Rp 25 miliar dari sebelumnya Rp 200 juta rupiah. Modal usaha transportasi multimoda juga mencantumkan nilai Rp 25 miliar. Hengky menuturkan, di Jatim ada 650 anggota asosiasi *forwarding*. "Dengan kebijakan seperti ini kami merasa dimatikan

terlebih dahulu. Kami semua tahu posisi Kemenhub sebagai operator dan regulator. Sekarang kewenangan Pelindo sudah dibatasi sebagai operator, kenapa kementerian bertindak seperti itu?" tanyanya dalam diskusi sesi pertama.

Cris mengatakan, kalau semua diserahkan kepada operator pusat, banyak yang tidak mampu. Misalnya pelabuhan kecil yang secara ekonomis belum bisa dioperasikan secara *profit oriented*. Maka dari itu kami berusaha menyiapkan pelabuhan yang dikelola oleh BUMN. Meskipun bukan pelabuhan besar kami berharap tidak memberikan layanan yang sekadarnya," kata Cris.

Dalam hal peraturan pemerintah, Cris menirukan ucapan Menteri Perhubungan Ignasius Jonan, "Didiklah atlet Anda untuk berkompetisi di olimpiade bukan hanya di PON sehingga pemain nasional pun punya kompetensi

internasional." Ia menjelaskan, untuk memiliki kompetensi tadi perlu modal yang lebih besar daripada sebelumnya. Dalam penerapannya nanti perusahaan diberikan waktu. Dalam tenggang waktu tersebut sebaiknya pelaku bisnis bisa menyesuaikan dengan pemerintah. "Intinya mari kita cari solusi bersama atas masalah ini karena saya yakin regulator pun sudah mendapat masukan dari para operator mengenai problem kebijakan ini," tutupnya.

## Diskusi Interaktif

Dalam forum diskusi PPM Manajemen ini digelar juga diskusi interaktif dengan beberapa narasumber yang mengambil tema Infrastruktur Pelabuhan yang Mendukung Kelancaran Pergerakan Barang. Pemerintah saat ini sedang melakukan program tol laut. Tol laut ini diyakini bisa menurunkan biaya logistik nasional yang masih relatif tinggi dibandingkan negara lain. Dibukanya jalur tol laut ini sebagai bentuk antisipasi dari berlakunya MEA 2015.

Rumaji, *Senior Manager* Pelayanan Kapal dan Terminal PT Pelabuhan Indonesia III mendukung program tersebut dan menyiapkan beberapa langkah, yaitu pertama modernisasi pelabuhan dengan melakukan penambahan peralatan pendukung bongkar muat. Selain itu, Pelindo III juga melakukan pengembangan sistem teknologi informasi demi kelancaran transaksi dan operasional di pelabuhan. Kedua, ekspansi area yang bertujuan untuk menambah kapasitas. Khususnya Tanjung Perak sudah mendekati batas maksimal sehingga perlu segera dilakukan perluasan. Tahap awal, Teluk Lamong akan mampu menambah kapasitas peti kemas 1,5 juta TEUs dan untuk mendukung area bongkar muat curah kering. Selain itu juga, JIPE (Java Integrated Industrial and Ports Estate) Manyar yang merupakan area terpadu antara pelabuhan, kawasan industri, dan perkantoran. Ketiga adalah optimasi pelayanan terminal dengan menata sebagaimana fungsinya. Semuanya berjalan mulai dari akhir tahun 2014.

Ivy Kamadjaja, *Deputy CEO* PT Kamadjaja Logistic berpendapat logistik di Indonesia sangat terpengaruh dengan faktor geografis. "Negara kita adalah negara kepulauan. Dengan penyebaran pulau tentu perlu sekali menyatukan dalam satu sistem, yaitu tol laut. Tetapi jika dilihat lebih dalam lagi, program itu tak lepas dari unsur *storage* dan transportasi yang belum memadai. Infrastruktur pendukung akan sangat membantu bentuk transportasi *port to port* dan jika dikembangkan lebih lanjut akan mendukung konektivitas antarpulau," tegasnya.

Mohamad Nadjikh CEO PT Kelola Mina Laut menambahkan, "Produk Indonesia dari tempat asalnya sudah murah, tetapi kalau dijual menjadi mahal. Ikannya murah, dibawa ke sini mahal, akhirnya harganya mahal," jelasnya. Naiknya harga karena distribusi barang. Ia mencontohkan, ikan-ikan dari Indonesia Timur akan naik harganya setelah sampai di Pulau Jawa. Menurutnya pemerintah harus bisa memberi solusi. Pelabuhan



**Cris Kuntadi**  
Inspektur Jenderal Kementerian Perhubungan



**Ivy Kamadjaja**  
Deputy CEO PT Kamadjaja Logistics

potensi di Indonesia hanya ada empat, yaitu Tanjung Priok, Tanjung Emas, Tanjung Perak, dan Tanjung Belawan. "Sebenarnya ada satu lagi pelabuhan di Makassar, tetapi barang yang diekspor masih kecil. Agar biaya logistik menjadi rendah menurut saya, pelabuhan ekspor jumlahnya harus ditambah apalagi kota-kota yang memiliki industri besar," imbuhnya.

Nadjikh menjabarkan, Indonesia punya sumber bahan baku melimpah tetapi disayangkan sekali berada di daerah-daerah terpencil. Ia khawatir di daerah penghasil bahan baku distribusi barang tidak bagus sehingga barang tidak bisa diangkut. "Saya berharap pihak swasta bisa membantu dengan kapal kecil. Dengan distribusi yang bagus hasil dari daerah-daerah ini bisa diupayakan untuk diolah dengan baik. Indonesia adalah negara maritim, pendekatan transportasi yang sebaiknya jadi fokus, yaitu laut," tegasnya.

Ia juga meminta prioritas pembangunan pemerintah tidak terlalu banyak. "Pemerintah terlalu banyak prioritas seperti membangun bandara dan rel kereta api. Itu yang membuat jadi tidak fokus. Bagi saya tidak perlu dapat prestasi internasional dalam hal infrastruktur, yang penting arus barang di negara kepulauan ini lancar dulu. Dengan begitu Indonesia bisa kompetitif, saya harap kita bisa fokus di pelabuhan dulu," ujarnya.

Menurut Nadjikh, jika kapal datang terlambat di pelabuhan ada biaya tambahan bagi pemilik barang. Bagaimana itu bisa

dibebankan kepada pemilik barang? Selain itu, ia juga mempertanyakan biaya pengiriman yang berlaku di pelabuhan menggunakan dolar. "Indonesia menggunakan rupiah tapi di pelabuhan pakai dolar sehingga harga bisa berubah menurut nilai tukar dolar?" tanyanya.

Terkait tarif pengiriman dalam dolar, Rumaji menjawab, "Kenapa harus dolar, Pelindo mengikuti apa yang ditetapkan oleh pemerintah. Sampai saat ini juga memakai dolar. Dalam peraturan menteri juga dijelaskan bahwa untuk perdagangan luar negeri tarifnya berdasar dolar AS. Kami menggunakan itu untuk perhitungan dengan rumus LOS (*level of service*) dikalikan biaya. Jika nanti ada peraturan bahwa harus menggunakan rupiah ya kita ikuti itu," katanya.

"Lalu, bagaimana mengatur agar akses masuk ke pelabuhan bisa dimaksimalkan, lebih cepat, dan komponen apa yang membuat biaya pengiriman mahal?" tanya Rofiq, dari perusahaan logistik.

"Pelindo paham barang yang ada di pelabuhan harus segera diambil, mengenai jalan di luar pelabuhan, itu bukan wilayah Pelindo. Dalam konteks mengatasi kemacetan penerimaan dan pengiriman petikemas khususnya di TPS, kami sedang membangun sistem yang diberi nama VBS, *vehicle booking system*" kata Rumaji. Aplikasi VBS di TPS akan langsung terkoneksi dengan aplikasi yang terpasang di transporter. Sistem ini akan mengatur kapan truk boleh masuk antrian.

"Itu semua dilakukan karena jika

semua truk mengantri di satu lokasi akan membuat macet. TPS akan menerbitkan jadwal pengambilan barang berdasar waktu pengambilan barang sesuai waktu pemesanan. Tidak boleh melebihi waktu yang telah ditentukan. Sistem ini kami harap bisa mengatasi kemacetan," jelas Rumaji.

Mengenai komponen biaya pengiriman yang mahal, giliran Ivy Kamadjaja menjawab. "Biaya mahal dalam pengiriman secara garis besar disebabkan karena *storage* dan transportasi," katanya. Infrastruktur memang belum memadai di Indonesia tak terkecuali akses jalan darat. Ivy memprediksi lebih dari 60% biaya didominasi oleh transportasi. Untuk mengurangi itu, laut menjadi opsi yang memungkinkan untuk menekan biaya. "Di luar negeri setiap 40 km ada pelabuhan. Minimnya pelabuhan, mau tidak mau akhirnya *end user* yang harus menanggung. Belum lagi karena biaya BBM tinggi," kata Ivy.

Nadjikh mendukung jawaban Ivy bahwa komponen paling besar dari biaya logistik adalah transportasi. "Saya contohkan, saya bawa ikan dari Kendari ke Surabaya, untuk mengangkut ikan menggunakan kontainer, saya harus mengambil peti kemas kosong dulu di Surabaya. Lalu diisi ikan di Kendari dan dibawa lagi ke Surabaya. Biaya seperti itu yang membuat barang jadi mahal," imbuhnya. Oleh karena itu, Nadjikh mendukung pemerintah mengembangkan pelabuhan yang berpotensi untuk ekspor-impor dan menambah pelabuhan kecil sebagai pendukung logistik di daerah.



# MITBC 2015

MALAYSIA INTERNATIONAL  
TRUCK, BUS, & COMPONENT 2015

## Bersiap Tantangan Hadapi MEA

Teks: Bayu Yoga Dinata  
Foto: Giovanni Versandi



Di negara mana pun keselamatan lalu lintas di jalan raya menjadi hal yang sangat penting untuk diperhatikan. Dunia industri kemudian menjadi bagian yang tidak terpisahkan dalam peningkatan keselamatan berlalu lintas. Dari produsen komponen kendaraan, pemilik armada transportasi hingga sopir memiliki peran besar untuk ikut menurunkan angka kecelakaan di jalan.

Karena itulah melalui *Malaysia International Bus, Truck & Component (MIBTC)* kali ini diharapkan bermunculan inovasi terbaru dari produsen kendaraan industri maupun pendukung industri serta memberikan kesempatan pelaku bisnis transportasi untuk mendapatkan informasi dan wawasan tentang produk inovatif terbaru yang dapat menurunkan risiko kecelakaan armada mereka.

*Chairman of The Land Public Transport Commission (SPAD) Malaysia Syed Hamid bin Syed Jaafar Albar* berharap, melalui *event* ini keselamatan berkendara di jalan dapat ditingkatkan. Berbicara sebagai *keynote speaker* sekaligus membuka *event* internasional ini, Syed Hamid berharap seluruh pihak dari industri komersial ikut andil bertanggung jawab dalam peningkatan keselamatan berlalu lintas.



MIBTC 2015 kembali berlokasi di Mines International Exhibition & Convention Center (MIECC), dengan jumlah peserta mencapai 80 orang peserta.

*Asian Trucker* kembali menjadi penyelenggara event yang pernah diadakan sebelumnya di tahun 2013. Respons bagus dari MIBTC 2013 menjadi salah satu alasan *Asian Trucker* kembali mengadakan event serupa di tahun 2015 ini. Berlokasi di Mines International Exhibition & Convention Center (MIECC), MIBTC memberikan kesempatan para distributor maupun produsen untuk bertemu dengan calon konsumen mereka. Beragam event menarik diadakan selama MIBTC 2015, 14-16 Mei, yaitu *safe driving competition*, *networking night*, kompetisi truk *remote control* serta berbagai *launching* produk baru dari para peserta pameran.



Chairman of The Land Public Transport Commission (SPAD) Malaysia Syed Hamid bin Syed Jaafar Albar berharap bahwa melalui event ini keselamatan berkendara di jalan dapat ditingkatkan.

Stefan Pertz, editor dari *Asian Trucker* sekaligus organisator MIBTC menjelaskan, banyak peserta pameran dari MIBTC sebelumnya kembali berpartisipasi di MIBTC 2015 kali ini. Sebanyak 80 peserta dari berbagai negara seperti Jerman, Italia, Singapura, Thailand, Cina, Malaysia serta Indonesia yang diwakili oleh *TruckMagz* ikut memeriahkan event kali ini. Pengunjung event mencapai hingga lebih kurang 6.000 orang. Pertz mengatakan, seluruh pengunjung dan peserta pameran pada MIBTC 2015 telah ikut berperan menjadi duta keselamatan lalu lintas.

Hal tersebut beralasan karena dalam MIBTC para peserta pameran menawarkan program-program pelatihan *safe driving* bagi para sopir kendaraan industri. Tidak lepas pula beragam teknologi pencegah terjadinya kecelakaan seperti teknologi *Anti-lock Braking Sistem* (ABS) untuk truk yang dapat mencegah terjadinya penguncian roda ketika melakukan pengereman mendadak. Selain itu juga, terdapat *tyre sealants* berupa cairan pencegah kebocoran saat ban truk tertusuk benda tajam.

Stefan Pertz mengatakan, MIBTC berskala internasional bukan hanya karena peserta dan pengunjungnya yang berasal dari beragam negara. Dengan mulai diterapkannya ASEAN Economic Community (AEC) pada tahun 2015 ini, pelaku industri harus mempertimbangkan kembali strategi bisnis dan proses bisnis mereka menghadapi keterbukaan pasar bebas ASEAN. Pasar bebas ASEAN tentunya membutuhkan proses distribusi logistik yang lancar dalam melewati setiap perbatasan negara. Para peserta pameran dalam MIBTC 2015 ini kemudian berperan menjadi pihak yang dapat memberikan solusi dalam menghadapi tantangan baru AEC.



Peserta dari Malaysia, Jepang, Cina, dan Eropa ikut meramaikan MIBTC 2015.



Panggung utama MIBTC 2015. Di panggung MIBTC ini diselenggarakan seminar dan *launching* berbagai produk.



Scania safe drive competition ikut memeriahkan dan memberikan edukasi tentang cara mengemudi secara lebih aman.



Beragam inovasi dan teknologi yang mampu menurunkan risiko kecelakaan di jalan ditawarkan di MIBTC 2015 ini. Sebanyak lebih kurang 6.000 pengunjung meramaikan MIBTC 2015.

The Largest  
Automotive  
Exhibition  
in Southeast Asia  
now in a **NEW VENUE**



# GAIKINDO

## INDONESIA INTERNATIONAL

# AUTO SHOW

## 2015

Smart  
Mobility  
for the Future



**20-30 AUGUST 2015**  
Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD City

[www.indonesiaautoshow.com](http://www.indonesiaautoshow.com)

Gaikindo Indonesia International Auto Show

@GIAS2015

GIAS2015

Fully Supported by:



Update April 14<sup>th</sup> 2015

Driven with Passion by:

Host:

Organizer:

Media Partner:



**TRUCKMAGZ**

PELAKSANAAN

25-27  
Agustus 2015



# KONFERENSI NASIONAL BISNIS MARITIM 2015

INVESTASI

Rp  
5.5  
Juta

“Kebijakan dan Peluang Bisnis Logistik Maritim”

LOKASI

Rafflesia Grand Ballroom  
Balai Kartini  
Jl. Gatot Subroto  
Kau 32, Jakarta

## MEDIA PARTNERS

MI MEDIA INDONESIA

PATRIOT INSIGHT  
PAJAK

TRUCKMAGZ

beritajatim.com

DERMAGA

smartfm  
SURABAYA 188.9

BUSINESS  
review

SURYA  
Sinar Bina Jarak Jauh

## PARTNER

ABUPI  
ASOSIASI BADAN USAHA PELABIHAN INDONESIA  
INDONESIA PORT BUSINESS ASSOCIATION

## INFORMASI PENDAFTARAN

(021) 2300 313

(021) 2302051/2302040

0813 8989 6369

customer@ppm-manajemen.ac.id

PPM Manajemen

@infoppm



# PASAR LESU, TETAP NOMOR SATU

Rizwan Alamsjah  
Executive Marketing  
Director PT Krama Yudha  
Tiga Berlian Motors.

Teks: Abdul Wachid  
Foto: Bayu Yoga Dinata

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), authorized distributor kendaraan Mitsubishi di Indonesia dari Mitsubishi Fuso Truck & Bus Coporation (MBTBC) selama 44 tahun bisa mempertahankan posisinya sebagai motor utama kendaraan niaga di Indonesia. Hal itu dibuktikan dengan sukses menutup tahun 2013 dengan angka penjualan Light Duty Truck Colt Diesel dan Medium Duty Truck Fuso sebesar 66.261 unit dengan market share 46,1 persen, naik sekitar tiga persen dari tahun 2012 dengan penjualan 63.542 unit (43 persen). Menutup tahun 2014, penjualan turun sejumlah 56.270 unit tetapi market share naik 46,8 persen.

Bagaimana kondisi bisnis beberapa waktu terakhir? Apakah KTB juga terkena imbas dari lesunya ekonomi pada kuartal I 2015? Bagaimana strategi bisnisnya agar bisa tetap bertahan? Berikut petikan wawancara dengan Rizwan Alamsjah, Executive Marketing Director PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors.

## Bagaimana kondisi bisnis penjualan truk terkini?

Memang sudah diprediksikan oleh Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) pada kuartal I 2015 penjualan unit truk akan mengalami penurunan. Begitu pun pada kuartal II masih akan berat, tapi kami tetap optimis *market share* akan membaik menjelang lebaran. Kenyataannya memang mengalami penurunan dan turunnya memang cukup besar, yakni sekitar 33 persen periode Januari-Maret 2015. Penurunannya di luar dugaan kami sampai sebesar itu.

---

## Bagaimana dengan kuartal II 2015 adakah kecenderungan membaik?

Kita harus berkaca pada kuartal pertama dahulu dengan melihat faktor-faktor apa saja yang menyebabkan penjualan turun. Jika melihat penyebabnya, secara makro ekonomi dunia memang sedang lesu. Sedangkan di dalam negeri terdapat faktor bunga bank yang masih tinggi senilai 7,5 persen. Sementara faktor mikro akibat kenaikan BBM dan kondisi politik kurang kondusif. Penegakan aturan oleh pemerintah di berbagai sektor bisnis termasuk jasa angkutan barang juga memberi pengaruh. Salah satunya aturan penggunaan plat kuning dan plat hitam serta perusahaan angkutan barang harus berbadan hukum.

Secara prinsip penegakan aturan tersebut memang bagus demi iklim bisnis yang sehat. Tapi di sisi lain, dampaknya dalam jangka pendek dan secara tidak langsung cukup memengaruhi bisnis angkutan termasuk penjualan truk. Sebagai contoh, penegakan aturan berdampak pada bisnis tambang khususnya pertambangan liar yang membuat mereka harus berhenti sejenak untuk mengurus legalitas bisnisnya. Kondisi tersebut secara otomatis mengurangi potensi penjualan karena aktivitas pertambangan terhenti.

Paling terkini penurunan produksi industri manufaktur hingga 40 persen sangat berdampak terhadap turunnya order muatan bisnis angkutan. Sudah pasti situasi tersebut akan memengaruhi penjualan truk, karena untuk apa mereka beli truk kalau muatan sedang sepi. Saya katakan pada kuartal I 2015 ini samasekali tidak ada hal-hal positif bagi ATPM dari sisi penjualan.

## Apa yang dilakukan PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors agar bisa tetap bertahan?

Dalam kondisi seperti ini kami sadari bahwa "kuenya" sedang mengecil. Dengan begitu yang bisa dilakukan ATPM adalah menjaga *market share* agar tidak turun. Sejauh ini *market share* Mitsubhisi masih stabil malah cenderung lebih baik. Ketimbang tahun 2014 untuk semua jenis truk Mitsubishi masih 46,8 persen sekarang di kuartal I 2015 naik 48,6 persen. Artinya Mitsubhisi hampir menguasai pasar truk Indonesia hampir 50 persen. Jika dipecah lagi per varian untuk *Light Duty Truck Colt Diesel* kami menguasai 55,2 persen naik dari tahun lalu 54,9 persen. Kesimpulannya, meski pasar turun tetapi untuk performa *market share* Mitsubhisi masih baik.

Guna tetap bertahan meski pasar sedang turun yang dilakukan ATPM dengan gencar melakukan promosi. Selanjutnya meningkatkan layanan purnajual dan lebih peka terhadap kebutuhan konsumen. Sisi positifnya pasar truk lesu membuat ATPM mengalihkan perhatiannya agar lebih fokus dan detail dalam pelayanan.

---

## Dari sisi varian mana yang masih menjadi produk andalan KTB?

Pasar truk tertinggi di Indonesia adalah jenis *light truck*. Dalam hal ini produk andalan kami ialah *Light Duty Truck Colt Diesel*, dan sempat saat ini masih menguasai *market share* dalam negeri. Selain produk andalan tersebut, sejak 2014 sebenarnya Mitsubhisi sudah mulai melakukan terobosan dengan menyasar truk besar seperti *Medium Duty Truck Fuso*. Terkait produk ada dua hal yang terus kami tingkatkan. Pertama, *line up*-nya atau jenis produknya, kami terus gencar memperkenalkan produk terbaru ke konsumen dengan menyesuaikan segmen pasar. Kedua, agresif dalam *networking* dalam arti semakin mendekat ke konsumen dengan memperbanyak *outlet* di daerah.



Mitsubishi sudah mulai melakukan terobosan dengan menyasar truk besar seperti Medium Duty Truck Fuso

Apa kunci sukses produk Mitsubishi Colt Diesel bisa bertahan sampai sekarang?

Memang cukup fenomenal produk Mitsubishi Colt Diesel karena sejak diproduksi 44 tahun lalu masih tetap diminati bisa dianggap sudah melewati tiga generasi. Kami sangat berbangga karena masih dipercaya konsumen sehingga untuk truk sekelas Colt Diesel kami tetap memimpin pasar. Kunci sukses Colt Diesel selain mutu produk juga karena telah memenuhi spesifikasi yang dibutuhkan konsumen. Selain itu juga, Mitsubishi sangat dekat dengan konsumen artinya kami selalu siap di belakang mereka untuk kebutuhan yang diinginkan. Pendek kata bicara soal layanan purnajual Mitsubishi selalu habis-habisan. Jangan pernah membuat konsumen merasa sendirian, kami selalu tanamkan kepada mereka bahwa kami selalu siap untuk melayani.

Dengan pencapaian penjualan yang fenomenal dari Mitsubishi Colt Diesel, apakah ada target lain?

Pasti ke depan selalu akan naik karena secara populasi masih belum cukup untuk melayani perpindahan barang yang setiap tahunnya terus meningkat. Jadi kami akan terus meningkatkan kualitas produk dan variannya ditambah dengan inovasi dan teknologi terbaru. Intinya, kami akan tetap mempertahankan posisi Mitsubishi sebagai *market leader*. Bukan hanya Colt Diesel, pada produk lain seperti *Medium Duty Truck Fuso* kami sangat agresif. Bahkan khusus untuk produk *Medium Duty Truck Fuso* ini dijadikan terobosan oleh Mitsubishi agar gencar dipromosikan guna mencapai target penjualan. Dengan target tahun ini kami ingin menguasai pasar Indonesia 50 persen untuk kendaraan niaga.

Memimpin pasar selama 44 tahun, khususnya kendaraan niaga Mitsubishi dinilai memiliki kontribusi dalam pembangunan di Indonesia. Kontribusi apa yang dimaksud?

Kontribusi yang dimaksud mungkin sesuai perannya sebagai penyokong bisnis logistik khususnya suplai kendaraan niaga. Sebab, jika berkaca pada masa lalu industri manufaktur dalam proses distribusinya sebagian besar masih ditangani sendiri. Namun sekarang sudah bergeser, pabrik lebih memercayakan proses distribusinya kepada perusahaan angkutan. Dalam hal ini, kontribusi kendaraan niaga memang sangat berperan dalam pembangunan di Indonesia terutama perannya dalam logistik nasional.

Mitsubishi Colt Diesel saat ini telah memiliki total 14 varian termasuk yang terbaru Mitsubishi Colt Diesel FE Super HD-X yang ditujukan untuk area konstruksi, perkebunan, pertambangan, dan angkutan berat lainnya. Kemunculan varian tersebut apakah karena permintaan sektor tambang sangat tinggi, disusul oleh sektor perkebunan?

Iya betul. Karena saat ini lokasi di pertambangan semakin lama medannya semakin sulit sehingga membutuhkan truk yang tangguh. Oleh karena itu, kemunculan Mitsubishi Colt Diesel FE Super HD-X merupakan bagian dari improvisasi Mitsubishi dalam memenuhi kebutuhan spesifikasi kendaraan yang sesuai. Konsumen juga dapat memilih lagi varian-varian sejenis seperti Mitsubishi Colt Diesel Super HD dan Mitsubishi Colt Diesel FE 74 HD.

---

Jika mengacu bisnis tambang batu bara yang sedang lesu, apakah varian truk khusus tambang prospektif?

Benar bisnis batu bara sedang lesu, tapi bisnis tambang itu bermacam-macam. Khususnya bahan material konstruksi seperti pasir dan batu split masih bagus. Bahkan pada tahun 2014 sektor tambang pasir dan batu split mampu menggantikan sektor tambang kelas atas seperti batu bara dan nikel. Hal ini pula yang menjadi salah satu penyebab pada kuartal I 2015 penjualan truk lesu karena memang proyek infrastruktur dari pemerintah belum mulai.

---

KTB menyediakan berbagai program layanan khusus kendaraan niaga, seperti Truck Center, Parts Depo, Layanan Service 24 jam dan lain-lain. Bagaimana KTB memosisikan layanan terhadap pelanggan sebagai strategi bisnis?

Semua layanan purnajual yang ada sekarang merupakan bentuk tanggung jawab kami terhadap konsumen. Seperti *truck center* dan *layanan service 24 jam* diadakan agar bisa dimanfaatkan konsumen sewaktu-waktu saat memang sedang butuh penanganan secara cepat. Selain itu juga, kami melayani banyak konsumen yang memiliki waktu tertentu saja untuk memperbaiki kendaraannya. Sementara *part depo* diperuntukkan bagi konsumen yang membutuhkan suku cadang dengan cepat tanpa harus order dulu dan menunggu waktu lama. Terobosan lain yang dilakukan KTB ialah mengadakan pelatihan *safety driving* bagi sopir-sopir klien agar bisa mengemudi secara aman dan hemat bahan bakar. Berbagai layanan purnajual Mitsubishi cukup efektif menjaring konsumen-konsumen loyal.

Strategi transaksi pembayaran atau pembiayaan dinilai cukup efektif untuk menarik konsumen. Bagaimana dengan KTB, apakah memiliki strategi khusus?

Kami akui memang benar pertimbangan tertinggi pengusaha dalam membeli armada ialah melihat dahulu mekanisme pembayarannya. Karena 80 persen pembelian dilakukan melalui kredit. Oleh karena itu, kami bekerja sama dengan perusahaan pembiayaan yang masih dalam satu grup perusahaan yaitu PT Dipo Star Finance. Agar konsumen banyak pilihan, kami juga bekerja sama dengan perusahaan *leasing* lainnya. Hal itu cukup efektif karena bisa mengondisikan kebutuhan konsumen yang beragam. Seperti menginginkan bunga murah, uang muka lebih rendah atau bahkan tanpa uang muka juga ada. Jadi semua memang dipersiapkan demi konsumen agar mudah melakukan pembiayaan dan itu strategi sangat penting.

---

Awal tahun 2016 sudah dimulai Masyarakat Ekonomi Asean dari KTB apakah mempunyai target khusus?

Benar kami mempunyai target untuk itu. Karena sesuai dengan seruan pemerintah agar perusahaan dalam negeri saat MEA berlangsung agar menggenjot nilai ekspornya. Kami sudah mempersiapkan ke arah sana. Sekarang hampir 90 persen dengan jumlah produksi sekitar 10 ribu sampai 12 ribu unit sebulan masih dijual di dalam negeri. Tinggal nanti menyesuaikan spesifikasi kendaraan pada masing-masing negara tujuan ekspor, karena spesifikasi dan aturannya tentu berbeda dengan Indonesia.



Light Duty Truck Colt Diesel Mitsubishi menguasai 55,2 persen pasar naik dari 54,9 persen tahun lalu



# PELABUHAN TANJUNG WANGI BANYUWANGI

Lima Hari, Barang Sampai Singapura

Teks: Sigit Andriyono  
Foto: Giovanni Versandi

Pelabuhan memiliki peranan penting dalam proses logistik dan pintu gerbang perdagangan barang, termasuk salah satunya Pelabuhan Tanjung Wangi, di Kabupaten Banyuwangi. Pelabuhan ini merupakan salah satu dari dua pelabuhan di kota paling timur di Pulau Jawa selain Pelabuhan Penyeberangan Ketapang.

Bangun Swastanto selaku *General Manager* PT Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Tanjung Wangi menjelaskan, apa yang ada di pelabuhan terkait fasilitas masih jauh sekali dengan Pelindo III Tanjung Perak. Tetapi ia optimis dengan pelabuhan kecil, pelayanan menjadi lebih optimal.

Pelabuhan Tanjung Wangi menangani muatan curah dan petikemas. "Untuk curah kering, biasanya pupuk dan semen, sedangkan curah cair biasanya aspal. Kapal dengan muatan pupuk 44.000 ton rutin dua kali dalam satu bulan bongkar muat," jelasnya.

Untuk kegiatan ekspor-impor Tanjung Wangi juga sedang menggelar promosi

menggunakan kontainer untuk tujuan Singapura. "Program ini total membutuhkan waktu lima hari, barang akan sampai di Pelabuhan Singapura sebagai *feeder* selanjutnya didistribusikan ke masing-masing negara tujuan. Para pemilik barang di Banyuwangi, Jember, Situbondo, Bondowoso dapat menggunakan Pelabuhan Tanjung Wangi dengan jadwal kedatangan kapal reguler dan pasti. Pihak pelabuhan telah bekerja sama dengan PT Lintas Cahaya Sejati untuk melaksanakan program ini," tambahnya.

Sementara perusahaan pelayaran masih menggunakan satu kapal yaitu New Line yang mampu mengangkut sebanyak 350 kontainer yang berukuran 20 *feet* atau 175 kontainer yang berukuran 40 *feet*. Bangun memberikan info terkini bahwa pemilik barang yang sudah menggunakan program ini adalah pengusaha ikan dalam kemasan, tembakau, dan buah kelapa. "Pengusaha yang sudah membuat kontrak lumayan banyak. Ada yang punya 50 boks, ada





Suasana bongkar muat kapal di Pelabuhan Tanjung Wangi

juga yang masih 2 boks. Tetapi ada juga kontrak besar dengan pengolahan tembakau hingga 1.000 boks. Untuk pengangkutan ke pelabuhan pengusaha bisa memilih menggunakan truk atau kereta api. Terserah mereka, karena jalur menuju Banyuwangi bisa diakses dari mana saja," katanya.

Bangun menjabarkan rute yang bisa dimanfaatkan pengusaha, yaitu kapal berangkat dari Dili lalu menuju Banyuwangi kemudian langsung ke Singapura. "Kalau nanti arus pengiriman barang meningkat, kemungkinan ke depan akan ada perubahan jadwal yaitu Dili-Banyuwangi-Probolinggo-Singapura. Dengan adanya jadwal tetap diharapkan pula ada ketertarikan pemilik barang sehingga pengiriman jalur laut bisa semakin efektif," paparnya.

Bangun juga mengingatkan bahwa kiriman dalam petikemas nantinya bisa merupakan hasil gabungan beberapa pengusaha karena di Banyuwangi dan sekitarnya masih banyak pengusaha skala



**BANGUN SWASTANTO**

General Manager  
Pelindo III Cabang Tanjung Wangi

kecil. Pengusaha di Kabupaten Banyuwangi, Jember, Situbondo, dan Bondowoso bisa memanfaatkan petikemas untuk mengirim barang hasil industri, hasil olahan makanan, kerajinan, buah dan ikan melalui Pelabuhan Tanjung Wangi sehingga pengiriman barang bisa lebih efektif dan efisien. "Petikemas gabungan bisa dimanfaatkan pengusaha buah yang memiliki tujuan sama sehingga pengusaha buah lokal seperti buah naga, manggis, dan jeruk tidak perlu menggunakan petikemas sendiri-sendiri. Jadi mereka bisa lebih hemat untuk biaya kirim," imbuhnya.

Dengan program terkait petikemas, Bangun berharap pemilik barang bisa menggunakan alternatif pengangkutan jalur laut. Menurutnya, hal itu bisa memangkas ongkos logistik dan bebas dari risiko kecelakaan serta macet jika menggunakan jalur darat.

Pelabuhan Tanjung Wangi memiliki kedalaman kolam rata-rata 14 m, peralatan bongkar muat, dan bekerja selama 24 jam nonstop saat kegiatan. Pelabuhan mampu melaksanakan kegiatan bongkar muat petikemas di Pelabuhan Tanjung Wangi. Ini dibuktikan saat melakukan kegiatan bongkar muat peralatan dan perlengkapan

perang US Army yang sebagian besar dimuat menggunakan kontainer melalui Pelabuhan Tanjung Wangi tahun lalu.

Kegiatan bongkar muat di Pelabuhan Tanjung Wangi didominasi oleh kegiatan bongkar muat curah kering dan *bag cargo* yang memerlukan waktu yang lama. Dengan petikemas, ia berharap proses bongkar muat lebih cepat karena 350 kontainer dapat dibongkar dalam satu hari sehingga akan mengurangi biaya waktu tunggu kapal.

Tahun 2015 Pelabuhan Tanjung Wangi sedang melakukan penambahan dermaga umum di sepanjang 25 x 8 m untuk menambah kapasitas kapal sandar dan tahun 2016 juga akan melakukan penambahan dermaga eks-APBN menjadi 150 meter, khusus untuk terminal petikemas.

Melalui pemuatan barang dengan menggunakan petikemas otomatis proses bongkar muat barang akan lebih cepat sehingga biaya jasa kepelabuhan yang ditanggung oleh pihak pelayaran juga lebih murah serta terjadi dampak berantai dengan diikuti tumbuhnya industri-industri di Kabupaten Banyuwangi.



Truk khusus angkutan Pelabuhan Tanjung Wangi

## Fasilitas Pelabuhan Tanjung Wangi

NO	URAIAN	SATUAN	JUMLAH	KETERANGAN
1	<b>FASILITAS</b>			
	a. Kolam pelabuhan	Ha	316	Kedalaman rata-rata 12-14 LWS.
	b. Tambatan	Meter	518	
	c. Dermaga	M2	7.770	
	d. Gudang	M2	5.050	4 unit.
	3. Lapangan Penumpukan	M2	34.900	10.000 M2 (Containere yard)
	f. Air	Ton/jam Kl/jam	60	Sumber ABT, Tandon Air Kapasitas 650 Ton
	g. Bunker BBM	KVA	60	High Speed Diesel, Marine Fuel Oil, Marine Diesel Fuel
	h. Listrik	Unit	250	
	i. Refer Plug	M2	30	
	j. Terminal Penumpang	Unit	675	
	k. Genset (100 KVA)		1	
2	<b>PERALATAN</b>			
	a. Kapal Pandu	Unit	1	(2 x 115 PK)
	b. Kapal Tunda	Unit	2	KERJA SAMA PERTAMINA
	c. Mobil PMK	Unit	1	
	d. Hopper	Unit	4	12 ton
	e. Bucket	Unit	4	8 ton
	f. Forklift (5ton)	Unit	1	
	g. Spreader	Unit	1	

## Produksi dan Kinerja Operasional

TRAFIK	SATUAN	2012	2013	RENCANA KERJA ANGGARAN PERUSAHAAN 2014	2014
Kunjungan Kapal	Unit	1.347	1.352	1.326	1.294
	GT	3.631.154	3.707.030	3.710.870	3.769.180
Arus Barang	Ton	1.590.718	1.813.955	1.544.368	1.601.536
	Ton/Ltr	906.070	1.263.160	924.919	993.722
	Boks			9.000	
Arus Penumpang	Orang	10.212	9.934	5.892	8.304
Arus Ternak	Ekor	100	754		1.331

## Jadwal Kapal Ekspor/Impor melalui Tanjung Wangi ke Singapura

NO	NAMA KAPAL	TANJUNG WANGI - SINGAPURA		
		DATANG	BERANGKAT	SAMPAI
1	Newlight V 1503N	3 Mei	4 Mei	9 Mei
2	Newlight V 1504N	24 Mei	25 Mei	30 Mei
3	Newlight V 1505N	14 Juni	15 Juni	20 Juni
4	Newlight V 1506N	5 Juli	6 Juli	11 Juli
5	Newlight V 1507N	26 Juli	27 Juli	1 Agustus
6	Newlight V 1508N	16 Agustus	17 Agustus	22 Agustus
7	Newlight V 1509N	6 September	7 September	12 September



# KETIDAKPASTIAN PERMINTAAN DAN PASOKAN DALAM RANTAI PASOK

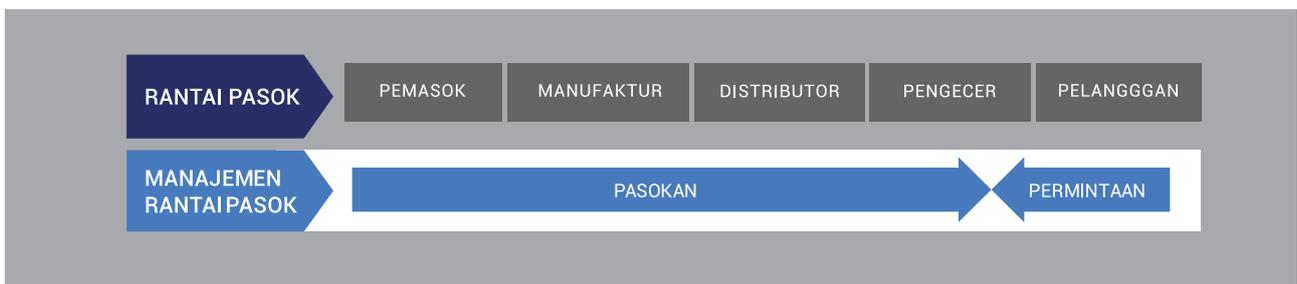
OLEH: SETIJADI

CHAIRMAN SUPPLY CHAIN INDONESIA (SCI)

The Global Supply Chain Forum mendefinisikan *supply chain management* (SCM) sebagai integrasi proses bisnis dari pengguna akhir sampai pemasok awal untuk menyediakan produk, jasa, dan informasi yang memberikan nilai tambah bagi para pelanggan dan pihak-pihak terkait lainnya.

Nilai tambah bagi para pelanggan berkaitan dengan pemenuhan permintaan atau kebutuhan yang dapat diukur dari ketepatan produk, kuantitas, tempat, waktu, kualitas, dan biaya.

SCM berperan mempertemukan permintaan dan pasokan dalam pemenuhan permintaan pelanggan tersebut dengan melibatkan para pelaku dan pihak-pihak terkait dalam rantai pasok itu, seperti diilustrasikan pada gambar di bawah ini.



Ilustrasi Pasokan dan Permintaan dalam Rantai Pasok

Seperti dituliskan dalam artikel mengenai fenomena rantai pasok pada kolom ini sebelumnya, pada suatu rantai pasok terdapat ketidakpastian (*uncertainty*). Ketidakpastian ini disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk dari aspek permintaan (*demand*) maupun aspek pasokan (*supply*).

## KETIDAKPASTIAN PERMINTAAN

Permintaan terhadap suatu produk mempunyai karakteristik tertentu yang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain perbedaan kuantitas, waktu tanggap (*response time*), variasi produk, tingkat pelayanan (*service level*), harga produk, dan tingkat inovasi produk; seperti ditunjukkan pada gambar di bawah ini. Faktor-faktor tersebut akan memengaruhi ketidakpastian permintaan.



Faktor-faktor yang Memengaruhi Karakteristik Permintaan

## FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KARAKTERISTIK PERMINTAAN

### VARIASI PRODUK

Variasi produk yang dibutuhkan atau diminta oleh pelanggan sangat beragam. Variasi ini antara lain dalam merek, ukuran, dan lain-lain.

Variasi produk yang tinggi akan meningkatkan ketidakpastian dalam rantai pasok.

### VARIASI KUANTITAS PRODUK

Para pelanggan membutuhkan produk dalam kuantitas yang beragam. Untuk suatu produk tertentu, misalnya, seorang pelanggan membutuhkan produk dalam jumlah sedikit (dalam satuan unit), sedangkan pelanggan yang lain membutuhkannya dalam jumlah banyak (dalam satuan karton atau pallet). Perbedaan kuantitas permintaan pelanggan yang tinggi akan meningkatkan ketidakpastian dalam rantai pasok.

### WAKTU TANGGAP

Waktu tanggap permintaan bisa sangat bervariasi. Untuk produk farmasi, misalnya, waktu tanggap permintaan dari apotek atau rumah sakit bisa sangat longgar. Namun, waktu tanggap permintaan produk farmasi untuk kondisi darurat (misalnya untuk keperluan operasi) bisa sangat sempit.

Apabila waktu tanggap yang dibutuhkan sempit maka akan mengakibatkan ketidakpastian yang tinggi dalam rantai pasok.

### PERBEDAAN UKURAN LOT

Ukuran lot suatu produk yang dibutuhkan pelanggan berbeda-beda. Sebagai contoh, untuk suatu produk tertentu, pelanggan membutuhkan produk dalam kemasan yang berisi 12 unit, sedangkan pada waktu yang lain atau pelanggan lain membutuhkan produk tersebut dalam kemasan yang berisi 24 unit.

Perbedaan ukuran lot ini akan memengaruhi ketidakpastian dalam rantai pasok. Perbedaan ukuran lot yang semakin banyak akan meningkatkan ketidakpastian dalam rantai pasok.

### TINGKAT PELAYANAN

Tingkat pelayanan bervariasi tergantung karakteristik pelanggan dan tingkat kebutuhannya saat itu. Pengiriman suatu suku cadang (*sparepart*) untuk kondisi darurat di area pengeboran minyak, misalnya, harus dilakukan sesegera mungkin. Namun, pengiriman suku cadang yang sama untuk keperluan cadangan perawatan (*maintenance*), dapat dilakukan dalam jangka waktu yang lebih lama.

Permintaan tingkat pelayanan yang tinggi akan meningkatkan ketidakpastian dalam rantai pasok.

### KEPEKAAN TERHADAP HARGA PRODUK

Harga produk yang bisa diterima oleh pelanggan bisa berbeda-beda. Untuk suatu kondisi tertentu, harga produk tidak sensitif bagi pelanggan. Namun, pada kondisi yang lain, harga produk akan menjadi sensitif.

Bagi sebagian besar pelanggan, harga-harga produk di supermarket, misalnya, cukup sensitif. Sebagian besar pelanggan membeli produk-produk di supermarket dalam jumlah cukup besar sebagai belanja bulanan untuk keperluan sehari-hari. Namun, harga-harga produk yang sama di *convenience stores* bukan menjadi hal yang sensitif. Para pelanggan hanya sewaktu-waktu saja membeli produk di sana terutama karena lokasinya dan dalam jumlah sedikit.

Harga produk yang peka (sensitif) mengakibatkan ketidakpastian rantai pasok menjadi tinggi.

Permintaan pelanggan sangat bervariasi pada berbagai atribut tadi. Sesuai dengan tujuan SCM untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, maka pemenuhan tadi dilakukan dengan kombinasi dari berbagai atribut tersebut.

## KETIDAKPASTIAN PASOKAN

Seperti halnya permintaan, dalam pasokan juga terjadi ketidakpastian yang disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain kualitas produk, tingkat inovasi produk, keterbatasan kapasitas produksi, dan fleksibilitas kapasitas produksi, gangguan pada fasilitas produksi; seperti ditunjukkan pada gambar di bawah ini.



Faktor-faktor yang Memengaruhi Karakteristik Pasokan

## FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KARAKTERISTIK PASOKAN



SETIJADI

Chairman  
Supply Chain Indonesia  
[www.SupplyChainIndonesia.com](http://www.SupplyChainIndonesia.com)

### 1. KUALITAS PRODUK

Kualitas produk yang dihasilkan bisa berbeda atau berubah tergantung beberapa faktor. Berkaitan dengan siklus hidup produk (*product life cycle*), misalnya, kualitas produk pada masa pengenalan (*introduction*) biasanya lebih rendah dibandingkan masa-masa berikutnya. Kualitas produk ini juga bisa berubah karena kualitas bahan baku, kondisi mesin produksi, kecakapan operator, dan lain-lain.

Apabila kualitas produk rendah maka ketidakpastian rantai pasok menjadi tinggi.

### 2. TINGKAT INOVASI PRODUK

Tingkat inovasi produk ditunjukkan dari frekuensi perubahan pada produk tersebut. Tingkat inovasi produk yang tinggi dapat dilihat pada produk telepon genggam (HP). Sebaliknya, tingkat inovasi produk yang rendah dapat dilihat pada bahan-bahan kebutuhan pokok, seperti beras, gula, minyak goreng, dan sebagainya.

Apabila tingkat inovasi produk tinggi maka ketidakpastian rantai pasok akan meningkat.

### 3. KETERBATASAN KAPASITAS PRODUKSI

Kapasitas produksi menunjukkan jumlah produk yang bisa dihasilkan dalam suatu periode waktu tertentu. Kapasitas produksi mempunyai batasan-batasan tertentu, misalnya terkait dengan kapasitas mesin-mesin produksi yang digunakan, ketersediaan operator, dan sebagainya.

Keterbatasan kapasitas produksi mengakibatkan ketidakpastian yang tinggi dalam rantai pasok.

### 4. FLEKSIBILITAS KAPASITAS PRODUKSI

Perusahaan bisa melakukan perubahan tingkat produksi, yaitu jumlah produk yang dihasilkan dalam suatu proses produksi. Namun demikian, perubahan ini tidak selalu bisa dilakukan dengan mudah karena terdapat keterbatasan fleksibilitas kapasitas produksi itu.

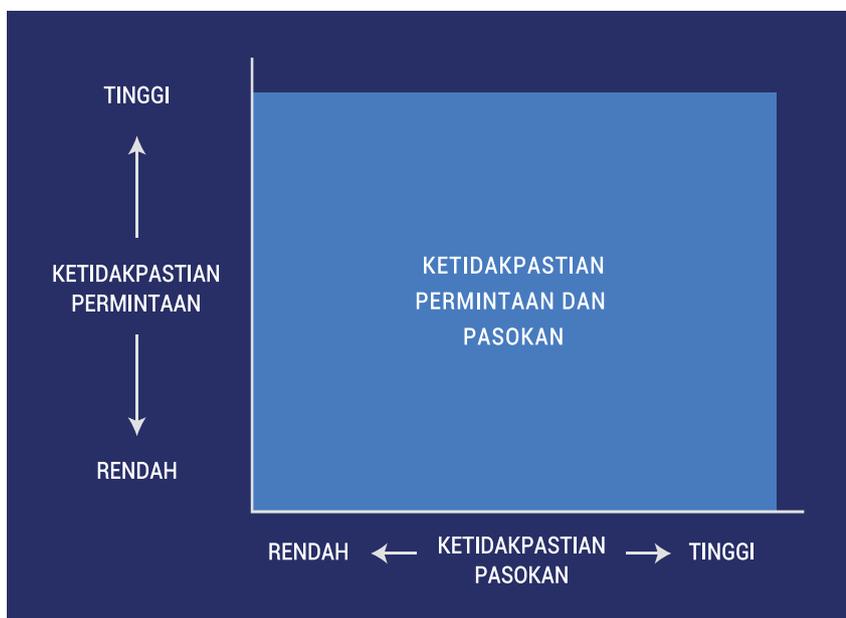
Fleksibilitas kapasitas produksi yang rendah akan meningkatkan ketidakpastian rantai pasok.

### 5. GANGGUAN PADA FASILITAS PRODUKSI

Fasilitas produksi bisa mengalami gangguan yang mengakibatkan proses produksi terhenti sekian waktu. Gangguan tersebut misalnya aliran listrik terputus, kerusakan mesin, dan lain-lain.

Frekuensi gangguan yang tinggi akan meningkatkan ketidakpastian dalam rantai pasok.

Ketidakpastian permintaan bervariasi dari tingkat ketidakpastian yang rendah sampai yang tinggi. Demikian pula pada ketidakpastian pasokan. Tingkat ketidakpastian permintaan dan pasokan tersebut dapat dipetakan sebagai berikut.



Peta Tingkat Ketidakpastian Permintaan dan Pasokan

Penerapan SCM diharapkan dapat mengantisipasi atau mengelola ketidakpastian tersebut. Pengelolaan bisa dilakukan dari sisi pasokan maupun permintaan, walaupun pada praktiknya lebih banyak dari sisi pasokan. Penerapan SCM ini dilakukan dengan memilih dan menggunakan strategi yang tepat.



UD Truck Quester (Sumber udtrucks.com)



# QUESTER, INOVASI TERBARU UD TRUCKS

TEKS: CITRA D. VRESTI TRISNA

Dengan komitmen untuk memenuhi kebutuhan pasar di Indonesia, UD Trucks kembali menghadirkan Quester sebagai produk terbaru mereka. Produk ini telah melewati pengujian di semua kondisi karena memiliki mesin yang mampu bekerja keras dan tahan lama sehingga meningkatkan produktivitas perusahaan. Hadirnya Quester merupakan keinginan UD Trucks mengakomodir kebutuhan pasar di Asia, khususnya di Indonesia, untuk berbagai kebutuhan konsumen di berbagai bidang. Seperti apa keunggulan produk terbaru UD Trucks ini?

Quester merupakan truk jenis *heavy duty* yang diproduksi oleh Volvo UD Trucks dan memiliki reputasi bagus dalam hal menghadirkan produk berkualitas tinggi. Keunggulan utama dari produk ini adalah engine yang hemat bahan bakar dan teknologi *fuel coach real-time* yang memungkinkan mampu melakukan efisiensi bahan bakar 5%-30%. Sistem *fuel coaching* akan memberikan panduan kepada sopir kapan waktu memindahkan gigi, mengerem, atau melaju untuk mencapai kisaran putaran mesin yang paling hemat bahan bakar.



**Vanda Kusumaningrum**  
Communication Manager  
Volvo

Selain itu, produk ini dibuat dengan cukup detail, karena dilengkapi dengan deflektor untuk menciptakan aerodinamis mobil sehingga meminimalkan gesekan udara dan stabil saat dikendarai dengan kecepatan tinggi. Sasis pada Quester dilengkapi dengan sasis dari baja sehingga memungkinkan membawa beban hingga 13 ton dan tetap mampu membawa beban berat di segala medan. Quester menawarkan posisi gardan ideal dan tersedia dalam tujuh konfigurasi yang berbeda, yakni konfigurasi 4×2R/T, 6×2R/T, 6×4R/T dan 8×4R untuk penggunaan di segmen distribusi dan jarak jauh, serta 6×4R/T dan 8×4R untuk penggunaan di segmen konstruksi dan pertambangan.

"Pengembangan produk UD Trucks melalui Quester telah dilakukan dengan mengedepankan dan berfokus pada kebutuhan

*customer*. Daya angkut, daya tahan, konsumsi bahan bakar yang irit menjadi poin pertimbangan utama bagi *customer* dalam memilih kendaraan niaga," kata Vanda Kusumaningrum, Communication Manager Volvo Indonesia.

Vanda menambahkan, UD Trucks telah mengembangkan Quester mesin 11L (GH8E) dan 8L (GH8E) berstandar emisi EURO3 yang sangat irit bahan bakar dan juga tersedia beragam pilihan *horse power* sesuai kebutuhan *customer*. "Daya angkut dan daya tahan produk sudah teruji dengan pengalaman UD Trucks sejak merek Nissan Diesel dikenal oleh konsumen Indonesia dan hal ini terus ditingkatkan di produk baru Quester," imbuh Vanda.

Selain fitur keamanan standar, Quester juga memberikan berbagai pilihan opsi *drive safer* yang akan memberikan kelengkapan fitur

### KELEBIHAN QUESTER

<b>Lebih kuat mengangkut muatan</b>	Mampu mengangkut muatan hingga 13 ton (13.000 kg)
<b>Kabin dapat dimiringkan hingga 58 derajat</b>	Memudahkan dalam perawatan sehari-hari
<b>Kabin tahan karat</b>	Material kabin dibuat dengan bahan yang telah direndam dengan fosfat yang kemudian dicetak dan dilapis dengan tiga lapisan tahan karat
<b>Engine break</b>	Salah satu standar keamanan kendaraan
<b>Diagnosa</b>	Memiliki fitur untuk diagnosa kerusakan yang terjadi pada mobil (berbentuk layar LCD), sehingga bisa menghemat waktu dan biaya dalam maintenance.



UD Truck Quester (Sumber udtrucks.com)

keamanan ekstra bagi pengemudi, kendaraan dan lingkungan sekitarnya. "Fitur keamanan kami berupa rem ABS, fitur cruise control, fog lamp, seat belt reminder, seat suspension, wheel protection ring, wide angle mirror, power window lift, dan robust exterior mirror.

Menurut Vanda, produk terbaru UD Trucks Quester telah disediakan dalam beragam varian truk yang dapat digunakan secara efisien sesuai dengan semua segmen bisnis customer. Di segmen tambang, tersedia heavy duty dump truck, heavy hauler tractor head. Sedangkan di segmen distribusi, kargo/logistik tersedia sasis panjang hingga 9m untuk wing box, flat bed, wood box, cooler box, aluminium box, angkutan kontainer, tangki air, tangki minyak, dan gas. Di segmen konstruksi tersedia mixer semen, dump truck, tractor head, dan flat bed. Kemudian

di segmen agro dan kehutanan tersedia tangki CPO, angkutan chip-log, angkutan tebu, angkutan sawit.

Berbekal pengalaman berkiprah di dunia komersial nasional lebih dari 30 tahun, UD Trucks tidak hanya menawarkan produk dengan kualitas tinggi. UD Trucks juga memberikan paket after sales yang bagus. Menurut Vanda, paket after sales juga menjadi fokus utama di setiap produk UD Trucks.

"Authorized dealer kami memberikan pelayanan service dan spare parts yang beragam dan memudahkan bagi customer, misalkan dealer resmi PT United Tractors Tbk. UD Trucks (UT) memberikan solusi UT Call dan mobile service untuk mengatasi kendala kendaraan di lapangan. Ada pula solusi KlikUT.com untuk pembelian parts secara online. One Time in Full memberikan garansi ketersediaan

suku cadang dalam waktu 24 jam kepada customer. Selain itu, tersedia juga layanan UT Guarantee Product Support dan juga service kontrak terutama bagi customer di segmen pertambangan," papar Vanda.

Vanda mengaku optimis bila Quester mampu mewarnai persaingan di pasar kendaraan komersial di Indonesia dan memenuhi kebutuhan customer. Menurut Vanda, pasar kendaraan komersial di Indonesia memberikan kesempatan yang besar dikarenakan program pembangunan pemerintah membutuhkan sarana transportasi yang memadai. "Kami tetap fokus bagaimana memberikan servis dan kebutuhan yang maksimal going the extra mile bagi para pelanggan kami, dan untuk itu kami optimis bahwa dengan ini, kami dapat bersaing secara baik di dunia kendaraan komersial," ujar Vanda.



# Tidak Ada Bisnis Terancam kalau Ikuti Aturan

## PT Mega Samudratama

Memulai usaha tanpa memiliki unit sendiri menjadi masalah bagi perusahaan. Pemilik truk berebut *delivery order* tapi truk tidak diberangkatkan. Kejadian itu menjadi salah satu pemicu PT Mega Samudratama membesarkan perusahaannya. Dengan armada sendiri mereka bisa fokus. Klien pun dipilih secara selektif. Manajemen diperbaiki, aturan perusahaan ditegakkan, kini karyawan pun nyaman bekerja di PT Mega Samudratama.

Teks

*Sigit Andriyono*

Foto

*Giovanni Versandi*

Pengalaman adalah guru terbaik dalam kehidupan. Dengan pengalaman sendiri atau orang lain lalu kita belajar mengambil ilmu dan mengembangkannya. Hal tersebut mewakili sejarah berdirinya PT Mega Samudratama, perusahaan EMKL dan transportasi darat khusus petikemas. Putra Lingga selaku Direktur Utama PT Mega Samudratama menjelaskan tahun 1991, perusahaan mengawali usaha dengan EMKL.

"Waktu itu masih skala kecil, kalau mau melaksanakan rencana kerja kami harus berutang dulu. Jadi bisa disebut modal dengkul saja. Setiap memerlukan dana, kami membawa mobil ke pegadaian. Pagi

ditaruh, begitu cair, dana langsung dialokasikan. Jika sore klien bisa memberikan uang muka, kami baru bisa mengambil kendaraan. Kalau tidak bisa, lusa baru mobil bisa diambil. Saya ingat waktu itu, kendaraan operasional perusahaan adalah sepeda motor," jelasnya.

Pada tahun 1994, meskipun perusahaan sudah memiliki klien tetap, PT Mega Samudratama belum memiliki truk sendiri. Lingga bercerita untuk pengiriman mereka masih menggunakan truk gabungan dari beberapa pemilik truk. "Satu kisah yang menjadi pengalaman kami hingga sekarang bahwa perusahaan yang memiliki pondasi bagus adalah perusahaan yang memiliki truk sendiri. Suatu saat kami dikejar order untuk mengambil muatan. Pemilik truk menyebutkan bahwa truk sudah siap, tinggal berangkat, tetapi yang terjadi di lokasi belum ada satu pun truk yang datang, *customer* komplain. Akhirnya kami ditekan oleh pabrik karena kelakuan pemilik truk. Kami tidak bisa memberikan *service* maksimal karena sering terlambat ambil muatan," ceritanya.

Dari situ, Lingga sadar bahwa perusahaan merasa sedang dipertanyakan. "Yang terjadi sebenarnya pemilik truk berebut meminta *delivery order*, tetapi tidak langsung berangkat, disimpan saja karena menunggu truk yang sedang dipakai perusahaan lain. Layanan

PT Mega Samudratama tidak tepat waktu," katanya.

Lingga harus bertindak cepat untuk mengatasi itu. Solusi tercepat, perwakilan perusahaan terpaksa turun ke lapangan untuk mencari truk yang lagi tidak muat di pelabuhan. "Kami bernegosiasi dengan sopir saat itu juga. Begitu ada kesepakatan, kami bayar, truk langsung berangkat," jelasnya mengenai solusi yang harus ia tempuh mengatasi pemilik truk yang tidak profesional.

"Tahun-tahun awal, perusahaan berusaha mendapatkan kepercayaan dari seluruh klien. Klien kami saat itu mulai dari perusahaan perseorangan hingga perusahaan besar. Ada cerita menarik saat kami mencoba mencari klien. Kami sempat dipercaya salah satu perusahaan dari Jakarta. Bayangan kami pengusaha dari Ibu Kota pasti pemilik perusahaan besar dan lancar dalam urusan pembayaran. Tetapi ternyata apa yang terjadi? Kami malah kesulitan menagih pembayaran karena jarak yang jauh dari Surabaya. Sejak saat itu kami mulai selektif terhadap klien. Akhirnya sekitar tahun 1994 klien besar masuk, yaitu salah satu perusahaan multinasional yang memproduksi kertas. Tahun-tahun berikutnya menyusul perusahaan besar lain hingga menjadi klien tetap dengan kontrak panjang," ujar Lingga.

Demi mulai fokus pada pelayanan sempurna, tahun 2000 PT



Putra Lingga

Direktur Utama PT Mega Samudratama

Mega Samudratama mulai kredit tiga unit *tractor head*. Tekad kuat Lingga untuk menjadi pengusaha yang ingin berhasil membuatnya semangat untuk bekerja lebih profesional dan bertanggung jawab. Itu dilakukan untuk meningkatkan kepercayaan klien.

Setelah membeli tiga unit truk baru, PT Mega Samudratama mulai rutin menambah armada. "Syukurlah dengan armada sendiri kami bisa fokus. Kami lebih memperhatikan beberapa klien yang frekuensi ordernya tinggi. Karena itu kami bisa investasi truk," tuturnya sambil tersenyum.

Klien PT Mega Samudratama memiliki kapasitas pengiriman 100-150 kontainer per hari. Jika dengan beberapa unit saja, jelas tidak bisa memberikan layanan maksimal. Sejak pembelian pertama hampir setiap tiga bulan PT Mega Samudratama menambah unit. Dua tahun kemudian mereka bisa memiliki 30-an unit truk.

---

## Problematika Sopir

Sebagai perusahaan yang sudah memiliki kendaraan sendiri, tentu tantangan berikutnya adalah mengelola sopir. "Saat kami punya tiga truk ada saja bisikan dari teman-teman bilang bahwa rekrut sopir akan menambah masalah dalam perusahaan. Akan muncul masalah kompleks. Intinya mereka komentar negatif tentang sopir. Tetapi saya sudah komitmen untuk terjun di bisnis ini, apa pun risikonya akan saya hadapi," tegas Lingga.

Setelah berjalan dengan unit sendiri, Lingga tidak berhenti belajar dalam keadaan apa pun, jika ada masalah ia langsung turun ke lapangan. Sebagai proses belajar itu sendiri, Lingga berbagi dengan beberapa teman sehingga mendapat informasi bagaimana mengelola sopir. "Kami menganggap sopir adalah mitra kerja. Dengan menjadi mitra, antara perusahaan dan sopir ada profit yang dibagi merata sesuai hak dan kewajiban kedua pihak. Dari situlah kami membuat aturan yang jelas dan transparan untuk sopir dari pengalaman sebelumnya," katanya.

Agar bisa melakukan pendekatan kepada sopir, sejak proses wawancara pertama Lingga turun tangan dan memberikan penjelasan kepada mereka. Ia jelaskan kepada perusahaan bahwa tidak perlu ragu mengikuti aturan. Komiten ini ia pegang. "Jika terjadi kecelakaan terhadap truk saya di jalan, saya menjembatani mereka dengan pihak berwenang. Saya menjadi bapak mereka ketika di perusahaan. Tujuan dari semua ini adalah saya berniat baik, berbuat benar, dan ingin menyelesaikan masalah. Akhirnya sopir percaya bahwa mereka telah berada di perusahaan yang menjunjung tinggi aturan," paparnya.

“

Kami menganggap sopir adalah mitra kerja. Dengan menjadi mitra, antara perusahaan dan sopir ada profit yang dibagi merata sesuai hak dan kewajiban kedua pihak.



Perbaikan trailer dilakukan di oleh mekanik handal

Fokus Lingga setelah sopir diterima di perusahaannya adalah membentuk pribadi mereka. "Sopir bagi kami layaknya staf pemasaran yang posisinya paling depan karena mereka yang berhadapan dengan pelanggan. Saya minta mereka berlaku sopan di jalan dan di mana saja," tambahnya.

Membangun PT Mega Samudratama hingga bisa solid dan sebesar sekarang bukan perjalanan mudah. Lingga menuturkan memulai manajemen baru bukan jalan mulus. Awalnya karyawan belum siap menerima aturan tegas yang ada di perusahaan. Maklum perusahaan lama, tempat mereka bekerja dulu tidak memberlakukan aturan seperti di PT Mega Samudratama. Tahap pertama adalah mengubah dari dalam diri karyawan, ia bimbing mereka hingga bisa nyaman dengan aturan yang ada.

"Kendala tidak di situ saja,

setelah karyawan sudah senang dengan perusahaan, ada pengaruh dari luar mengenai sistem manajemen di PT Mega Samudratama. Beberapa karyawan ada yang terpengaruh akhirnya mereka keluar. Ya saya buka lowongan karyawan baru lagi. Akhirnya sampai sekarang mereka semua sudah mantap, teguh, dan yakin dengan perusahaan. Saya juga bersyukur sopir saya paham dengan aturan dari perusahaan dan pemerintah, hasilnya kami juga minim kecelakaan lalu lintas," katanya.

Hampir setiap perusahaan pengangkutan pasti memberikan semacam penghargaan untuk sopir yang berprestasi. Prestasi berdasar ritase, minim kecelakaan atau juga minim klaim. Untuk perihal satu ini Lingga membagi pengalamannya ketika memberlakukan penghargaan untuk sopirnya. "Satu yang unik di PT Mega Samudratama adalah program penghargaan untuk sopir sempat berlaku di perusahaan tapi kini sudah tidak ada lagi," katanya sambil tersenyum.

Sopir dengan ritase paling banyak dalam periode tertentu ia berikan hadiah. Tetapi apa yang terjadi jauh dari harapannya. Sopir bukan bangga mendapat hadiah karena mengumpulkan ritase terbanyak. Tetapi setelah menerima hadiah mereka mengundurkan diri. "Lucunya di sini, mereka beranggapan bahwa penerima hadiah adalah sopir yang cari muka di depan teman sopir yang lain. Padahal maksud saya adalah merangsang kinerja mereka agar terpacu sehingga bisa dicontoh sopir yang lain. Sopir tadi merasa malu di depan rekan sopir lain, karena diolok-olok oleh rekan yang lain sebab mereka telah diperalat oleh perusahaan. Akhirnya saya hentikan program itu. Dengan harus merelakan sopir-sopir terbaik kami tadi keluar dari perusahaan atas permintaan pribadi" katanya.

## Rencana Tuhan Pasti yang Terbaik

Sebagai orang yang religius, Lingga memiliki aturan perusahaan yang berpedoman pada Alkitab. "Tertulis di sana bahwa hak raja wajib diberikan kepada raja. Hak Tuhan berikan pada Tuhan. Kami mengartikan pemerintah Indonesia adalah raja. Apa pun regulasi pemerintah kami mematuhi. Sebagai warga negara yang baik harus paham mengenai hak dan kewajiban itu harus berimbang. Saya dididik oleh orangtua untuk tidak merugikan orang lain. Saya berbeda sekali dalam pebisnis lain. Saya tidak mau menyuap. Regulasi apa pun kami patuh. Jika ada pembelian unit baru, saya sendiri yang urus BBN-nya" tegasnya. PT Mega Samudratama tidak ingin membuat kesalahan dengan menyuap atau melanggar aturan, karena dalam bentuk apa pun itu merupakan wujud ketidaktaatan pada aturan yang berlaku.

Komitmen untuk terus menjunjung tinggi aturan, ia tunjukkan pada logo dan warna kendaraan. "Makna warna merah pada kendaraan PT Mega Samudratama artinya berani. Berani bertindak benar. Ini juga merupakan warna unit pertama kali saya beli. Logo perusahaan berwarna biru. Biru adalah warna laut karena kami bekerja dengan petikemas yang diangkut kapal laut. Warna merah pada kendaraan kami juga warna khusus sehingga unit baru memerlukan cat ulang," jelasnya.

Secara tegas Lingga berkomentar mengenai perusahaan pengangkutan yang cenderung memiliki penilaian negatif. Dirinya dididik hingga berhasil seperti sekarang dengan aturan





“

Ikuti aturan yang ada dan tidak mungkin ke depan ada masalah.

pemerintah yang benar. “Tidak ada aturan pemerintah yang tidak benar. Mendirikan bangunan saja ada peraturannya, ikuti aturan yang ada dan tidak mungkin ke depan ada masalah. Bangsa beradab adalah bangsa yang mengikuti aturan. Saya juga tambahkan juga, tidak ada bisnis terancam kalau mengikuti aturan pemerintah,” ujarnya.

Dengan perusahaan yang sudah berdiri 20 tahun lebih, Lingga berharap semua karyawan memiliki kesadaran untuk terus menjaga tanggung jawab kerja dan komitmen dari awal. Semua divisi mendukung divisi lain dengan berjalannya sebuah perusahaan, tak terkecuali divisi bengkel.

Sebagai standar operasional, Lingga mewajibkan mekanik memeriksa truk yang akan keluar dari garasi. Setelah keluar dari garasi, truk menjadi tanggung jawab sopir. Jika ada problem ringan di jalan ia berharap sopir bisa mengatasi sendiri.

Untuk perawatan kendaraan PT Mega Samudratama selalu melakukan yang terbaik. “Saya pesan kepada mekanik kalau memperbaiki sesuatu perbaiki secara maksimal. Artinya suku cadang gunakan yang orisinal, saya tidak mau memakai ban vulkanisir. Kami memakai ban yang bertandar SNI. Kami pernah memakai produk luar, tetapi karena peliknya urusan garansi dan

tidak ingin ribut dengan penyalur, kami hanya memakai satu merek ban yang terkenal profesional dalam pelayanan. Kami selalu menjaga unit dalam kondisi yang terbaik,” katanya.

Lingga berharap bisa terus mengembangkan perusahaan. Armada yang ia miliki sudah banyak dan khusus tahun 2014 kemarin ia tidak menambah unit karena memang kondisi pasar hingga awal tahun 2015 tidak terlalu ramai. “Kami tidak bisa mendahului Tuhan, biarkan bisnis ini mengalir saja karena rencana Tuhan pasti yang terbaik,” tutupnya.



# *Bongkar Muat Batu Bara*

Foto dan Teks: Giovanni Versandi

---

*Petugas penyaring batubara ini tidak memperdulikan keselamatannya demi upah Rp. 400.000 ribu untuk bongkar satu kapal tongkang.*

*Reruntuhan batubara dari crane bisa saja mencelakakan dirinya, belum juga debu batubara yang sangat berbahaya bagi kesehatan, apabila terhirup dan masuk ke saluran pernafasannya.*

*Apalagi bongkar muat ini membutuhkan waktu cukup lama, paling cepat 2 hari untuk dimuat ke dalam dump truk. ditambah lagi kondisi hujan, mereka harus menghentikan proses bongkar muat.*





Proses bongkar muat batu baru di Pelabuhan Tanjung Perak Surabaya

BONGKAR MUAT BATU BARA



Operator penyaring batu bara yang mengatur muatan ke dalam bak truk



Proses bongkar muat curah kering dari kapal menggunakan harbour mobile crane dengan ship grab yang memanfaatkan hopper



Operator mengawasi proses loading pada bak truk



Reruntuhan batu bara yang dapat membahayakan operator dan sopir

BONGKAR MUAT BATU BARA



Merapikan terpal agar tidak mudah lepas waktu perjalanan



Proses memasang terpal agar batu bara tidak berjatuhan di jalan raya



Sopir naik ke atas kabin untuk menutup muatan dengan terpal



Teks: Sigit Andriyono  
Foto: Giovanni Versandi

## Hydraulic Brake System dan Full Air Brake System

*Tujuan dari rem pada semua jenis kendaraan adalah untuk menghentikan gaya normal kendaraan. Rem pada truk dan mobil bekerja menggunakan prinsip gesekan. Rem pada truk umumnya menggunakan kompresi udara. Walaupun hal ini juga sangat tergantung pada jenis truk.*

Menurut Haris Hatmoko, *Service Manager* Diansarana Berlian Motor Surabaya, *light truck* masih ada yang menggunakan minyak rem atau rem hidrolik. Kedua jenis rem ini sama-sama menggunakan udara dalam mekanisme pengereman. Perbedaan mendasarnya terletak pada media penggerak kanvas rem.

Rem pada truk sangat tergantung pada tekanan udara. Kelebihan utama dari *full air brake* adalah menggunakan udara yang kenyataannya tidak pernah habis berbeda halnya dengan minyak.

Bramudi (29) Kepala Mekanik PT Multi Mina Raya, perusahaan pengangkutan ikan segar mengatakan, sistem rem menggunakan udara sangat andal, bahkan jika ada kebocoran kecil di suatu tempat dalam sistem, sistem masih bekerja. Beberapa truk keluaran baru sudah ada yang menggunakan *dual system*. "Sebuah sistem dengan teknologi canggih yang bekerja baik dan terpisah secara khusus dengan *full air brake*. Jika salah satu sistem gagal, sistem yang lain akan bekerja," jelasnya.

## HYDRAULIC BRAKE SYSTEM

Berbeda dengan *full air brake system* yang digunakan sebagai sistem pengereman utama di hampir semua kendaraan penumpang dan *light truck*, rem hidrolik menggunakan minyak rem untuk mengirimkan daya rem ketika pedal gas diinjak. Karena minyak rem tidak dapat dikompresi, kekuatan segera ditransmisikan dan langsung menyebar ke setiap roda saat menekan pedal rem.

Haris mengingatkan, pengusaha harus ingat bahwa minyak rem memiliki *lifetime* yang harus diperhatikan, serta dimungkinkan ada kadar air di dalamnya. "Kalau sudah waktu ganti, kadar air akan naik. Hal ini membuat pengereman juga tidak pakem. Minyak rem lama-lama akan terkontaminasi dengan udara. Udara yang bercampur dalam minyak semakin lama bisa menghasilkan air. Jika ditemukan kandungan air yang sudah banyak akan menimbulkan karat, piston berkarat bisa menyebabkan macet," katanya.

Jika sudah macet, sistem pengereman akan terganggu dan fatal akibatnya. Satu lagi yang ingin ditegaskan Haris, mekanik bisa mengindikasikan penyebab minyak rem di kendaraan sudah turun dari batas standar, yaitu bocor atau *brake pad* tipis. "Minyak rem jika tidak ada kebocoran tidak akan berkurang, ketinggian minyak turun bisa karena *brake pad*-nya semakin tipis. Beberapa kendaraan memiliki indikator jika minyak rem sudah

turun di bawah standar. Penggantian minyak rem secara rutin, tergantung pada setiap kendaraan. Hal itu tercantum dalam *manual book*," jelasnya.

Haris menyangkan pendapat orang awam bahwa indikator yang masih menunjukkan ketinggian rem pada posisi penuh artinya tidak perlu ada penggantian minyak atau minyak dalam keadaan baik. Selain itu juga, mekanik bisa memeriksa menggunakan alat tes untuk mengukur kelayakan minyak rem yang disebut *brake fluid tester*. "Rata-rata setiap 20 ribu km dilakukan pemeriksaan. Tujuannya agar *seal rem* tetap awet dan berfungsi," imbuhnya.

Jalal (34) *supplier spare part* dan pengusaha angkutan pupuk dari Situbondo menjelaskan secara teknis mengenai rem hidrolik. Ketika pengemudi menekan pedal rem, tekanan minyak rem meningkat untuk memaksa piston rem mendorong perangkat pada setiap roda. Daya inilah yang menyebabkan gesekan, memperlambat roda, dan akhirnya menghentikan kendaraan seluruhnya. "Teknologi rem hidrolik pada truk kecil ini sangat mirip dengan yang digunakan pada mobil," imbuhnya.

Jalal menambahkan rem hidrolik biasanya ada pada truk dengan beban muatan 3-5 ton. Rem hidrolik sangat baik untuk truk angkutan dalam kota seperti truk *cargo box*. "Truk kecil memiliki mobilitas yang

lincah sangat baik dalam aplikasi pengangkutan *stop-and-go* dengan kecepatan kendaraan tidak terlalu besar. Satu masalah dengan rem hidrolik, kadang-kadang pengusaha memaksa truk melampaui kapasitas mereka sehingga yang terjadi pengereman tidak maksimal" jelasnya. Perlu diperhatikan bila selang bocor, minyak akan menetes, rem tidak akan berfungsi. Ini terjadi karena tekanan minyak dalam pipa juga berkurang.

---

Beberapa komponen yang biasanya memiliki masalah pada *hydraulic brake system* adalah sebagai berikut.

### ■ Minyak Rem

Warna minyak rem cenderung cerah karena pemakaian minyak akan panas terkena induksi kanvas rem. Jika warna menjadi gelap bahkan keruh sebaiknya mengganti juga *master set rem*.

### ■ Kanvas Rem

Gunakan suku cadang asli karena jika menggunakan produk tidak orisinal akan memengaruhi *drum brake*. Ketebalan kanvas rem juga penting untuk selalu menjaga kinerja pengereman.

## FULL AIR BRAKE SYSTEM

*Full air brake system* sangat familiar pada truk termasuk truk keluaran baru. Rem jenis ini juga bisa ditemui pada bus dan kendaraan tonase tinggi. Bramudi menjelaskan, rem ini biasa ditemui mulai truk engkel hingga ke tonase berat. Sistem rem paling aman ini memiliki kekuatan mekanik tinggi dengan hanya menggunakan komponen yang sederhana. *Full air brake system* menggunakan udara terkompresi, yang disimpan dalam tangki, untuk menghasilkan kekuatan yang bisa memberikan gaya pengereman pada setiap roda.

Ketika pedal rem diinjak, udara terkompresi akan berjalan dari satu bagian sistem ke sistem yang lain. Katup khusus memastikan bahwa udara tersebut melalui sistem secepat mungkin. "Namun di situ ada *delay* sepersekian detik untuk mendapatkan reaksi rem saat menginjak atau melepas pedal rem," katanya.

Alasan penting mengapa *air brake* lebih banyak diaplikasikan pada truk bertonase tinggi daripada rem hidrolik adalah kekuatan pengereman yang tangguh. Jalal mencontohkan jika ada kebocoran di jalur rem hidrolik, tekanan minyak dapat menurun di titik tertentu di mana tidak ada kekuatan yang cukup untuk mendorong bantalan rem menciptakan gesekan yang diperlukan untuk memperlambat roda. Jika kebocoran tidak diperbaiki, truk bisa kehilangan daya pengereman dari dalam sistem, akibatnya mengurangi kemampuan dalam jarak yang sama. Jika dibandingkan dengan *air brake*, ada kebocoran *pipeline*, tekanan udara akan otomatis berkurang. Proses tersebut akan mengaktifkan rem pada roda dan kendaraan akan berhenti dengan aman.



Komponen mekanis pengereman dari air brake system

Beberapa komponen yang biasanya memiliki masalah pada *air brake system* adalah sebagai berikut.

### KOMPRESOR

Kompresor adalah bagian yang memproduksi tekanan udara, yang kemudian dilanjutkan pada seluruh sistem untuk memasok tabung penyimpanan, rem parkir dan rem trailer. Karena kompresor harus dilumasi dan didinginkan oleh mesin, ada kemungkinan minyak dan cairan pendingin bocor sehingga masuk ke dalam *brake system*. Hal ini dapat menyebabkan kerusakan kompresor dan seluruh sistem.

Jika ada minyak yang masuk melewati kompresor, berarti cincin kompresor sudah aus dan harus diganti. Sedangkan jika kompresor terlalu bising, mekanik perlu memeriksa sistem kompresor. Gear pemutar bisa saja longgar dan perlu pengencangan. Hal lain adalah kompresor harus mendapatkan udara yang bersih. Periksa filter udara, jika sudah kotor atau bermasalah segera bersihkan atau diganti.

### AIR DRYER

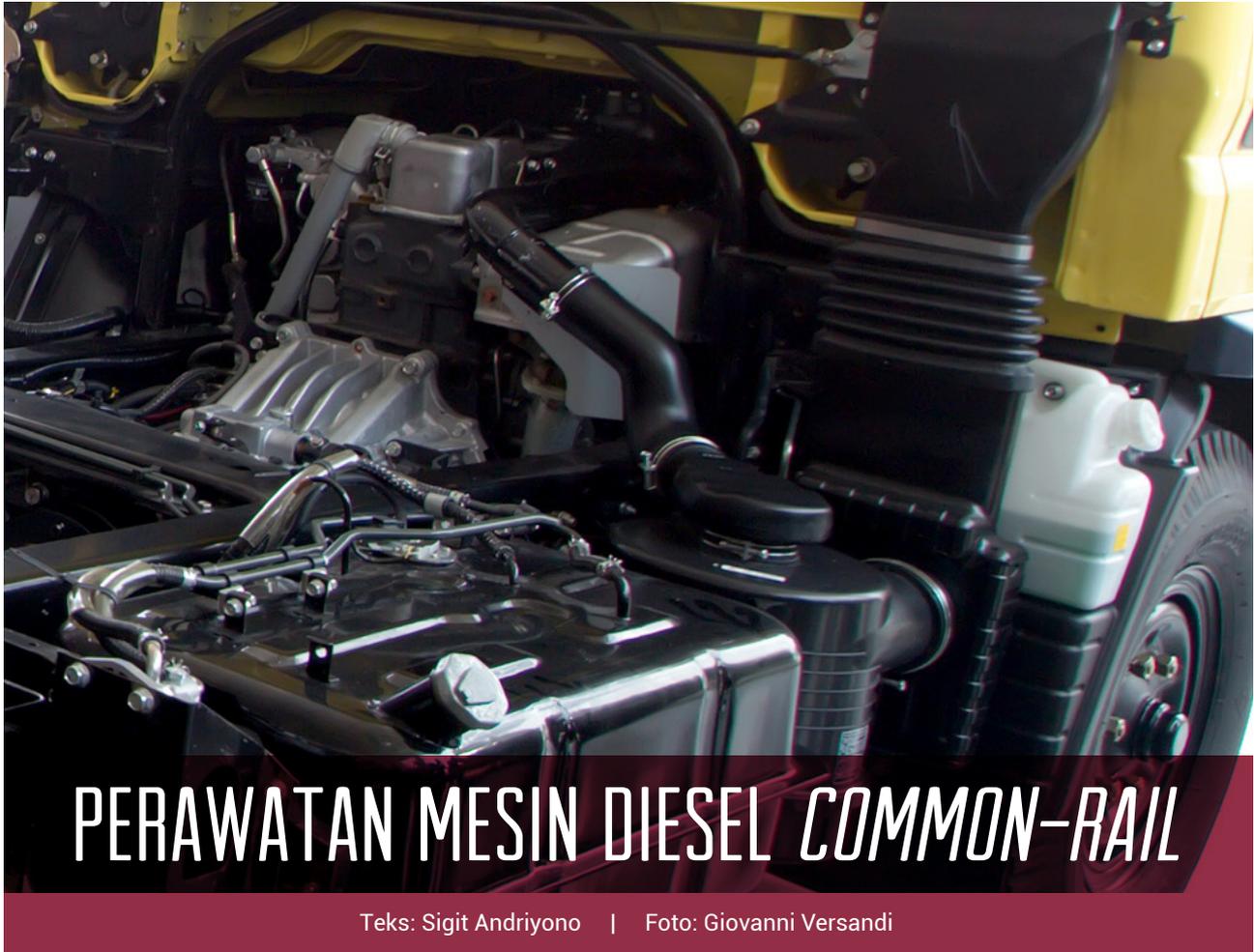
Setelah udara meninggalkan kompresor, masuk ke *air dryer*, di mana semua kotoran dibersihkan. Jika bekerja dengan baik, *air dryer* akan berputar dan berhenti untuk membuang kotoran, jika pengering terus berputar berarti ada kebocoran udara. Katup udara yang tidak berfungsi juga bisa menjadi sebab utama kebocoran. Pastikan pemeriksaan pengering udara secara berkala untuk menghindari udara kotor yang terjebak dalam sistem dan menumpuk di tabung penyimpanan.

### TABUNG PENYIMPANAN UDARA

Tabung penyimpanan udara memberikan pasokan udara ke seluruh sistem. Udara harus selalu tersimpan dalam tabung untuk menjaga sistem tetap berjalan. Sistem membutuhkan udara setiap saat jika kendaraan memerlukan rem dengan cepat. Oleh karena itu, tabung harus selalu bekerja seefisien mungkin. Kontaminasi air dapat terjadi di dalam tabung. Bahkan kondisi cuaca tertentu, kondensasi udara bisa meningkatkan kelembaban udara. Pastikan untuk mengeringkan tabung jika terdapat air yang terjebak.

### KATUP DAN ALUR PIPA

*Air brake system* memiliki serangkaian katup di seluruh sistem yang membantu mengatur aliran udara dan menjaga udara dalam tabung penyimpanan. Katup ini sangat sensitif terhadap minyak, kelembaban, kotoran, karat dan debu. Segera ganti jika katup rusak. Periksa secara cermat pipa-pipa yang menghubungkan antar-komponen sistem, karena pemakaian menyebabkan pipa bisa retak, longgar karena getaran sehingga menyebabkan kebocoran udara.



## PERAWATAN MESIN DIESEL *COMMON-RAIL*

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Mesin diesel modern lebih mudah dalam perawatan

*Teknologi mesin diesel telah maju dengan dalam beberapa tahun terakhir. Beberapa ATPM truk sudah mengenalkan jenis diesel modern untuk tipe-tipe tertentu. Pengusaha angkutan juga bisa memilih jenis mesin diesel sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Teknologi baru pasti memberi beberapa kemajuan daripada diesel konvensional.*

Haris Hatmoko, *Service Manager* PT Diansarana Berlian Motor menyatakan, mesin diesel *common-rail* dan konvensional sejatinya sama. Perbedaan mendasar adalah pada cara kerja kedua jenis mesin terletak pada sistem injeksi. Sistem injeksi pada diesel konvensional, tekanan bahan bakar dihasilkan secara individual dari setiap injeksi. Sistem *common rail* menggunakan tingkatan tekanan dan injeksi terpisah, yang diatur secara elektronik oleh *engine control unit* (ECU). ECU ini juga mengatur putaran mesin dan kuantitas bahan bakar yang masuk.

Secara teknis injeksi *common rail* melalui ECU bertugas mengontrol injeksi bahan bakar dan proses pembakaran. ECU memberikan beberapa suntikan bahan bakar melalui injektor, yang semua tergantung pada kondisi operasionalnya. Dengan pengaturan waktu yang tepat dan campuran bahan bakar, injektor dan campuran udara secara langsung memengaruhi emisi, kekuatan mesin dan kebisingan dari mesin diesel. Lebih tepatnya semua proses berlangsung pada waktu tertentu sehingga mesin berjalan lebih efisien.

Suntikan bahan bakar yang masuk akan mempersiapkan silinder untuk proses pembakaran dan membantu mengurangi emisi. Campuran bahan bakar tersebut diolah untuk menghasilkan energi selama pembakaran. Sisa campuran bahan bakar digunakan untuk membantu mengurangi emisi partikulat. Akhirnya semua bahan bakar yang dimodifikasi secara real-time dengan ECU mampu memberikan kinerja yang optimal.

## ENGINE CONTROL UNIT

Sistem lengkap injeksi bahan bakar diesel dikendalikan oleh *engine control unit*. ECU memonitor dan mengontrol semua informasi yang relevan untuk mengontrol dan menjaga kondisi operasional mesin tetap optimal. Suhu mesin, volume udara, sudut pedal gas dan RPM adalah beberapa faktor yang digunakan ECU untuk mengontrol injeksi dan pengapian.

Jadi mesin diesel dengan injeksi modern memiliki teknologi yang lebih maju daripada injeksi pada mesin bensin, serta menghasilkan nilai tinggi dalam hal konsumsi bahan bakar, torsi dan keandalan. Ada beberapa faktor yang memengaruhi kinerja dari mesin diesel *common rail*.

- 1 Penggunaan operasional mesin yang melebihi kemampuan akan sangat memengaruhi konsumsi bahan bakar.
- 2 Tingkat tekanan dalam mesin yang tinggi menyebabkan suhu bahan bakar juga naik, akibatnya membentuk *fouling deposit kersk* dalam pompa dan injektor. Deposit tersebut mengganggu kinerja mesin serta memperpendek usia injektor.
- 3 Mesin *common-rail* dirancang dengan banyak kemampuan pada pompa bahan bakar, injektor dan piston. Perlu diperhatikan mesin jenis ini sangat rentan terhadap deposit, dan juga adanya kontaminasi air dalam bahan bakar.



Haris Hatmoko  
Service Manager  
PT Diansarana Berlian Motor

Menurut Haris, beberapa hal berikut wajib diperhatikan karena mesin *common-rail* sebenarnya tidak serumit diesel konvensional. Jika rutin memeriksa mesin *common-rail* tidak akan banyak masalah yang muncul karena mesin ini sudah menggunakan teknologi komputer untuk memudahkan penggunaannya.

### CEK FILTER

Sebaiknya sering cek filter bahan bakar. Jika bisa sering cek filter, kerusakan parah bisa diminimalisasi dan jika perlu bisa melakukan penggantian lebih awal. Mesin *common-rail* sangat rentan terhadap bahan bakar yang tidak bersih. "Saya tidak bilang kualitas solar buruk, tetapi perusahaan bisa berjaga-jaga dengan rutin memeriksa filter," katanya. Pemakaian filter pada mesin diesel konvensional umumnya 20 ribu km. Sedangkan *common-rail* bisa lebih pendek, 10 ribu km. Haris menambahkan, filter *common-rail* berbeda sekali dengan filter lain, konstruksi saringan lebih rapat. "Banyak orang awam menyebut sering ganti berarti filter yang jelek. Asumsi seperti itu salah. Filter sangat berguna sekali menyaring BBM yang masuk ke mesin. Kalau saringan kotor akan menjadi buntu, jadi harus dibersihkan bisa juga diganti. Filter yang rapat lebih bagus untuk menyaring BBM," tegasnya.

### GUNAKAN BBM MURNI

Gunakan solar murni yang memiliki kandungan pelumas. "Banyak masalah muncul karena BBM oplosan. Saya pernah tugas di Kalimantan, SPBU di daerah kota jarang sekali ditemui apalagi daerah terpencil. Sudah harganya lebih mahal, ada campuran minyak sawit," Keluhnya. BBM oplosan memberikan efek buruk pada diesel *common-rail*. Injektor akan mengalami masalah jika terus-menerus menggunakan BBM oplosan. Ia menjelaskan jika masalah tersebut dibiarkan saja sistem *common-rail* akan terganggu, biaya perbaikan mahal, dan kecenderungan komponen tidak tertolong dan akhirnya ganti baru. "Perlu diketahui, solar itu mengandung zat pelumas dan solar oplosan cenderung kering, ini bisa membunuh mesin. Jika injektor tidak mendapat pasokan pelumas, bisa parah akibatnya. Saya contohkan kendaraan kecil menggunakan empat silinder dan jika injektor rusak, keempatnya harus diganti karena pasti rusaknya bersamaan," imbuhnya.

### PASTIKAN RUANG BAKAR BEBAS DARI AIR

Air akan menyebabkan karat pada injektor. Perhatikan indikator kandungan air pada *dashboard* jika menyala. "Di kota-kota besar banyak SPBU yang menjual biosolar. Kadar air pada biosolar lebih tinggi daripada solar biasa. Pastikan ruang bakar bebas dari air," katanya.

### RUTIN MEMERIKSA INJEKTOR

Setiap kali *service* rutin pasti ada proses pembersihan injektor, pembersihan ini bersifat rutin. "Setiap 10 ribu km atau *service*, mekanik *dealer* akan memeriksa kondisi mesin untuk mengembalikan pada kondisi pengaturan mesin yang standar," ujarnya. Ini berguna untuk menjaga performa kendaraan. Mesin *common-rail* menggunakan perangkat ECU. ECU inilah yang akan menghitung segala konsumsi BBM dan udara yang masuk. Haris mengingatkan, sekali lagi mesin jenis ini rentan sekali pada bahan bakar, tetapi lebih aman jika dibanding dengan diesel konvensional.

**FORM BERLANGGANAN**

**MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:**

NAMA : \_\_\_\_\_

u.p./ DITUJUKAN : \_\_\_\_\_

JABATAN : \_\_\_\_\_

ALAMAT KIRIM : \_\_\_\_\_

TELEPON/FAKS. : \_\_\_\_\_

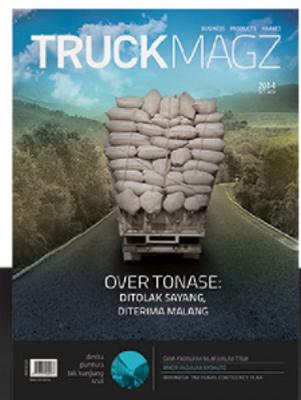
E-MAIL : \_\_\_\_\_

PEMBAYARAN : Rp \_\_\_\_\_  Tunai  Transfer

Tanggal Pembayaran \_\_\_\_\_

Note: Mohon bukti transfer dilampirkan beserta formulir yang telah diisi ke email: [info@arveo.co.id](mailto:info@arveo.co.id)

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



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

\* Ongkos kirim akan dikenakan bagi pelanggan di luar Surabaya.

## PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Jln. Bunguran No. 23-25A Surabaya 60161 | Tlp. 031-3556677  
[www.arveo.co.id](http://www.arveo.co.id)



# PILIH NITROGEN ATAU OKSIGEN?



Jawaban oleh:  
**BAMBANG WIDJANARKO**  
Independent TBR Tire Analyst

*Apakah penggunaan nitrogen untuk mengisi ban kendaraan kita lebih baik dibanding udara biasa?*

John Joe Amite, Freeport Papua

Tekanan angin pada ban bagaikan tekanan darah pada tubuh manusia. Tekanan darah yang terlalu tinggi atau terlalu rendah bisa berakibat fatal bagi hidup seseorang. Demikian pula tekanan angin pada ban. Tekanan angin yang kurang atau pun berlebihan bisa menyebabkan ban kolaps pada saat digunakan. Ban tanpa tekanan angin (*run flat*), seperti manusia kehabisan darah (mati).

Tekanan angin yang kurang (lebih rendah daripada yang disarankan) pada ban membuat kontak antara telapak ban dengan permukaan jalan tidak merata. Hanya bagian kanan dan kiri telapak ban saja yang menapak pada permukaan jalan dan mengalami keausan (*shoulder wear*)

Sebaliknya tekanan angin berlebihan (lebih tinggi daripada yang disarankan) pada ban membuat bagian tengah telapak ban saja yang menapak pada permukaan jalan. Sehingga bagian tengah telapak ban saja yang mengalami keausan (*center wear*).

Yang terbaik adalah tekanan angin harus pas (sesuai dengan yang disarankan) sehingga seluruh bidang telapak ban menapak dengan merata dan maksimal ke permukaan jalan. Dengan demikian ban dapat mencengkeram ke permukaan jalan secara maksimal, lebih dingin saat beroperasi, awet dan keamanan berkendara jadi lebih terjamin.

*Adakah manfaat yang signifikan dari penggunaan nitrogen untuk mengisi tekanan pada ban kendaraan kita?*

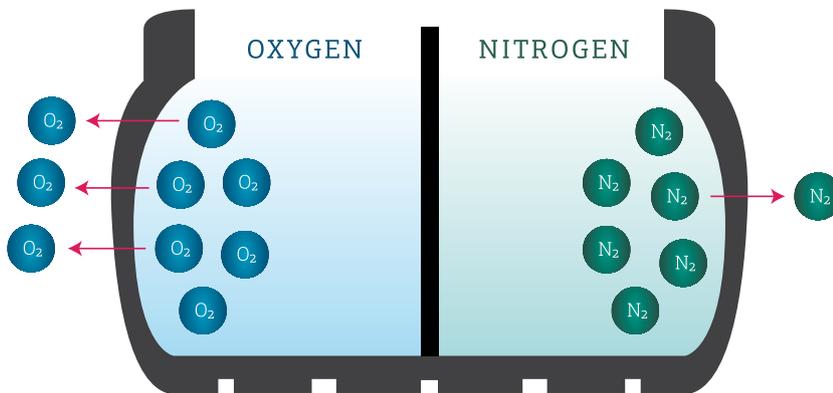
Kandungan dalam udara atau atmosfer bumi kita, sebagian besar terdiri dari nitrogen (78%), oksigen (21%), sisanya (1%), terdiri atas argon, karbondioksida, hidrogen, neon, helium, metana, kripton, xenon dan gas-gas lain yang jumlahnya kecil.

Nitrogen atau yang biasa disebut juga dengan N<sub>2</sub> merupakan gas yang bersifat inert, artinya gas yang sangat stabil dan sulit bereaksi dengan senyawa lainnya. Sedangkan oksigen atau yang biasa disebut juga dengan O<sub>2</sub> merupakan gas yang bersifat reaktif, artinya gas yang sangat mudah bereaksi dengan zat atau senyawa lain. Reaksi pada oksigen disebut oksidasi, misalnya seperti yang terjadi pada proses pembakaran kayu atau minyak, pelapukan batu-batuan dan perkaratan pada logam.

Udara biasa yang kita hirup ketika bernapas mempunyai kandungan yang sama dengan yang kita pompakan ke dalam ban, yaitu berisi nitrogen, oksigen dan gas-gas lain termasuk uap air. Sementara pengisian ban dengan nitrogen 100% merupakan nitrogen kering (bukan yang cair). Permasalahannya, apakah persentase 22% ini menimbulkan perbedaan yang signifikan?

Memang benar bahwa pengisian tekanan angin pada ban dengan 100% nitrogen kering akan dapat mencegah terjadinya korosi pada velg dan oksidasi pada karet dan pentil ban, mengingat sifat gas nitrogen (N<sub>2</sub>) adalah inert, yaitu tidak mudah bereaksi dengan zat atau senyawa lain. Sedangkan sifat oksigen (O<sub>2</sub>) adalah reaktif, yaitu mudah bereaksi dengan zat atau senyawa lain (oksidasi), sehingga dapat menimbulkan karat pada velg kendaraan dan oksidasi pada karet dan pentil ban.

Selain itu nitrogen juga memiliki suhu yang lebih rendah daripada oksigen, memiliki bobot molekul yang lebih ringan dan padat, tidak mudah mengembang dan terbakar. Partikel molekul nitrogen juga lebih besar daripada oksigen



sehingga lebih sulit merembes keluar melalui pori-pori dan pentil ban. Akibatnya, tekanan angin pada ban akan lebih stabil dan tahan lama.

Namun di sisi lain, penggunaan nitrogen membutuhkan biaya yang lebih besar, karena pengisian ban dengan nitrogen lebih mahal harganya ketimbang dengan udara biasa. Bahkan banyak SPBU yang sudah menyediakan pengisian tekanan angin ban dengan udara biasa secara gratis. Sementara itu pengisian ban dengan nitrogen belum tersedia di sembarang tukang ban di pinggir jalan, namun hanya tersedia di bengkel ban tertentu.

Pada kendaraan biasa khususnya truk, penggunaan udara biasa akan lebih efisien dan fleksibel mengingat biaya pengisian nitrogen lebih tinggi dan hanya bisa dilakukan di tempat tertentu. Truk-truk biasanya beroperasi di jalanan pinggiran kota, sedangkan nitrogen kebanyakan hanya tersedia di tengah kota. Kesulitan mendapatkan nitrogen inilah yang biasanya membuat para sopir terpaksa menambahkan tekanan angin dengan udara biasa. Akibatnya khasiat nitrogen pun hilang saat dicampur dengan udara biasa. Tapi hal ini jauh lebih baik daripada ban harus berjalan dalam kondisi kekurangan tekanan angin, yang tentunya akan berakibat lebih fatal.

Pengisian ban dengan menggunakan nitrogen memiliki kelebihan atau manfaat dan kekurangan atau kerepotan. Pengguna harus pandai-pandai mempertimbangkan efisiensi dan efektivitasnya untuk memilih yang lebih sesuai dengan kondisi dan kebutuhannya.

Sebenarnya pada kendaraan biasa khususnya truk, pengisian ban dengan nitrogen maupun dengan udara biasa, pengaruhnya tidak terlalu signifikan terhadap efisiensi bahan bakar serta stabilitas dan pengendalian kendaraan. Pada kendaraan jenis truk ini, yang terpenting adalah menjaga tekanan angin ban agar tetap optimal sesuai standar pabrik. Ban yang diisi dengan udara biasa yang sesuai standar akan jauh lebih aman dibanding ban dengan tekanan angin yang kurang, walaupun diisi dengan nitrogen.

Pada kendaraan truk, para pengemudi tidak akan bisa merasakan perbedaan antara ban yang diisi dengan nitrogen atau oksigen, jika tidak melihat sendiri atau diberitahu saat pengisian. Bahkan tidak jarang terjadi pengemudi tidak dapat merasakan adanya perbedaan tekanan angin yang cukup besar antara ban yang satu dengan lainnya pada kendaraannya dalam waktu yang cukup lama.

Berbeda halnya untuk kendaraan yang digunakan dengan kecepatan yang ekstrim dan pada lintasan yang sangat halus seperti mobil balap atau pesawat

terbang. Penggunaan nitrogen untuk mengisi ban kendaraan yang memerlukan faktor keamanan tinggi seperti ban kendaraan balap Formula 1 (F1) dan Moto GP, serta pada ban pesawat terbang, akan sangat menjamin kestabilan pengendalian dan keamanan kendaraan tersebut. Pada ban kendaraan balap dan pesawat terbang yang dipacu dengan kecepatan tinggi dan harus mengalami gesekan (friksi) yang sangat tinggi terhadap permukaan jalan, tentunya stabilitas ban dan tekanan angin sangatlah vital. Karena gesekan antara telapak ban dengan permukaan jalan pada kendaraan balap Formula 1 mengakibatkan temperatur ban bisa mencapai 100 derajat Celcius. Belum lagi jika terjadi pengereman dari kecepatan 350 Km/jam menjadi 80 Km/jam, di mana tromol rem dipaksa untuk menyentuh temperatur sampai 400 derajat Celcius. Dalam perubahan temperatur yang terjadi sangat tiba-tiba seperti ini, tentu penggunaan nitrogen sangat dibutuhkan untuk menjaga supaya ban tidak meledak seketika. Sedikit perbedaan saja misalkan 0,5 PSI pun akan dapat berpengaruh terhadap pengendalian kendaraan dan bisa dirasakan oleh para pembalapnya (tekanan angin pada ban kendaraan Formula 1 berkisar antara 15 – 18 PSI, tergantung dari karakter pembalapnya, cuacanya/kering, basah, panas, dingin dan karakter sirkuitnya; *low down force* atau *high down force*).

Tentu saja ada perbedaan teknis dan *feeling* yang sangat mencolok antara pembalap F1 dengan sopir-sopir truk, karena pembalap F1 adalah manusia dengan bakat luar biasa.

Sekali lagi, pemakaian nitrogen atau udara biasa pada ban kendaraan anda adalah sebuah pilihan. Keunggulan dan manfaat serta kekurangannya harus diperhitungkan baik-baik demi efisiensi dan efektivitas. Akhirnya, semua keputusan kembali kepada Anda. Bukankah demikian?



Teks: Abdul Wachid | Foto: Bayu Yoga Dinata

# THREE WAYS DUMP TRUCK

## BONGKAR MUAT TIGA ARAH

Terbatasnya armada yang digunakan dan masih mengandalkan banyak tenaga manusia seringkali menyebabkan penumpukan muatan di lokasi pertambangan maupun perkebunan. Sekalipun aktivitas pengangkutan ke lokasi pengolahan masih bisa dilakukan, namun akan terjadi waktu bongkar yang lama. Misalnya, dalam sekali bongkar muat kelapa sawit dengan menggunakan truk engkel membutuhkan satu hingga dua orang untuk memindahkan barang. Ditambah dari segi waktu cukup menyita karena membutuhkan 25 hingga 30 menit.

Bongkar muat akan semakin lama jika armada yang dimiliki sebuah perusahaan sedikit. Dengan demikian agar mendapatkan efisiensi dari sisi tenaga manusia dan biaya dibutuhkan armada yang mampu mengatasinya, untuk keperluan perkebunan beberapa perusahaan menggunakan truk dengan karoseri truk *dump* dan loss bak. Kini banyak truk loss bak yang diproduksi perusahaan karoseri dengan berbagai kemudahan saat melakukan bongkar muat. Seperti dinding karoseri pada semua sisi bisa dibuka dan ditutup. Meski begitu, ternyata inovasi tersebut masih kurang efisien karena masih membutuhkan tambahan tenaga manusia.

Melatarbelakangi kendala tersebut PT Mitra Toyotaka Indonesia berinovasi dengan memproduksi *3 Ways Dump Truck* dikombinasi dengan teknologi hidrolik. "Melalui inovasi 3 ways, truk bisa memindahkan muatan tanpa harus menggunakan alat bantu lain atau tambahan tenaga manusia. Dengan dilengkapi hidrolik di sisi bawah loss bak, sopir dapat bongkar muat barang secara fleksibel menyesuaikan tempat yang diinginkan. Bisa ke arah kanan, kiri atau ke belakang," jelas Setyo Agus, *Sales Supervisor* PT Mitra Toyotaka Indonesia.

*3 Ways Dump Truck* memiliki panjang 4 meter dan lebar 2,4 meter yang dikombinasikan dengan sasis *light truck* 6 ban mampu mengangkut muatan 3 meter kubik hingga 4 meter kubik. Saat melakukan proses bongkar muat hidrolik mampu memindahkan muatan dengan



kemiringan 70 derajat hingga 80 derajat. Hal ini mampu memindahkan muatan secara cepat dan tak meninggalkan sisa muatan pada bak. Sementara untuk keamanan, dipasang pin di empat sudut sasis yang berbentuk bola terbuat dari baja berfungsi sebagai tumpuan.

"Saat ini *3 Ways Dump Truck* masih dalam proses uji coba belum diproduksi massal. Kami ingin melihat respons pasar dan mengetahui kemampuan teknis di lapangan secara nyata terlebih dahulu. Tapi saya kira model truk seperti ini belum ada di Indonesia, jadi peluang diminati konsumen cukup besar," tutup Setyo.



Three Ways Dump Truck memiliki panjang 4 meter dan lebar 2,4 meter yang dikombinasikan dengan sasis light truck 6 ban mampu mengangkat muatan 3 hingga 4 meter kubik.



Dengan dilengkapi hidrolik di sisi bawah loss bak, maka sopir dapat bongkar muat barang secara fleksibel menyesuaikan tempat yang diinginkan.



Saat melakukan proses bongkar muat hidrolik mampu memindahkan muatan dengan kemiringan 70 hingga 80 derajat.

## SPESIFIKASI

### JENIS TRUK

Light Truck 6 ban

### DIMENSI

Panjang Luar Bak: 4 m

Lebar Luar Bak: 2,4 m

Tinggi Dinding Bak: 40 cm

### LANTAI

Lantai: Plat 2,3 mm

Dinding: Plat 1,6 mm

### KAPASITAS MUATAN

3 – 4 meter kubik

### FITUR

Hydraulic



# SISTEM INFORMASI ANGKUTAN BARANG

Teks: Citra D. Vresti Trisna      Foto: Bayu Yoga Dinata



**Jati Widago**

Head of Bussines & Marketing  
PT Telkom Indonesia

## Tekan Biaya Logistik

Salah satu peran pengusaha truk dalam upaya peningkatan *index performance logistic* Indonesia adalah menekan biaya logistik. Namun, upaya menekan biaya logistik tidak mungkin tercapai ketika seluruh ekosistem logistik seperti gudang, pelabuhan, sopir dan *customer demand* tidak terkoneksi dengan baik. Ditambah lagi sampai saat ini pengusaha truk masih kesulitan dalam mengendalikan biaya logistik, memonitor seluruh biaya logistik dan manajemen risikonya.

Head of Bussines & Marketing PT Telkom Indonesia, Jati Widago mengatakan, dalam menghadapi tantangan di dunia logistik mendatang pengusaha truk di Indonesia harus sudah melakukan penerapan *information and communication technology* (ICT) dalam dunia logistik. "Mau tidak mau, ICT nantinya akan menjadi pilar untuk sistem logistik nasional dan menjadi kunci bagi bisnis *trucking* ke depan. Sistem logistik yang baik adalah yang bisa merespons dari *customer demand*. Kemudian terakhir adalah itu semua masuk ke globalisasi," kata Jati.

## Beberapa tantangan dalam dunia logistik yang harus dihadapi pengusaha

### COST CONTAINMENT

Kondisi operasi dan lingkungan bisnis yang semakin dinamis membuat pengendalian biaya logistik semakin kompleks

### VISIBILITY

Di tengah kemajuan ICT *visibility end to end* menjadi persoalan besar

### RISK MANAGEMENT

Supply chain yang semakin terintegrasi menuntut pengendalian risiko canggih

### CUSTOMER DEMAND

Kecepatan respons "fleksibilitas" mendukung bisnis pelanggan

### GLOBALIZATION

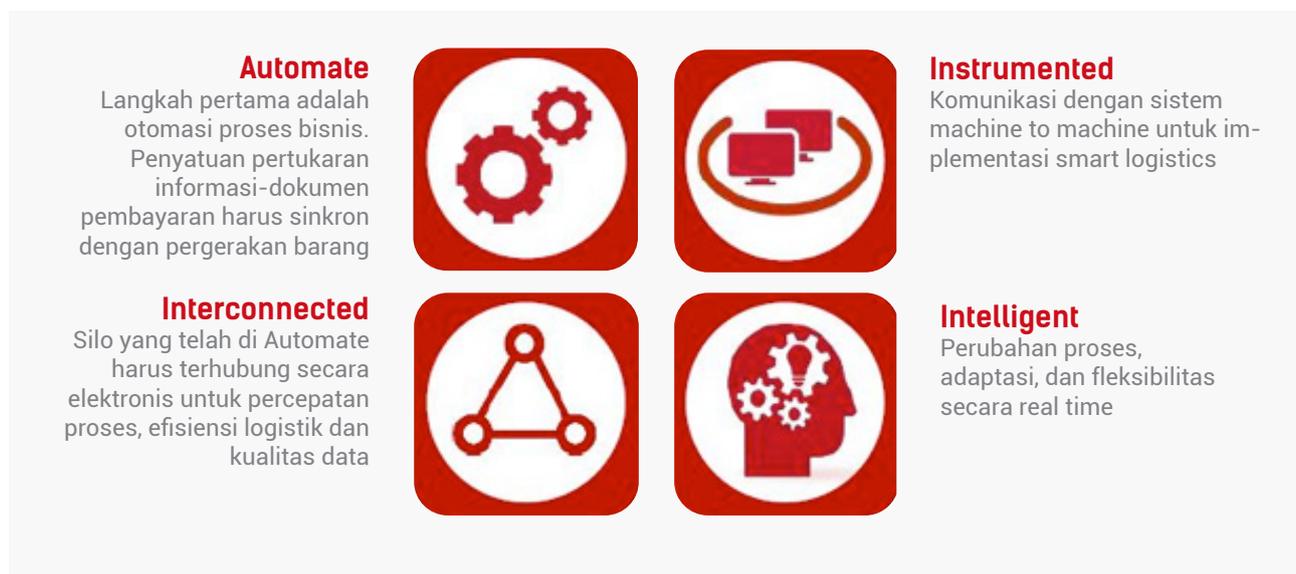
Pasar terbuka membuat mata rantai global

Menurut Jati, dalam perkembangan teknologi, ICT mampu mendukung efektivitas kerja logistik dan juga mampu menjadi bumerang bagi pengusaha apabila tidak dirancang dengan komprehensif. Jati menyarankan, langkah pertama yang harus diambil oleh pengusaha adalah melakukan proses otomasi, artinya segala hal yang menyangkut proses logistik, termasuk surat-menyurat, dan segala hal yang menyangkut proses bisnis harus sudah harus dipandu dengan ICT. Setelah proses otomasi, kata Jati, adalah proses menghubungkan semua ekosistem

logistik menjadi satu kesatuan dengan menerapkan ICT.

"ICT harus tersambung ke seluruh ekosistem. Jadi tidak bisa pelabuhan membuat sistem pelabuhan sendiri, Aprindo bikin sendiri. Kapan hari ada inisiatif bagus dari Pak Gemilang Tarigan, Ketua Umum Aprindo, ia menyarankan agar seluruh truk masuk ke dalam sistem informasi dan terkoneksi ke dalam sistem yang ada di seluruh logistik. Jadi semuanya menjadi satu kesatuan yang difasilitasi oleh ICT," kata Jati.

## KEMAMPUAN IT MENJAWAB TANTANGAN LOGISTIK



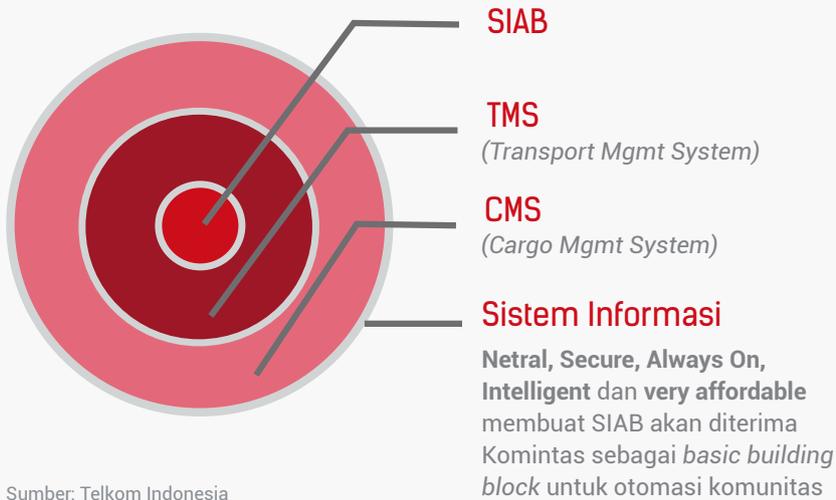
Sumber: Telkom Indonesia

Hal ini sangat menguntungkan bagi industri karena satu item efisiensi adalah bagaimana semuanya terkoneksi. Kemudian, ketika sudah terkoneksi, semua barang yang dibawa oleh truk atau kapal dapat termonitor. Jadi konsep yang diterapkan adalah *machine to machine*. Hal ini membuat pergerakan barang milik pengusaha dapat termonitor dengan baik. Ketika semua aspek logistik sudah terintegrasi, maka akan ada pergerakan *traffic* dan membuat visibilitas dapat terealisasi. "Misal, truk saya sering lewat jalur tengah, dan ternyata di tengah itu sedang macet. Aplikasi ini seperti halnya yang ada pada ponsel android atau yang dikenal sebagai *waze*," ujarnya.

## Membangun Sistem SIAB

Agar logistik Indonesia di kawasan regional memiliki daya saing, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) sebagai salah satu pemangku kepentingan di dalam siklus rantai sistem logistik bekerja sama dengan Telkom untuk mengembangkan sistem logistik yang berdasarkan ICT. Aprindo dengan Telkom Indonesia bekerja sama mengembangkan solusi database Sistem Informasi Angkutan Barang (SIAB). Hal ini dilakukan untuk memberikan kontribusi terbaik dalam menurunkan biaya logistik melalui peningkatan visibilitas atas pengangkutan barang.

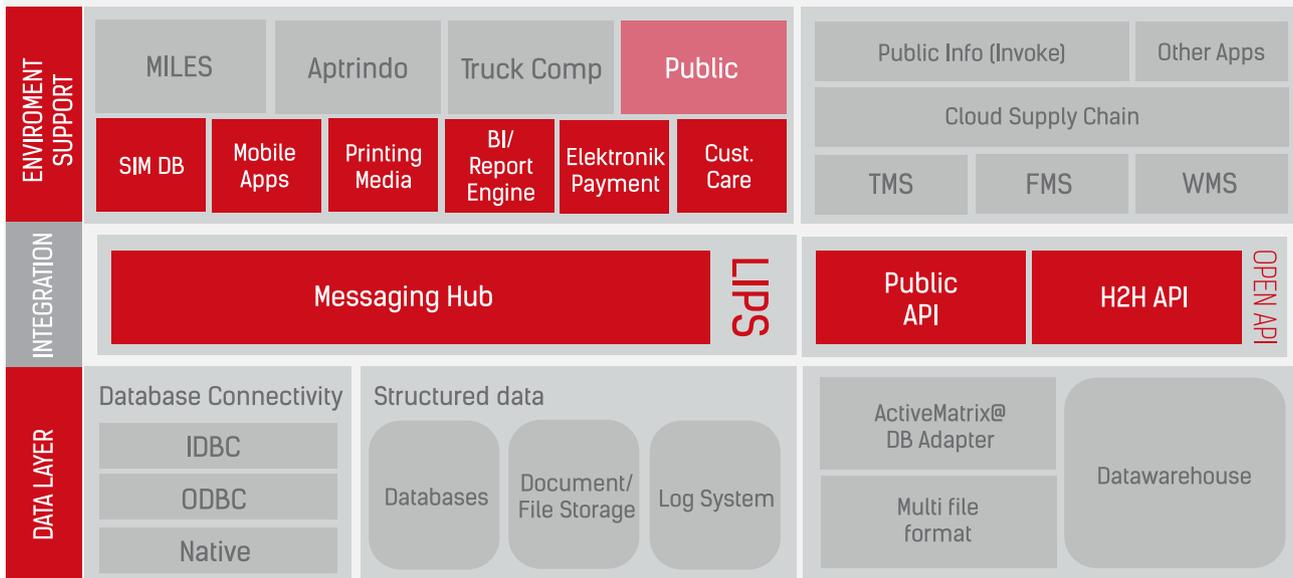
### SISTEM MANAJEMEN INFORMASI ANGKUTAN BARANG (SIAB)



Menurut Jati, SIAB adalah sistem informasi yang terdiri dari aplikasi dan database pengusaha, sopir dan asosiasi. "Untuk menikmati kemudahan dalam mengelola truk dan sopir, pengusaha truk harus terdaftar terlebih dahulu dalam database sistem SIAB yang selanjutnya setiap perusahaan dapat mendaftarkan seluruh truk yang dimiliki sehingga Aprindo dapat mengetahui siapa dan berapa truk yang akan dikelola selama menjadi anggota Aprindo," ujar Jati.

Keuntungan dari sistem database ini adalah aplikasi yang dapat terintegrasi dengan aplikasi logistik lainnya secara *real time*. Aplikasi ini

### SKEMA SISTEM SIAB



Sumber: Telkom Indonesia

dirancang agar mudah digunakan oleh pihak-pihak yang terkait aplikasi ini. Selain itu, pemilik truk tidak perlu khawatir mengenai isu kerahasiaan data. "Aplikasi ini dibangun sesuai dengan dengan standar ISO 27.001.2013 tentang keamanan informasi. Aplikasi ini juga dapat digunakan oleh para pihak selama 24 jam sehari dan tujuh hari dalam seminggu," kata Jati.

Proses administrasi menggunakan aplikasi *database system* menggunakan SIAB ini dimulai dengan *login* dan memasukkan *password* yang telah diberikan ke alamat [www.siab.id](http://www.siab.id). Kemudian dapat mendaftarkan truk dengan mengisi kelengkapan. Sistem SIAB akan memberi notifikasi kepada pemilik truk terkait batas pembaruan KIR dan STNK sesuai masa berlaku, dua minggu sebelum masa berlaku

## MANFAAT SIAB

MANFAAT	
	Mengintegrasikan berbagai layanan kepelabuhan termasuk integrasi antar instansi (B2B2G) dan integrasi berbasis REID
	Network, Device, dan Application yang lengkap dari TELKOM Group
	Pendampingan sejak perencanaan sampai operasional

Sumber: Telkom Indonesia

habis. Setelah itu staf administrasi pengusaha truk dapat mendaftarkan setiap sopir yang dimiliki dengan mengisi lengkap data-data sopir untuk menjamin kelangsungan kerja sama pengusaha dengan sopir secara aman dan terpercaya.

Jati menambahkan, sistem SIAB akan memberikan notifikasi kepada pengusaha truk terkait batas pembaruan SIM sopir sesuai masa berlaku untuk dilakukan pembaruan

FITUR-FITUR
Sistem Manajemen Perusahaan
Sistem Manajemen Truk
Sistem Manajemen Supir
Sistem Manajemen Device
Sistem Manajemen Asosiasi Truk dengan Device
Corporate Portal Asosiasi
Aplikasi Mobile Android
Web Service
Basic Reporting
Kartu Anggota Asosiasi
Stiker RHD Truk

sebelum masa berlaku habis. Pengusaha truk juga dapat dengan mudah melakukan asosiasi, menghubungkan atau memetakan truk dengan sopir yang akan mengendarai sehingga dengan mudah dapat melakukan pengecekan truk dan sopir. "Pemetaan truk dan sopir ini dapat juga dilakukan *mobile apps* yang telah dilengkapi ke dalam aplikasi ini," imbuhnya.

## MANFAAT FLEET MANAGEMENT SYSTEM

MANFAAT
1. Meningkatkan produktivitas bagi trucking company
2. Menghemat biaya operasional pengelolaan armada kendaraan
3. Menjaga keamanan truk, barang, dan pengemudi selama dalam perjalanan
4. Memudahkan untuk melakukan <i>tracing</i> dan <i>tracking</i> bagi cargo owner

Sumber: Telkom Indonesia

Aplikasi database sistem SIAB ini dirancang terintegrasi dengan *warehouse management system*, *fleet management system*, *port community system*, dalam rantai logistik Indonesia. "Pihak yang memerlukan sistem SIAB adalah semua pelaku logistik yang melibatkan jasa pengangkutan barang seperti depo, *warehouse*.

CUSTOMER
Diperlukan bagi pelaku dan pengguna jasa kepelabuhan seperti:
- Trucking Company
- Cargo Owner
- Freight Forwarding

Dengan terintegrasinya aplikasi tersebut diharapkan dapat meningkatkan visibilitas atau jaminan kepastian dan memberikan nilai tambah dan daya saing Indonesia di kawasan regional yang dimulai dari Aprindo, sebagai pembuka jalan ke sistem integrasi ekosistem logistik Indonesia yang modern," pungkas Jati.



# Asperindo Satukan Kekuatan Menuju Pasar Bebas

Teks: Citra D. Vresti Trisna Foto: Dokumentasi Asperindo

Sejak tahun 1982 bisnis di bidang kargo dan kurir berkembang kian pesat. Situasi ini mendorong para pelaku bisnis kargo dan kurir di Kemayoran menginisiasi terbentuknya organisasi agar dapat menunjang kepentingan bersama. Pada 17 Juni 1982 pelaku bisnis kurir dan kargo membentuk Himpunan Perusahaan dan Pengantaran Barang Lewat Udara Dalam Negeri (Hippiari). Namun, empat tahun kemudian, karena ada

alasan mendasar, Hippiari kemudian berubah nama menjadi Asosiasi Perusahaan Nasional Pengiriman dan Pengantaran Barang Indonesia.

"Tahun 1986 ada kesepakatan untuk mendirikan asosiasi atau himpunan yang khusus untuk kurir saja. Alasan diubah agar bisa masuk di Kadin. Waktu itu Kadin tidak bisa menerima himpunan," kata Syarifuddin, Sekretaris Asperindo.



Rakerwil Asperindo

## Perubahan Nama Asperindo

1986	Asosiasi Perusahaan Nasional Pengiriman dan Pengantaran Barang Indonesia
1994	Asosiasi Perusahaan Pengiriman dan Pengantaran Barang Indonesia
1997	Asosiasi Perposan Indonesia
1998	Asosiasi Perusahaan Jasa Ekspres Indonesia
2001	(Melalui Munas V) dilengkapi menjadi Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres Indonesia
2012	(Pada Munas VIII) 27 Maret 2012 diubah dan dilengkapi menjadi Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres, Pos, dan Logistik Indonesia

Nama Asperindo diambil sejak munas ketujuh pada 27 Maret 2012 dengan dasar Undang-undang No. 38 Tahun 2009 Pasal 5 Ayat 1 penyelenggaraan pos oleh badan usaha yang berbadan hukum dengan tugas antara lain layanan komunikasi tertulis dan/atau surat elektronik; layanan paket; layanan logistik; layanan transaksi keuangan; dan layanan keagenan pos.

Menurut Syarifuddin, pada awalnya Asperindo berada di dalam naungan Undang-undang Nomor 6 Tahun 1984 yang kental dengan monopoli. Karena, menurut dia, surat termasuk dokumen hanya boleh dilakukan badan yang ditunjuk oleh pemerintah, yakni PT Pos Indonesia dan berubah menjadi Undang-undang No. 38 Tahun 2009 yang tanpa monopoli. "Saat ini di UU No. 38 Tahun 2009 yang pokok disebutkan sebagai kurir atau jasa titipan, tapi disebut penyelenggara pos. Penyelenggaranya bisa dari

BUMN, BUMD, atau koperasi. Turunan UU itu adalah PP No. 15 Tahun 2013, Permen No. 32 Tahun 2014 dan Permen No. 9 Tahun 2015," kata Syarifuddin.

Saat ini Asperindo memiliki 198 kantor pusat di Jakarta dengan total anggota mencapai 15 ribu anggota. Kepengurusan Asperindo terdiri dari Dewan Pengurus Pusat (DPP) Jakarta, Dewan Pengurus Wilayah (DPW) Provinsi dan Dewan Pengurus Daerah (DPD) Kabupaten-Kota, dengan masa kepengurusan selama empat tahun. Syarifuddin menerangkan, saat ini kegiatan operasional yang dilakukan Asperindo meliputi kegiatan dalam kota (*city domestic*), antar-pulau (*domestik kurir*), dan mancanegara (*internasional kurir*). Selain itu, Asperindo juga memiliki kegiatan berkesinambungan, di antaranya kegiatan sosial yang diberi nama "Asperindo Peduli" untuk menyantuni kaum dhuafa, yatim piatu, dan membantu pihak-pihak yang

membutuhkan. Kemudian ada juga forum komunikasi dengan pemerintah, peningkatan SDM, dan upaya penegakan kode etik organisasi guna memupuk persaudaraan.

Menurut Syarifuddin, syarat utama agar dapat bergabung dalam Asperindo adalah kepemilikan izin resmi dari pemerintah atau biasa disebut Surat Izin Penyelenggara Jasa Titipan (SIPJT), sekarang ini dengan UU yang baru disebut sebagai Surat Izin Penyelenggaraan Pos. Perusahaan yang tidak memiliki badan hukum resmi tidak dapat menjadi bagian dari Asperindo. "Masuk dalam Asperindo itu banyak manfaatnya sehingga kami harus selektif dalam memasukkan perusahaan menjadi bagian dari Asperindo," papar Syarifuddin.

Setelah menjadi anggota Asperindo, setiap anggota berkewajiban untuk membayar iuran. Menurut Syarifuddin, Asperindo dapat berjalan apabila ada dana dari anggota, karena Asperindo merupakan asosiasi nirlaba. Sedangkan



Anggota Asperindo berfoto bersama



**Syarifuddin**  
*Sekretaris Asperindo*

untuk kompensasi yang didapat dari iuran ini adalah asistensi advokasi apabila terjadi masalah hukum yang menyangkut anggota akan dapat diperjuangkan oleh asosiasi. Serta, apabila telah menjadi anggota Asperindo, memiliki surat tanda keanggotaan, berhak memilih dan dipilih menjadi ketua. Kemudian, setiap anggota dapat meminta surat rekomendasi dan jaminan untuk mengurus asuransi, jasa, atau tender.

Di bidang pos, Asperindo dan pemerintah telah berhasil memiliki Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) dengan SK dari Kementerian Perindustrian. Menurut Syarifuddin, melalui SKKNI ini ke depannya akan dibuat peraturan menteri oleh Kominfo dan bersifat mandatori atau wajib dilakukan oleh semua penyelenggara pos. "Hal ini sangat mungkin karena Asperindo adalah satu-satunya asosiasi yang diterima pemerintah sebagai mitra dari Kominfo karena kementerian teknis di Asperindo adalah Kominfo. Sementara kementerian lain tetap ada kaitan dengan kami baik itu perhubungan, perdagangan, perekonomian dan perindustrian. Jadi kami adalah mitra pemerintah secara luas," paparnya.

Hingga kini, Asperindo berkomitmen dalam mengawasi dan memperjuangkan kebijakan-kebijakan pemerintah yang dianggap merugikan anggota. Karena menurut Syarifuddin, segala jenis kebijakan yang berkaitan dengan kepentingan publik harus

disosialisasikan dan dibahas dengan pemangku kepentingan. Syarifuddin mencontohkan, salah satu kebijakan pemerintah yang pernah dikawal adalah Peraturan Menteri Perhubungan No. 74 dan No. 78 terkait dengan izin jasa transportasi. Asperindo memprotes isi kebijakan itu karena pihak yang mengeluarkan permen ini adalah menteri perhubungan, tapi izin yang mengeluarkan gubernur dan berlaku di seluruh Indonesia.

"Kami terus mengawal kebijakan yang berkaitan dengan bidang kami agar ketika peraturan keluar tidak ada resistensi terhadap pelaksanaan. Meskipun sebenarnya dalam hal membuat kebijakan pemerintah kerap tidak melibatkan pelaku usaha. Kadang kala kebijakan keluar tanpa melibatkan pemangku kepentingan," keluh Syarifuddin.

### **Prioritaskan Pembangunan SDM Anggota**

Untuk meningkatkan SDM anggota, Asperindo bekerja sama dengan pemerintah untuk melakukan pembinaan kepada anggota. Di luar itu, asosiasi juga melakukan pendidikan untuk meningkatkan daya saing SDM di domestik atau tingkat ASEAN dan

global. "Kami juga mempersiapkan pendidikan atau Asperindo Training Centre (ATC) atau berbagai macam kursus, kurir, customer service. Kami juga menggalang kerja sama dengan Akademi Pimpinan Perusahaan (APP) di bawah Kementerian Perindustrian dan sudah melakukan pelatihan pendidikan D-1 logistik pada Agustus 2014 dan akan berakhir Agustus tahun ini, yang ke depannya bisa naik ke D-2 dan D-3. Serta yang paling penting, kami juga sudah punya LSP," ujar Syarifuddin.

Syarifuddin menambahkan, semua anggota Asperindo akan mendapat informasi secara berkala menyangkut regulasi dan atau yang menyangkut Kadin. Selain itu, anggota Asperindo akan terus dilibatkan setiap kali asosiasi menggelar acara diklat, pelatihan, dan seminar. "Langkah paling utama dari asosiasi ini adalah memperjuangkan regulasi yang memberatkan anggotanya dari soal pajak, ekspor-impor. Jadi begitu banyak manfaat yang bisa didapat setelah bergabung dengan asosiasi sebagai kompensasi dari membayar iuran," imbuhnya.

Menurut Syarifuddin, peningkatan SDM merupakan jalan untuk mempersiapkan anggota menuju pasar bebas MEA. Karena, menurut dia, saat ini pelaku logistik nasional harus mampu mengelola, menjaga, mengawasi, dan memiliki pasar logistik yang kita miliki. Syarifuddin memaparkan, menurut lembaga survei Frost and Sullivan dari Amerika, pasar logistik 2015 diprediksi sebesar Rp 2.086 triliun. Jumlah ini sama dengan APBN dan meningkat 15,2% dari tahun lalu yang Rp 1.896 triliun.

"Dari jasa pengiriman dari total Rp 2.086 triliun, kalau diambil 5%-10% saja itu bicara angka Rp 100-200 triliun di jasa pengiriman. Sementara pasar yang begitu besar ini akan diperebutkan bersama-sama negara ASEAN, akhir tahun ini dimulai dengan MEA. Tapi di luar ASEAN juga tertarik karena pasar dunia logistik Indonesia begitu besar. Asperindo dan pemerintah perlu menjaga agar pasar ini saat MEA terjadi, jangan sampai lepas keluar. Kalau pun lepas hendaknya sebagian besar ada di dalam. Karena bagaimana pun Asperindo menganggap logistik adalah penunjang utama dari pertumbuhan ekonomi kita dan itu tidak lepas dari transportasi, arus barang, dan sebagainya," jelas Syarifuddin.

Syarifuddin berpendapat, persoalan yang masih harus diperjelas dalam dunia logistik adalah memperjelas pihak yang memiliki izin dalam melakukan pengelolaan bisnis pengiriman. Karena, antara kargo dengan kurir saat ini hampir tidak ada benang merah, namun saling bersinggu-

ngan satu sama lain. Namun, menurut dia, perbedaan secara mendasar antara bisnis pengiriman dan kargo adalah pada waktu dan transportasi yang digunakan.

"Di bidang pengiriman, angkutan yang kami pakai adalah udara, karena karakteristik kami peka waktu. Sedangkan kargo domainnya adalah laut karena tidak peka waktu. Sementara kami adalah barang-barang kecil yang dikonsolidasi: penting, perlu cepat, ongkos mahal. Namun, kami tetap meminta agar kementerian teknis kami (Kominfo) dan Kementerian Perhubungan (terkait kargo) bisa saling berkoordinasi karena izin yang mengeluarkan regulator, kalau bisa pemerintah bisa cari jalan untuk disatukan," ujarnya.

Ke depannya, Syarifuddin berharap pelaku logistik lokal mampu menjadi tuan rumah di negeri sendiri dalam mengelola semua potensi yang ada. Sedangkan dalam hal teknis pengelolaannya adalah dengan cara menyatukan kekuatan yang ada. "Jadi jangan lagi kita bertempur di antara kita (persaingan domestik). Mari kita satukan kekuatan untuk menghadapi terbukanya pasar dari luar. Tapi itu tidak akan lepas dari pemerintah, dari sisi infrastruktur, dari sisi regulasi. Regulasi yang dibuat seharusnya tidak memberatkan dunia usaha tapi mendukung dunia usaha. Perizinan jangan terlampaui bertele-tele agar biaya logistik nasional bisa turun," harapnya.



ASPERINDO dalam kegiatan sosial seperti sahur bersama anak yatim pada tahun 2012



# SOPIR RANTAU

## Rela Terpisah Jarak dan Waktu Demi Keluarga

*Teks: Sigit Andriyono*

Bekerja sebagai sopir adalah satu cara bagi beberapa orang untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Tak jarang demi pekerjaan mereka harus terpisah jauh dari keluarga dalam waktu lama. Pilihan ini harus diambil agar roda perekonomian keluarga tetap berjalan. Pengorbanan mereka demi keluarga tentu dipertimbangkan dengan matang.

Didik (31) adalah sopir pengangkutan udang dari Jepara yang harus hijrah ke Banyuwangi demi menghidupi istri dan dua putranya. Sudah hampir tiga tahun, Didik memilih berpisah dengan keluarga karena pria yang pernah bekerja di perusahaan pengolahan kayu ini adalah korban pengurangan karyawan pabrik. "Saya menyebutnya tidak terpaksa. Tetapi ini jalan Tuhan yang ditunjukkan kepada saya agar anak-anak bisa terus sekolah," katanya.

Didik menceritakan bagaimana dulu ia bisa kerja di Banyuwangi. Teman satu pabrik memberinya alamat saudara di Surabaya. "Seminggu saya tinggal di sana, saya dicarikan kerja di perusahaan kecil pengangkutan batu-batuan untuk proyek asal Madura. Kebetulan yang punya baik hati hingga saya diberi uang untuk mengurus SIM. Tiga bulan kerja, saya direkomendasikan oleh pemilik usaha

untuk menjadi sopir di Banyuwangi. Ada saudara yang memiliki tambak dan sedang membutuhkan sopir," jelasnya.

Hingga kini Didik masih menjaga hubungan, tetap berkomunikasi dengan pengusaha asal Madura tersebut karena telah memberi jalan hingga bisa bekerja dengan layak. Meskipun usia Didik masih 31 tahun, ia sudah menjadi sopir senior di perusahaannya. Pemilik tambak mengangkat semua sopir yang telah bekerja lebih dari satu tahun sebagai pekerja tetap.

Pertama kali tinggal di Banyuwangi, Didik tidak betah karena cuaca yang panas. Maklum di Jepara ia tinggal di desa yang berada di dataran tinggi. Adaptasi yang tidak mudah, ia sering bangun pada malam hari karena gerah. "Terbangun pada malam hari berpengaruh pada pekerjaan saya. Kadang kalau sedang menyetir saya mengantuk, jadi takut dan akhirnya menepi untuk cari kopi dan tidur sejenak. Syukurlah saya tidak pernah kecelakaan karena mengantuk dan sampai sekarang semua baik-baik saja," tambah Didik.

Menjadi sopir rantau sudah ia jalani hampir tiga tahun, dalam satu bulan sekali ia pulang menjenguk keluarga di Jepara. "Setiap pulang ke rumah saya seperti orang yang sedang kecanduan

narkoba. Saya tidak ingat apa-apa. Tidak ingat capek. Tidak ingat kerjaan jauh. Saya bahagia terus," cerita Didik sambil tersenyum. Kedua anaknya paham bahwa Didik memiliki waktu terbatas untuk bisa berkumpul bersama keluarga karena harus balik lagi ke Banyuwangi setelah dua hari bersama.

Didik rutin menelepon keluarga setiap hari, sekadar menanyakan kesehatan keluarga, perkembangan belajar, dan keseharian anak-anaknya. Dalam penuturannya Didik tidak mengetahui sampai kapan akan kerja berjauhan dengan keluarga. "Jika jalan ini yang dipikirkan untuk saya demi menghidupi keluarga, saya ikhlas karena mereka juga paham posisi bapaknya di sini. Selama ini mereka tidak keberatan dengan tinggal terpisah seperti ini," ujar Didik.

Kisah Yoni (28) mungkin tak seindah perjalanan Didik, sopir angkutan telur dari Ponorogo ini bekerja jauh dari tempat asalnya karena masalah di perusahaan sebelumnya. Di perusahaan lama Yoni bekerja sebagai sopir truk kecil yang rutin membawa kayu hasil olahan ke pabrik. Setiap sopir yang sudah mengambil muatan dan mengantar kayu ke pabrik akan mendapat upah harian ketika membawa truknya kembali ke perusahaan.



Selama bekerja di situ Yoni selalu mendapat antrian awal saat mengambil muatan. "Pagi itu ada teman yang istrinya akan melahirkan dan meminjam truk saya agar uang bisa dipakai untuk keperluan kelahiran anaknya. Kami bertukar kunci. Semua lancar hingga siang hari. Tiba-tiba mandor pabrik menelepon meminta saya segera kembali ke perusahaan begitu bongkar muat dari pabrik," tuturnya.

Di garasi perusahaan sudah ada truk Yoni dan beberapa orang yang tidak dikenal. Mandor Yoni marah besar karena truk yang sedang diparkir ditabrak dari belakang oleh orang. Pengendara dan motornya menuntut ganti rugi karena truk Yoni parkir tidak di area yang biasa dipakai. "Saya bingung dengan apa yang terjadi. Saya jelaskan cerita sebenarnya kepada mandor dan pengendara. Jalan tengahnya, saya mengalah memberikan upah hari itu untuk si pengendara," kenangnya. Niat baik Didik menolong temannya berujung petaka yang menimpa ia sendiri. Mandor tidak terima dengan alasan apa pun dan memecat Yoni karena dinilai tidak mematuhi peraturan perusahaan. Dengan emosi Yoni pergi dan langsung berkemas menuju Surabaya hari itu juga.

Kini Yoni bekerja di pengangkutan telur tujuan luar Pulau Jawa sudah hampir dua tahun. "Sudah hampir dua tahun ini saya jauh dengan keluarga. Ada adik yang masih SMA dan ibu di kampung. Uang hasil kerja saya kirim untuk mereka tiap bulan. Sisanya buat saya hidup di sini," jelas Yoni. Ia sebenarnya tidak tega meninggalkan adik dan ibunya di kampung. Tetapi karena masih menyimpan dendam dan perasaan kesal atas apa yang sudah terjadi, Yoni memilih tinggal bekerja di luar kota. Saat sedang menunggu kapal penyeberangan ia sempatkan untuk menelepon adik dan ibunya.

"Kangen dan ingin pulang kalau dengar cerita ibu, tetapi perasaan kesal saya masih lebih kuat. Alhamdulillah

mereka semua sehat. Saya lega bisa dapat kerja layak di sini. Mereka tidak terlalu khawatir dengan keadaan saya," tambahnya. Berjauhan dengan keluarga membuat Yoni semangat mencari uang, dan menurutnya dengan pekerjaan yang sama di Ponorogo, ia tidak yakin akan menerima gaji yang sama besar dengan perusahaannya sekarang.

Perjalanannya paling jauh adalah mengantar telur ke Kupang. Beberapa kali naik kapal laut dan hampir seminggu total perjalanan. "Kalau lagi jalan jauh saya ingat kampung, ingat keluarga, mengingat mereka untuk mengatasi kejenuhan dan biar tetap semangat karena saya bekerja untuk mereka. Satu hal kadang yang membuat saya sangat khawatir, saat ibu sakit. Saya cuma bisa telepon adik agar terus menemani ibu dan merawat sampai membaik," jelas Yoni.

Sebenarnya impian Yoni tidak muluk-muluk, ia ingin tinggal bersama adik dan ibunya. Keinginan itu harus terendap sementara karena ia pun masih tinggal di rumah kontrakan bersama tiga temannya. "Saya ingin punya rumah sendiri di sini, tidak apa-apa meskipun itu kecil yang penting bisa sama keluarga," tutupnya sambil memandang foto lusuh keluarga kecilnya di *dashboard*.

Kisah berbeda di ceritakan Hasan (30), sopir ekspedisi tujuan Pulau Kalimantan asal Tulungagung. Baru satu tahun, Hasan bekerja pada perusahaan ekspedisi di Malang yang rutin seminggu dua kali mengantar barang-barang keperluan rumah tangga dan alat elektronik ke luar pulau. Satu tahun yang lalu, Hasan adalah pengangguran yang menjadi beban keluarga dan adik-adiknya. "Saya dulu orangnya malas. Penghasilan keluarga dari ibu yang buka warung dan kedua adik saya yang kerja kantor. Saya anak pertama. Bapak sudah sakit-sakitan, maklum sudah lebih dari 60 tahun," jelasnya.

Cerita berharga di kehidupan Hasan

yang akan ia ingat selamanya adalah saat ayahnya masuk rumah sakit dan perlu biaya yang tidak sedikit. Kedua adiknya mendesak Hasan agar bekerja apa pun asalkan halal demi melunasi utang kepada perusahaan tempat adiknya kerja. "Saya dipaksa kerja oleh adik saya yang paling kecil. Kantornya mau meminjamkan sejumlah uang untuk bayar biaya rumah sakit dengan tenggang waktu yang sudah keluarga sepakati," katanya. Saat itu terjadi Hasan hanya bisa termenung dan *shock* atas apa yang terjadi, bingung bercampur kaget. Ia memutuskan segera berangkat ke Malang, tempat ia kuliah D-3 tiga tahun lalu. Sampai di Malang ia hubungi beberapa kawan yang tinggal di Malang. "Saya hubungi mereka, saya bilang saya mau kerja apa pun yang syaratnya tidak susah dan bisa cepat kerja. Syukurlah ada teman yang memberi info ada perusahaan ekspedisi yang perlu sopir," katanya.

Momen itulah titik balik kehidupan Hasan, pengangguran menjadi sopir teladan. Meski terpisah jauh dari keluarga ia tetap semangat kerja hingga perusahaan mengakui dedikasi kerjanya. Sejak kerja di Malang, belum sempat ia pulang karena waktu kosong untuk bisa bertemu keluarga sulit ia dapat. "Target perusahaan dan jadwal pengiriman yang padat, membuat saya minta maaf ke bapak dan ibu belum bisa pulang untuk menjenguk mereka. Akhir pekan lebih sering saya berada di Kalimantan. Jadwal kapal yang tidak tentu membuat waktu saya hilang karena menunggu kapal," keluhnya.

Mengisi hari-hari bersama keluarga menjadi mimpi mereka setiap hari. Rindu dengan suasana hangat saat keluarga berkumpul menjadi alas tidur mereka ketika terpisah jarak dan waktu. Bersyukurlah kita bisa bertemu keluarga setiap hari karena sebagian dari kita harus berjuang keras untuk bisa bercengkerama dengan orang-orang yang dekat di hati.

 <p><b>ARVEO EVENT MANAGEMENT</b></p> <p>1. PT Arveo Pionir Mediatama // Jl. Bunguran 23-25, Surabaya Telp. (031) 355 6677 Web. info@arveo.co.id</p>	 <p><b>CARDIG LOGISTICS INDONESIA</b></p> <p>2. PT Cardig Logistics Indonesia // Jl. Raya Halim Perdanakusuma Jakarta 13610 Telp +62218089004041 www.cardiglogistics.com</p>	 <p><b>BNSP</b> BADAN NASIONAL SERTIFIKASI PROFESI</p> <p>3. Badan Nasional Sertifikasi Profesi // Jl. Letjen Mt Haryono No. KAV 50-51, Jakarta Selatan 12770 Telp. 021-7992685 / Fax 021-799 2321 www.bnsp.go.id / info@bnsp.go.id</p>	 <p><b>L'ORÉAL INDONESIA</b></p> <p>4. PT L'OREAL INDONESIA // DBS Bank Tower 29th Fl- Ciputra World 1 Jl. Prof. Dr. Satrio Kav 3-5 Jakarta 12940 Telp. (62-21) 29886666 Ext. 36684, Fax. (62-21) 29886605. M. (62) 81192473</p>
 <p><b>CEMACO</b></p> <p>5. PT Cemaco Makmur Corporatama // Jl. Perintis Kemerdekaan 42 Pudak Payung, Semarang Telp. 024-7466333 Fax. 024-7466222</p>	 <p><b>PT BUMI BENOWO SUKSES SEJAHTERA</b> // Graha Gramaron Jln. Bunguran 23-25A Surabaya Tlp. (031) 355 6666</p>	 <p>7. PT RAJAWALI SHAKTI NUSANTARA // (Graha Rakhmat 1st Floor) Jln. Raya Prambanan No. 5 Surabaya 60131 Tlp. (031) 31 5010076 Faks. (031) 5010085</p>	 <p><b>UD TRUCKS</b></p> <p>8. PT Volvo Indonesia // Sentral Senayan III 12th floor Jl. Asia Afrika No.8 Gelora Bung Karno Senayan Jakarta Pusat 10270, Indonesia Telp. 021-29039215 www.udtrucks.com</p>
 <p><b>PT CATUR KOKOH MOBIL NASIONAL</b> // Jl. Kalianak Timur No. 352 B Surabaya Telp. 031-749 9919</p>	 <p>10 PT Handal Mandiri Transindo // Kompleks Ruko Enggano Megah No. 9V Jl. Enggano Raya, Tanjung Priok, JakUt Telp. 021-43906481, 43906638, 43906578 Fax. (021) 4374303 E-mail. hmtransindo@gmail.com</p>	 <p><b>PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motors</b></p> <p>11. PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) // Jl. Ahmad Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Timur, DKI Jakarta 13210 Telp. 021 4604908, 46029 Fax. 021 4750765 www.ktb.co.id</p>	 <p><b>ENSEVAL</b> Passion for Excellence</p> <p>12. PT Enseval Putra Megatrading, Tbk // Jl. Pulo Lentut No. 10, Kawasan Industri Pulo Gadung Jakarta 13920, Indonesia Telp. (021) 46822422 (hunting) Fax : (021) 4609039</p>
 <p><b>MST</b></p> <p><b>PT. MEGA SAMUDRATAMA</b></p> <p>13. PT MEGA SAMUDRATAMA // Jl. Tanjung Batu (Tanjung Perak) Surabaya Perkantoran EKA SETIA WIJAYA Blok 21-A/2 Surabaya, Indonesia Telp. (031) 3537939 (hunting) Fax. (031) 3537531</p>	 <p><b>PT Rajawali Inti</b> Membekuk yang lebih.</p> <p>14. PT RAJAWALI INTI // Jln. Brantas Km 1 Probolinggo Tlp. (0335) 423259</p>	 <p><b>PURATRANS</b> LEADING THE WAY</p> <p>15. PT PUTRA RAJAWALI KENCANA // Jl. Letjend Sutoyo 140A, Surabaya Ruko Niaga Sentosa kav 3 Surabaya, Indonesia Telp. (031) 3537939 (hunting) Fax. (031) 3537531</p>	 <p><b>PT. Pelabuhan Indonesia III (PERSERO)</b></p> <p>16. PT PELABUHAN INDONESIA III (PERSERO) CABANG TANJUNG WANGI // Jl. Raya Situbondo, Ketapang Banyuwangi 68451, Jawa Timur, Indonesia Telp. +062333510636 (hunting) Fax. +062333510484</p>
 <p><b>SUPPLY CHAIN INDONESIA</b></p> <p>17. SUPPLY CHAIN INDONESIA // Jl. Negla 25 Setiabudi Bandung, 40154 Telp. 022-7000 1090 Web. www.supplychainindonesia.com</p>	 <p><b>PT. RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA</b> COMMITMENT TO EXCELLENCE</p> <p>18. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112. Waru Sidoarjo Tlp. 031-8531668</p>	 <p><b>PT. MERCU GRAMARON</b></p> <p>19. PT MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti - Surabaya Tlp. (031) 5932600 - 2700 Faks. (031) 5946370</p>	 <p><b>Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia</b></p> <p>20. Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia Indonesia Logistics and Forwarder Association Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/B Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok Telp. 021-43912283/84 Fax.021-43912285 www.ilfa.or.id</p>

Co Located with:



# Indonesia Transport Supply Chain & Logistics by SITL

7-9 OCTOBER 2015

Jakarta International Expo Kemayoran, Jakarta

## TAP INTO INDONESIA'S EMERGING SUPPLY CHAIN, LOGISTICS & MATERIAL HANDLING INDUSTRY EXHIBITION - BUSINESS MATCHING - CONFERENCE



“ It is a great event and we have gained many great benefits

Desma Linsany, Business Development Manager PT Lautan Jaya Kumala

“ I have been amazed at the quality and range of products available here. I am currently looking to develop several projects, so it's been definitely worth attending

Sangudin Udien, Logistics Manager PT. Sinar Meadow.

### ITSCL/ILI 2014 KEY STATISTICS

MORE THAN

**US\$ 33.15 Mil**

WORTH OF BUSINESS DEALS



**16**

countries

7.79%

Others

24.39%

Logistic professional



**4.234** Buyers



**256**

Corporate Delegate

43.33%

CEO / MD



**102** companies



**BOOK YOUR SPACE NOW!**

Howu Zebua

E: [howu.zebua@reedpanorama.com](mailto:howu.zebua@reedpanorama.com)

Ph: +62 21 2556 5021

*Investasi jitu  
bisnis pasti melaju*



**FJ2523**

230 PS • 6x2 • Super Long

**MITSUBISHI FUSO** authorized dealer



**FJ2528**

280 PS • 6x4 • Super Mixer

**SETIAKAWAN MOTOR GROUP**

**PT. SETIAKAWAN PAHALA MOTOR**

JL. PLUIT RAYA SELATAN NO.6. TLP. 021 6624956/021 6624961

**PT. PRABU MANDIRI MOTOR**

JL.JEND GATOT SUBROTO - SLIPI Kav.50-52. TLP. 021 5709057/68

**PT. PAJA RAYA MOTOR**

JL. RAYA DAAN MOGOT NO.36. TLP 021 5522202

**PT. SETIAKAWAN MENARA MOTOR**

JL. JEND. SUDIRMAN NO.36,SERANG. TLP. 0254 200496

JL. RAYA CILEGON NO.101,CILEGON. TLP. 0254 391267

**SALES**

**SERVICE**

**SPAREPART**



**ANDALAN BISNIS SEJATI**

